

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия

Бременский университет, Германия

Варненский университет менеджмента, Болгария

Варшавская высшая школа экономики, Польша

Высшая школа европейских и региональных исследований, Чешская Республика

ГОУ ВПО Российско-Армянский (Славянский) университет, Республика Армения

Ереванский государственный университет, Республика Армения

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан

Университет Нархоз, Республика Казахстан

Университет Серж-Понтуаз, Франция

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», Россия

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Россия

**ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ
ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Сборник научных трудов

Международной научно-практической конференции,
посвященной 20-летию Института экономики НИУ «БелГУ»

г. Белгород, 30 мая 2017 г.



Белгород 2017

УДК 332.1
ББК 65.04
Ф 79

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом Института экономики НИУ «БелГУ» (протокол № 7 от 17.05.2017).

Рецензенты:

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

С.Н. Растворцева, доктор экономических наук, профессор мировой экономики, зав. научно-исследовательской лабораторией международной торговли и новой экономической географии ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Ф 79 Формирование социально-экономических систем территорий России в контексте трансформации международных отношений: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Института экономики НИУ «БелГУ» (г. Белгород, 30 мая 2017 г.) / под науч. ред.: М.В. Владыка, Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 253 с.

ISBN 978-5-9571-2320-0

В материалах Международной научно-практической конференции представлены работы российских и зарубежных ученых, посвященные актуальным проблемам формирования и развития социально-экономических систем территорий России в контексте трансформации международных отношений.

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

УДК 332.1
ББК 65.04

ISBN 978-5-9571-2320-0

© НИУ «БелГУ», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

<i>Владыка М.В., Веретенников А.И.</i> Особенности функционирования малого предпринимательства обрабатывающей промышленности и его вклад в развитие региональной экономики (г. Белгород, Россия)	7
<i>Восканян М.А.</i> Замедление темпов экономического роста в Армении: истоки и последствия (г. Ереван, Республика Армения)	10
<i>Пересыпкина Н.Н.</i> Развитие экологического аудита в контексте социально-экономических трансформаций международных отношений (г. Белгород, Россия).	14
<i>Повод И.Н.</i> Суверенные фонды как основа механизма использования рентного дохода: опыт развитых стран (г. Минск, Республика Беларусь).	17
<i>Умурзаков С.У.</i> Эффективное использование технологии «Банк-Клиент» в деятельности казначейства Республики Узбекистан (г. Ташкент, Республика Узбекистан).	20

Секция 1

Теоретико-методологические основы формирования экономических и финансовых систем в новой реальности

<i>Андросова А.В.</i> Исследование бренда – методы и инструменты (г. Белгород, Россия)	24
<i>Аулов Ю.Л., Моторина А.Ю., Ковальчук В.В.</i> Реализация фискальной функции налоговой системы Российской Федерации в современных условиях (г. Белгород, Россия).	29
<i>Бондарева Я.Ю., Бороденко А.В.</i> Проблемы и пути развития торгового предпринимательства (в сфере оптовой торговли) (г. Белгород, Россия).	34
<i>Ваганова О.В., Быканова Н.И., Кучерявенко С.А., Соловьева Н.Е.</i> Использование механизмов кредитования для развития отношений малого и среднего бизнеса с финансово-кредитными институтами (г. Белгород, Россия).	37
<i>Гулько А.А., Чорба (Зозуля) В.П., Шевченко А.Н.</i> Развитие рынка банковских кредитных услуг как фактор стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства (г. Белгород, Россия).	40
<i>Дагман Сара.</i> Влияние туризма на экономический рост (г. Белгород, Россия).	44
<i>Забнина Г.Г., Зайцева Н.П.</i> Управление проблемными кредитами в коммерческих банках России и направления их совершенствования (г. Белгород, Россия).	49
<i>Заливочкин М.Е.</i> Актуальные проблемы банковского кредитования предпринимательства в регионах (г. Белгород, Россия).	51
<i>Крайнова Н.В.</i> Проблемы правового ограничения в работе коллекторских агентств (г. Ярославль, Россия).	56
<i>Кривошеев П.Ю.</i> Сравнительный анализ классификаций инновационных рисков (г. Белгород, Россия).	59
<i>Мажед Альнакула.</i> Принципы и инструменты регулирования банковской деятельности (г. Белгород, Россия).	63
<i>Мельникова Н.С., Филиппова Е.И.</i> Анализ современного состояния рынка недвижимости (г. Белгород, Россия).	66
<i>Орлова А.В., Положай И.А.</i> Теоретические аспекты организации риск-менеджмента на предприятии (г. Белгород, Россия).	70

Погарская О.С. Анализ реализованных в инструментальных средствах методов оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок (г. Белгород, Россия).	73
Сенникова И.И. Паевые инвестиционные фонды: оценка эффективности вложений (г. Ярославль, Россия).	77
Соловьева Н.Е., Рыженко В.В., Коваленко Ю.В., Мизенко В.В. Налогообложение доходов физических лиц в России: проблемы и пути их решения (г. Белгород, Россия).	79
Соловьева Н.Е., Лютых М.П., Котова С.А., Лысенко З.И., Морозова В.В. Нормативно-правовое регулирование системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (г. Белгород, Россия).	82
Флигинских Т.Н., Семиног А.П., Эбо Коомлан Э.М. Особенности котировок привилегированных акций компании ПАО «ТРАНСНЕФТЬ» (г. Белгород, Россия).	85
Хамдан М. Особая природа иностранных инвестиционных контрактов (г. Белгород, Россия).	89
Чупахина Ю.А., Мочалова Я.В. Конфликты производства и потребления современных жилых комплексов (г. Белгород, Россия).	91

Секция 2

Национальные экономики в контексте глобальных вызовов и международных рисков

Дадашова Т.А. Демографическая безопасность как основа инновационного развития экономики (г. Донецк, Украина).	95
Дынжанская М.В., Лукаш И.М. Франчайзинг как динамично развивающаяся и устойчивая форма бизнеса (г. Белгород, Россия).	99
Дорохова Е.И., Семина А.О. Развитие розничных торговых сетей на мировом и российском рынках (г. Белгород, Россия).	104
Дынников Е.А., Сайфулин А.Р. Анализ факторов развития малого бизнеса в России (г. Белгород, Россия).	107
Иванов Г.В., Кузьменок В.И. Совершенствование системы общественного питания как фактор развития сферы услуг Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).	112
Кобилов Б.А. Состояние развития свободной экономической зоны в Узбекистане (г. Ташкент, Республика Узбекистан).	116
Ковалева Е.И., Расстончина Ю.Л., Сивцова Н.Ф. Модель устойчивого развития: «экономический рост, экологическая безопасность и социальное равенство» (г. Белгород, Россия).	119
Курамшина Л.И. Проблемы и пути развития отечественной экономики на современном этапе (г. Ярославль, Россия).	124
Лихобабенко Е.А., Камышанченко Е.Н. Фондовый рынок Российской Федерации: теоретические основы функционирования (г. Белгород, Россия).	126
Петросян М.Е. Пути совершенствования регионального развития экономики Армении (г. Ереван, Республика Армения).	128
Счастливленко Т.М., Коломыцева В.А. Платежный баланс России под влиянием санкций (г. Белгород, Россия).	131
Шалыгина Н.П. Исследование административных правонарушений в сфере таможенного дела (г. Белгород, Россия).	133
Файншмидт Р.И. Сообщество АСЕАН в контексте интересов международного бизнеса и глобальной экономики (г. Москва, Россия).	139

Секция 3
Современное состояние, ориентиры развития
и точки роста региональных экономик

- Андреева О.Н., Забнина Г.Г.* Методические основы разработки мероприятий по повышению эффективности молокоперерабатывающих предприятий региона (г. Белгород, Россия). 144
- Болтенкова Ю.В.* Анализ миграционных процессов населения Белгородской области в 2015-2017 гг. (г. Белгород, Россия). 148
- Бондырева И.Б.* Интеллектуальная привлекательность и тенденции развития региональной экономики (г. Ярославль, Россия). 150
- Гайворонская М.А., Никулина Е.В.* Перспективы привлечения инвестиций в регионы Российской Федерации (г. Белгород, Россия). 153
- Герасимова Н.А., Талабаева Ю.С.* Экономическое состояние коммерческого предприятия по реализации продовольственных товаров населению региона (г. Белгород, Россия). 155
- Герасимова Н.А., Копанева Т.Ю.* Применение маркетингового подхода с целью совершенствования механизма реализации услуг населению региона (г. Белгород, Россия). 160
- Добродомова Т.Н.* Оценка экономического роста предприятий региона (г. Белгород, Россия). 164
- Козлова Д.Н., Матвийчук Л.Н., Полторабатъко Н.А.* Анализ развития агропромышленного комплекса Белгородской области (г. Белгород, Россия). 167
- Колій Н.С., Лыщикова Ю.В.* Экономическое содержание, преимущества и недостатки франчайзинга (г. Белгород, Россия). 171
- Кулик А.М., Свистун Д.С.* Теоретические аспекты стратегии экономического роста развития регионов (г. Белгород, Россия). 174
- Кулик А.М., Межуева А.А., Лежебокова А.А.* Ключевые риски развития экономики Белгородского региона (г. Белгород, Россия). 177
- Курамшина Л.И.* Влияние модульно-рейтинговой системы с элементами межличностной конкуренции на будущих специалистов (г. Ярославль, Россия). 180
- Лытнева Д.И., Лыщикова Ю.В.* Социальная инфраструктура как фактор пространственной трансформации региона (г. Белгород, Россия). 183
- Манаева И.В., Собченко Е.В.* Особенности размещения и роста городов Северо-западного федерального округа России (г. Белгород, Россия). 186
- Мочалова Я.В.* Целевые ориентиры социально-экономического развития регионов в контексте отраслевой структуры экономики (г. Белгород, Россия). 191
- Николаева А.С., Киселев А.А.* Будущее России в инновационном развитии регионов (г. Ярославль, Россия). 194
- Растворцева С.Н., Мустафаева Г.Э.* Структурные особенности регионального экономического роста (на примере агропромышленного комплекса Центрального Черноземья) (г. Белгород, г. Москва, Россия). 197
- Рудыкина В.И.* Основные подходы к оценке экономически-устойчивого потенциала региона (г. Белгород, Россия). 202

Секция 4

Трансформация учета и контроля в условиях глобализации экономики

- Махлис В.А., Калуцкая Н.А.* Отражение информации по социальному страхованию и обеспечению в отчетности ООО «Мираторг – Белгород» (г. Белгород, Россия). 207

<i>Коваленко С.Н., Грудина А.А., Цыгулева А.А.</i> Актуальные изменения в учете и налогообложении основных средств на 2017 год (г. Белгород, г. Санкт-Петербург Россия).	209
<i>Коваленко С.Н., Маликова Т.А.</i> Характеристика и особенности учета перспективных калькуляционных систем (г. Белгород, Россия).	213
<i>Нефедова Е.А., Назарова А.Н.</i> Формирование учетной политики организации (г. Белгород, Россия).	215
<i>Тереховская П.Ю.</i> Анализ и оценка эффективности использования основных производственных средств в организации (по материалам ОАО «Белгородасбестоцемент»)» (г. Белгород, Россия).	218
<i>Чистникова И.В.</i> Значение конкурентной разведки для деятельности предприятия (г. Белгород, Россия).	222

Секция 5

Development trajectory of national economies in the conditions of transformation of international relations

<i>Avidzba L.L., Kamyshanchenko E.N.; Gorelik S.G.</i> Anti-aging Programs in the Regions of the Russian Federation as a Topical Problem (Belgorod, Russia).	226
<i>Eryshova J.A.</i> Main Problems of the Functioning of the Russian Market of Franchising (Belgorod, Russia).	228
<i>Kolesnikova N.A., Rastopchina Y.L.</i> Impact of Changes in Oil Prices on the Russian Exchange Rate (Paris, France; Belgorod, Russia).	232
<i>Masalytin V.I.</i> Development of Russian Foreign Trade in Light of Slowdown of the World Economy (Belgorod, Russia).	236
<i>Metasova N.I.</i> The Current State of the Modern Russian Credit System (Belgorod, Russia).	239
<i>Simutowe E., Rastopchina Y.L.</i> The Causal Relationship Between Trade, Foreign Direct Investment and Economic Growth: a Case of Zambia (Belgorod, Russia).	242
<i>Gladchenko S.A., Serkina O.V.</i> Assessment of the Investment Activity of the Regions of the Central Federal District of Russia: Dynamic Analysis (Belgorod, Russia).	244
<i>Представляем авторов</i>	249

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕГО ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

*М.В. Владыка, А.И. Веретенников
г. Белгород, Россия*

Процессы глобализации, происходящие в последние годы в мировой экономике, приводят к тому, что в структуре ВВП растет доля сферы услуг, в то время как доля обрабатывающей промышленности снижается. Вместе с тем, именно обрабатывающая промышленность является тем сектором экономики, в котором в наибольшей степени генерируются инновационные процессы ввиду концентрации высокоинтеллектуального человеческого капитала и повсеместного применения информационных технологий и новых материалов.

Россия занимает достойное место в мировой глобальной экономике, но обеспечивается это в основном за счет поставки природных ресурсов. Более четверти ВВП России составляют продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса, других сырьевых продуктов или продуктов первого передела [1]. В то же время поставки готовых товаров, как известно, являются более эффективным способом организации производства, позволяющим обеспечивать занятость национальной рабочей силы, рост ВВП и наполнение доходной части бюджета.

В связи с этим важной задачей становится реализация такой промышленной политики, которая позволяла бы обеспечивать не только внутренние потребности, но и экспорт в большей степени за счет развития обрабатывающих производств. Важная роль в этом процессе отводится малому бизнесу в данной сфере. Малые предприятия в промышленности, в том числе и в обрабатывающей, - это производства с численность работников до 100 человек [4]. То есть, это достаточно мощные организации, способные не только обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции для потребления внутри страны, но и стать реальными участниками мировых рынков инновационной продукции.

Усиление роли малого бизнеса обрабатывающих производств предусмотрено и в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года». Цель Стратегии – развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития страны и улучшения отраслевой структуры экономики. Стратегия направлена на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость.

Реализация Стратегии к 2030 году предусматривает увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40%), оборота малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительности труда в этом секторе – в два раза, доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учёта индивидуальных предпринимателей) – до 20%, доли числа занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35% [3].

В настоящее время эти показатели гораздо скромнее, а доля малого предпринимательства обрабатывающей промышленности в малом бизнесе России по различным показателям представлена в табл. 1.

Как показывают данные табл. 1, доля малых предприятий обрабатывающих производств по показателю выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) (без НДС и акцизов) в 2015 г. составила 9,2%. Таким образом, до 2030 г. предстоит нарастить долю малых обрабатывающих производств по данному показателю более, чем в два раза.

Примерно такие же долевые характеристики сложились по инвестициям в основной капитал (9,3%) и числу предприятий – юридических лиц (9,5%).

Что касается численности работников списочного состава, то их доля в обрабатывающих производствах значительно выше по сравнению с отмеченными показателями – 15,5%.

Таблица 1

Доля малого предпринимательства обрабатывающей промышленности
в малом бизнесе России в 2015 г.

Показатели	Всего по субъектам малого и среднего предпринимательства	в том числе		
		средние предприятия	малые предприятия	
			всего	из них микро-предприятия
1. Число предприятий-юридических лиц - всего	2241659	19300	2222359	12229701
в т. ч. обрабатывающих производств:				
единиц	214964	4412	210552	176692
%	9,6	22,9	9,5	14,4
2. Выручка от реализации – всего, млрд. руб.	54647	10370	44277	18656
в т. ч. обрабатывающих производств:				
млрд. руб.	6004	1932	4071	1301
%	11,0	18,6	9,2	7,0
3. Инвестиции в основной капитал – всего, млрд. руб.	1348	411	937	433
в т. ч. обрабатывающих производств:				
млрд. руб.	159	72	87	25
%	11,8	17,5	9,3	5,8
4. Численность работающих - всего, тыс. человек	12403	2038	10365	4192
в т. ч. обрабатывающих производств:				
тыс. человек	2197	591	1606	470
%	17,7	29,0	15,5	11,2

*Рассчитано по данным [5]

Из этих данных можно сделать вывод о недостаточно эффективной деятельности малых предприятий обрабатывающей промышленности, поскольку превышение долевой характеристики по численности над аналогичным показателем по выручке говорит о более низком уровне производительности труда в обрабатывающих производствах по сравнению с другими видами экономической деятельности [2]. Таким образом, до 2030 г. предстоит нарастить долю малых обрабатывающих производств по основным показателям более, чем в два раза.

На основе наиболее важного показателя функционирования малого бизнеса – выручки от реализации товаров (работ, услуг) можно оценить вклад малых предприятий отдельных видов экономической деятельности в развитие обрабатывающей промышленности, что представлено в табл. 2 [5].

Из данных табл. 2 видно, что отдельные виды экономической деятельности в составе обрабатывающей промышленности играют разную роль в формировании результатов ее деятельности. Наибольший вклад в формирование выручки вносят, как по малым предприятиям, так и по микро предприятиям такие виды деятельности, как производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; металлургическое производство и

производство готовых металлических изделий; производство электрооборудования; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; производство резиновых и пластмассовых изделий; целлюлозно-бумажное производство и полиграфическая деятельность. На долю указанных видов деятельности по малым предприятиям в целом приходится 63%, а по микропредприятиям – 61% выручки от реализации товаров.

Что касается роли микропредприятий, которую они играют в малом предпринимательстве обрабатывающей промышленности, то из данных табл. 2 можно увидеть, что их доля в выручке от реализации в целом составляет 32%. При этом доля микропредприятий по разным видам экономической деятельности серьезно варьирует. Так, если в химическом производстве доля микропредприятий в выручке составляет только 26%, то в обработке древесины и производстве изделий из дерева она достигает 44%. Выше среднего показателя по обрабатывающей промышленности в целом находятся также такие виды деятельности, как целлюлозно-бумажное производство и полиграфическая деятельность; прочие производства; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; текстильное и швейное производство.

Таблица 2

Вклад малых и микропредприятий отдельных видов экономической деятельности
в развитие малого бизнеса обрабатывающей промышленности

Виды экономической деятельности	Выручка от реализации, млрд. руб.		Доля микро- предприятий в малом бизнесе, %
	малые предприятия		
	всего	из них микро- предприятия	
1	2	3	4
Всего обрабатывающие производства (предприятия-юридические лица), в том числе:	4071	1301	32
- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	664 (1)	151 (2)	23
- текстильное и швейное производство	143	48	34
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	19	6	32
- обработка древесины и производство изделий из дерева	150	66	44
- целлюлозно-бумажное производство и полиграфическая деятельность	282 (6)	114 (4)	40
- химическое производство	207	54	26
- производство резиновых и пластмассовых изделий	295 (5)	88 (6)	30
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов	321 (4)	103 (5)	32
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	578 (2)	200 (1)	35
- производство электрооборудования	438 (3)	139 (3)	32
- производство транспортных средств и оборудования	118	35	30
- прочие производства	363	138	38

*(...) – место, занимаемое в общей выручке малых и микропредприятий обрабатывающей промышленности

Таким образом, можно сделать вывод, что микропредприятия формируют выручку от реализации в обрабатывающей промышленности на треть. А около 70% выручки от реализации – это вклад малых предприятий с численность более 15 человек.

Для достижения целей, поставленных в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года, необходимо направить усилия, с одной стороны, на поддержку малого предпринимательства в части финансовых ресурсов, а, с другой стороны, необходимо дальнейшее развитие инструментов стимулирования их деятельности.

Литература:

1. Афоничкина Е.А. Роль сегмента обрабатывающей промышленности в развитии мировой экономики / Е.А. Афоничкина, Н.А Афоничкина // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-segmenta-obrabatyvayushey-promyshlennosti-v-razviti-mirovoy-ekonomiki>.

2. Логачев К. И., Веретенников А. И. Совершенствование отраслевой и территориальной структуры малого бизнеса в российской экономике // Научный результат. Экономические исследования. – Т.2, №4, 2016. URL: <http://research-result.ru/journal/economic/annotation/953/> - 0,59.

3. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/23354/>.

4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон РФ от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157188;dst=0;ts=F93EC7FCC494C91289B32E3DCF581690;rnd=0.09433171525597572>.

5. Предварительные итоги сплошного наблюдения за деятельностью малого и среднего бизнеса за 2015 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html.

ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В АРМЕНИИ: ИСТОКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

М.А. Восканян
Ереван, Республика Армения

Последние десять лет развития мировой экономики характеризуются замедлением темпов экономического роста и общей рецессией экономики. При этом такая характеристика касается как развитых рынков, так и стран с развивающимися рынками. Ключевым толчком для такой рецессии разумеется стал мировой финансовый кризис 2007-2008гг. Однако, причины все же заложены в каждой отдельной экономике и несут в себе глубокие институциональные искажения структуры экономики и механизмов ее регулирования. Армения, с этой точки зрения, показательный пример. В этой связи, данное исследование несет в себе задачу выделить ключевые истоки сокращения темпов экономического роста в Армении, а также определить потенциальные последствия сложившейся ситуации.

Экономическое развития Армении можно условно разделить на три основных этапа. Первый этап с начала получения независимости вплоть до 2000., когда Армения находилась в военном положении, экономической и энергетической блокаде, характеризуется низкими темпами экономического роста, в среднем составляющий -20,8% в период 1991-1993гг. и 5,4% в период 1994-2000гг. (см. Рисунок 1). Безусловно на этом этапе говорить о серьезных восстановительных темпах экономического роста не приходится.

Второй этап в период 2001-2008гг. характеризуется бурным экономическим ростом, в среднем составляющим 11,9% в год. Наконец третий этап – посткризисный, который продолжается по настоящее время. Средний экономический рост с учетом сильного падения темпов в 2009г. составляет 1,3%, что сложно назвать восстановительным ростом.

Таким образом, последние восемь лет указывают на хроническую рецессию в экономике, которая не позволила достичь объемов ВВП 2008г. Сложившаяся ситуация требует кардинального пересмотра макроэкономического регулирования, чему в свою очередь должно предшествовать выявление ключевых причин и факторов такой затянувшейся стагнации в экономике.



Рис. 1. ВВП, в рыночных ценах и темпы экономического роста, ежегодно, %
 Источник: База данных Национальной статистической службы РА – www.armstat.am

Поиск решений по стимулированию темпов экономического роста в Армении кроется в выявлении ключевых факторов, повлекших за собой рецессию. В таблице 1 представлены основные, на наш взгляд, факторы замедления темпов экономического роста последние восемь лет.

Таблица 1

Факторы замедления темпов экономического роста в Армении

Структура ВВП	Доля промышленности в ВВП в период 1994-2016 гг. сократилась в два раза и составляет 15%, сельского хозяйства - в 2,5 раза, доля торговли возросла в четыре раза и составляет около 20%.
Торговый баланс	Постоянное отрицательное сальдо, импорт в среднем превышает экспорт в три раза.
Частные иностранные денежные трансферты	Сокращение с 2014г. по 2016г. 801,5 млн. долл.
ПИИ, отток капитала	Сокращение чистого притока ПИИ на 211млн. долл. в 2015г.
Сбережения	Сокращение сбережений в % от ВВП после 2008г. в три раза.
Государственный долг Внешний долг	Средний уровень государственного долга с 2009г. по настоящее время – 43,4% от ВВП. По состоянию на конец 2016г. – 45,6% от ВВП. Внешний долг – 49% от ВВП, доля в государственном долге – 80,3%, прогноз 2017г. – 45,8% от ВВП. На конец 2016г. составил 9 238,9 млн. долл., на 702,4 тыс. долл. больше чем в 2014г.
Обслуживание государственного долга	2016г. - 234 млн. долл. (71 млн. долл. – на основную сумму и 120 млн. долл. – на выплату процентов). 2017г. - 296 млн.долл., (145 млн. долл. – на основные суммы и 151 млн. долл. – на выплату процентов).

Уровень инфляции	2014г. - USD/AMD - 416; ИПЦ - 3%; 2015г. - USD/AMD - 478; ИПЦ - 3,7%; 2015г. - USD/AMD - 480; ИПЦ - -1,4%
Валютные кризисы	Кризис 2009г. - обесценение драма на 30%, кризис 2014г. - обесценение на 25%.

Источник: База данных Национальной статистической службы РА – www.armstat.am и Центрального Банка РА - www.cba.am

Как мы можем видеть из таблицы, первый фактор, который несет в себе зачатки замедления экономического развития лежит в структуре ВВП Армении. Отсутствие производственных мощностей и какой-либо промышленности в экономике не позволяет нивелировать внешние негативные шоки с помощью внутренних ресурсов. При этом и агропромышленный сектор, в котором на сегодняшний день задействовано около 40% населения, также не формирует значимую долю валового продукта. Таким образом, основной экономики является сектор торговли, который в свою очередь можно считать импортом, поскольку внутреннее производство составляет незначительный процент.

Следующим фактором замедления темпов экономического роста в Армении можно считать хронический дефицит торгового баланса. Значительное доминирование импорта в торговом балансе страны также сокращает возможности экономики мобилизовать внутренние ресурсы в условиях кризиса. Фактическое отсутствие экспорта, который в свою очередь большей частью представлен сырьем, а не готовой продукцией, лишает экономику постоянного притока капитала и еще больше усиливает ловушку импортоориентированной экономики. Разумеется, ключевой причиной этого является отсутствие промышленного потенциала в экономике.

Таким образом, отсутствие внутренних источников роста привело к значительной зависимости экономики Армении от внешних факторов. Наиболее значимым из этих факторов является поток частных иностранных денежных трансфертов. Несмотря на то, что на прямую воздействие этих потоков на ВВП не значимо, трансферты тем не менее имеют существенное воздействие на экономику Армении. Прежде всего, с точки зрения формирования совокупного спроса. В среднем за последние 15 лет доля притока трансфертов в ВВП составляла около 20%. За последние три года приток иностранных денежных трансфертов сократился почти вдвое, что несомненно повлекло за собой значительное сокращение доходов населения. Тем самым сократился совокупный спрос, а значит и ВВП.

Приток капитала в Армении сократился и по линии прямых иностранных инвестиций. ПИИ никогда не были основой экономического роста в Армении. Однако, значительное сокращение вложений в экономику по линии прямых иностранных инвестиций все же не могло не возыметь своего негативного воздействия.

Сократились также и внутренние источники инвестиций. Уровень сбережений в экономике после мирового финансового кризиса 2008г. сократился более чем в три раза, что говорит не только о фактическом отсутствии внутренней денежной подушки безопасности, но также и характеризует значительное сокращение доходов населения за последние годы, что не позволяет в достаточной степени сберегать.

Все перечисленные факторы вынудили правительство наращивать последние годы государственный долг. В силу слабой развитости фондового рынка, основным источником финансирования государственного долга стали внешние заимствования. Однако известно, что наличие высокого уровня государственного долга в условиях отсутствия развитой промышленности и других секторов экономики, приводит к еще большему торможению экономического роста, что собственно и произошло в Армении последние несколько лет. Причем, следует сказать, что такая ситуация в ближайшем будущем усугубится, поскольку дефицит бюджета имеет тенденцию к росту, а доля выплат по обсаживанию внешнего долга значительна.

Немаловажную роль в замедлении темпов экономического роста после кризиса 2008г. сыграла и денежно-кредитная и валютная политика центрального банка Армении. Отметим, что ЦБ РА в 2006г. перешел на реализацию инфляционного таргетирования. При этом, установленный «денежными властями» таргет за последние 9 лет находится на уровне 4% с коридором отклонения в 1,5%. Очевидно, что достижение установленного таргета потребовало от центрального банка значительных усилий по сдерживанию денежной массы и уровня монетизации экономики, что в свою очередь привело к сокращению финансовых источников роста внутри экономики. Безусловно такая политика привела к замедлению темпов экономического роста, поскольку достижение заданного уровня цен стало самоцелью и было поставлено в приоритет и ущерб другим задачам макроэкономической политики, прежде всего с точки зрения экономического роста.

Наконец, жесткая денежно-кредитная политика, в условиях отсутствия эффективного инструментария использовала в качестве основного рычага воздействия на денежную массу валютное регулирование. В результате такой последовательной политики по сдерживанию обменного курса национальной единицы в рамках заданного коридора или в некоторых случаях конкретной отметки, в Армении произошло два значительных валютных кризиса, которые также имели негативное воздействие на макроэкономическую сбалансированность в стране и привели к усилению отрицательных тенденций с точки зрения экономического роста.

Итак, даже самый поверхностный обзор основных факторов замедления темпов экономического роста после кризиса 2008г. указывает на значительные институциональные искажения в экономике Армении, которые не позволили сформировать эффективных рыночных механизмы.

За годы независимости, пройдя определенный путь трансформации и развития, Армения на сегодняшний день, остается страной со слабо развитыми базовыми регулятивными институтами, несовершенной бизнес-средой, слабой конкурентоспособностью и, наконец, низким уровнем качества жизни. При этом, события последних лет показали неспособность армянской экономики противостоять экзогенным вызовам и более ярко высветили уже укоренившиеся проблемы армянской экономики, которые в свою очередь, зачастую взаимозависимы и взаимообусловлены, и являются следствием институциональной несостоятельности существующей модели развития.

Свидетельством сказанного можно считать глубокую монополизированность экономики (93 место в мире) [1, стр. 102] и неэффективность антимонопольной политики (105 место среди 144 стран - WB) [1, стр. 102]; коррупция и олигархизация; неразвитый финансовый сектор; слабые институты регулирования, неэффективное правительство, неэффективный рынок (см. подробнее таблицу 2).

Таблица 2

Некоторые показатели эффективности рынка Армении

	Goods market efficiency (Эффективность рынка товаров и услуг)	Intensity of local competition (Интенсивность внутренней конкуренции)	Extent of market dominance (Степень доминирования на рынке)	Effectiveness of anti-monopoly policy (Эффективность антимонопольной политики)	Trade barriers (Торговые барьеры)
Армения	4,6	4,8	3,9	3,6	4,6

Источник: The Global Competitiveness Report 2016-2017

Наиболее наглядным проявлением неэффективной институциональной среды является коренное ухудшение макроэкономических показателей в экономике Армении в 2009 г. на фоне 15-летнего непрерывного экономического роста, что свидетельствует о том, что количественный рост не сопровождался адекватной качественной трансформацией национальной экономики. Второй виток кризиса, вызванный, прежде всего, структурным кризисом в России, наступил в 2014-2015гг.



Рис. 2. Индекс конкурентоспособности, 2017

Источник: Глобальные отчеты о конкурентоспособности стран мира - www.weforum.org

Хорошей иллюстрацией институциональной несостоятельности экономики Армении может послужить обзор динамики индекса конкурентоспособности за последние десять лет. Как мы можем видеть на рисунке 2, большая часть показателей не претерпела никаких существенных изменений, что говорит или о неэффективности проводимых в тех или иных отраслях реформ, или об их отсутствии вообще. Большая часть рыночных механизмов, сопровождающих и во многом обуславливающих экономический рост не имеют никаких признаков к улучшению. В результате, доминирующим источников пополнения валового продукта становятся внешние источники, которые в условиях кризиса всегда сопровождаются значительным сокращением.

В этой связи, на наш взгляд, механизмы макроэкономического регулирования в Армении должны быть кардинально пересмотрены, с точки зрения, прежде всего, построения долгосрочной стратегии роста, нацеленного на формирование внутренних источников воспроизводства.

Литература:

1. The Global Competitiveness Report 2016-2017 © 2017 World Economic Forum.

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Н.Н. Пересыпкина
г. Белгород, Россия*

Зарождение экологического аудита начиналось в 1970-х годах в США, когда несколько промышленных организаций, независимо друг от друга и по собственной инициативе, разработали программы экологического аудита в качестве внутренних

инструментов управления. Эти программы позволили менеджерам проанализировать и оценить соблюдение местных природоохранных законов и правил, национальных экологических законов и правил, положений корпоративной политики.

Целью внедрения в хозяйственную практику экологического аудита явилось снижение риска судебных тяжб и нарушение гражданского права в условиях растущего давления со стороны природоохранного законодательства. Дальнейшее внедрение экологического аудита в международную практику во многом происходило под влиянием дочерних компаний США работающих на мировом рынке.

В конце 1980-х годов широкое распространение и развитие экологический аудит приобрел в промышленных отраслях развитых стран как общий инструмент управления. Сегодня экологический аудит все чаще стал применяться и в развивающихся странах международными и национальными компаниями, так как отсутствие контроля за воздействием на окружающую среду несет риски не только местного масштаба.

По мере возрастания в мировом сообществе социальной и экономической важности экологических вопросов доктрина экологического аудита эволюционировала от простого соблюдения экологических норм и правил до решения глобальных вопросов сохранения природных ресурсов и окружающей среды на государственном и международном уровне. В настоящее время экологический аудит является неотъемлемым элементом механизма управления отдельной организацией и одним из приоритетных направлений государственной политики практически каждой страны.

Среди основных факторов, повлиявших развитие экологического аудита как за рубежом, так и в России, следует назвать следующие:

- ✓ Ужесточение законодательных норм в природоохранной и экологической сфере
- ✓ Расширение круга обязанностей экономических субъектов по проведению природоохранных мероприятий
- ✓ Усиление ответственности за несоблюдение экологического законодательства
- ✓ Требования инвесторов, страховых компаний, потребителей, общественных организаций и иных заинтересованных сторон
- ✓ Имидж компании, социальная ответственность
- ✓ Негативные последствия экологических катастроф.

Концепция сбалансированного решения экономических задач и сохранения окружающей среды имеет важное значение для устойчивого развития регионов, государств и всего мирового сообщества. Она реализуется посредством создания надежного и эффективного механизма - системы экологического менеджмента, одним из основных этапов которого выступает экологический аудит. За рубежом система экологического менеджмента и экологического аудита (Environmental management and audit system - EMAS) стала реальным инструментом экологической политики, но в России инновационная деятельность в данной области только начинается [3].

За последние годы в России принят ряд нормативных и законодательных актов, которые подтверждают значимость вопросов экологического развития общества. Так, в 2016 году президентом страны был издан Указ о проведении в 2017 году в Российской Федерации Года экологии [1], правительством утвержден примерный план основных мероприятий по проведению года экологии [2], Росстандартом разработан и введен в действие с 01.03.2017 г. ГОСТ Р ИСО 14001-2016 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» и др.

Действие системы экологического менеджмента подтверждается увеличением объемов средств, затрачиваемых отдельными коммерческими организациями и выделяемыми из бюджетов всех уровней на охрану окружающей среды (рис.1).

Однако, службами мониторинга природной среды ежегодно выявляются случаи высокого загрязнения атмосферного воздуха и водных объектов, в том числе экстремальные.

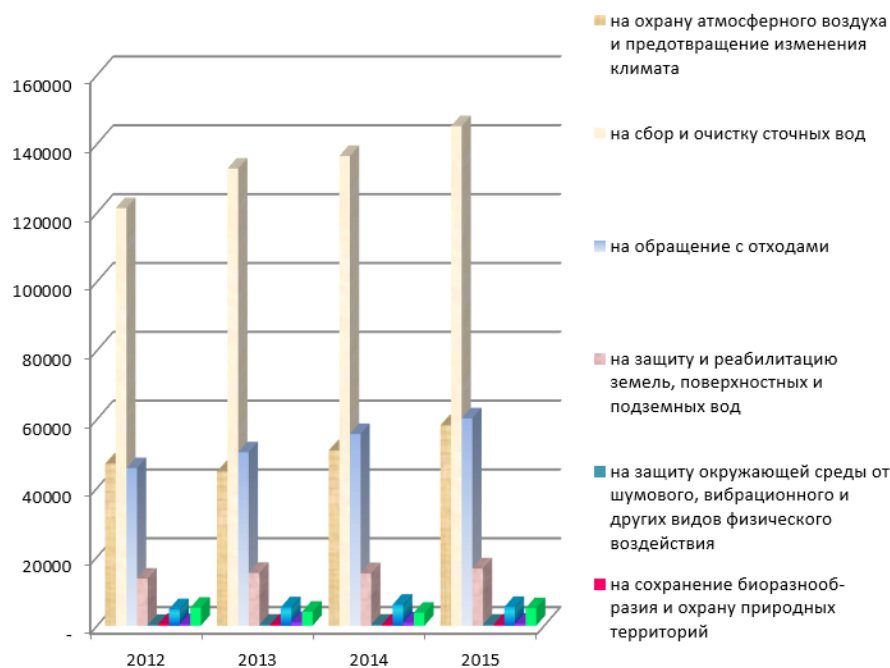


Рис.1. Текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации за период 2012-2015 г.г. (млн.руб.)
(по данным сборника Охрана окружающей среды в России - 2016 г. Федеральной службы государственной статистики)

В этом контексте экологический аудит как часть экологического контроля, прежде всего, выполняет задачи оценки воздействия хозяйственной деятельности компаний на окружающую среду, выявляет экологические проблемы. Развитие экологического аудита привело к созданию новых его направлений, таких как услуги по проведению практических тренингов, мероприятий по внедрению системы экологического менеджмента, адаптации ее к отраслевым особенностям. Компании, специализирующиеся на проведении экологического аудита совершенствуют его инструментарий.

Мировое сообщество, установившее абсолютный приоритет рыночных отношений все больше обостряет внимание на вопросах защиты экологии и рационального природопользования. С этой позиции экологический аудит служит инструментом экологической безопасности и устойчивого развития.

На 2-й Евроамериканской конференции Высших органов финансового контроля Европы, Латинской Америки и Карибского бассейна, проходившей 10 и 11 июля 2002 года в Колумбии (Картахена) были сделаны выводы и рекомендации по управлению общедоступными природными ресурсами и окружающей средой для целей сохранения и использования в интересах устойчивого экономического роста. Эти направления необходимо учитывать при дальнейшем развитии методологии и инструментария экологического аудита. Важными аспектами здесь выступают:

1. Оценка и контроль деятельности транснациональных компаний воздействующих на окружающую среду в процессе трансграничного производства и торговли. Поскольку экологические и, как следствие, экономические риски порожденные одной страной, могут быть переданы другой.

2. Создание международной нормативной базы и разработка экономических инструментов для оценки экологических издержек, возникающих в результате трансграничного сотрудничества.

3. Обмен информацией и методологиями экологического контроля, в том числе и аудита, в сфере контроля и надзора за экологическими ресурсами.

4. Включение вопросов природоохранных мероприятий и экологического контроля в политику государственного управления.

Экологический кризис, переживаемый планетой (в частности, из-за загрязнения окружающей среды, уязвимости озонового слоя, истощения доступной воды вместе с утратой генетических ресурсов растительного и животного мира) обуславливают настоятельную необходимость дальнейшего развития и совершенствования сферы экологического аудита.

Таким образом, развитие экологического аудита обусловлено преобразованием международных отношений и трансформацией социально-экономических приоритетов, направленных на устойчивое развитие как отдельных экономических субъектов, так и отдельных государств и мирового сообщества в целом.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 05.01.2016 г. № 7 «О проведении в Российской Федерации Года экологии» (ред. От 03.09.2016 г. № 453) [Электронный ресурс] / ресурс доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/40400> (дата обращения 14.03.2017 г.)

2. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1082-р «Об утверждении Плана основных мероприятий по проведению в 2017 году в Российской Федерации Года экологии» [Электронный ресурс] / ресурс доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71314350/#ixzz4bPpdYtbd>

3. Юрина, В.С. Комплексный экологический аудит на основе управления рисками как этап реализации задач экологического менеджмента [Электронный ресурс] / Известия Самарского научного центра Российской академии наук. - 2013. - Т.15, № 3(7) //ресурс доступа: http://www.ssc.smr.ru/media/journals/izvestia/2013/2013_3_2362_2367.pdf (дата обращения 24.03.2017г.)

СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ КАК ОСНОВА МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕНТНОГО ДОХОДА. ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН

И.Н. Повод

г. Минск, Республика Беларусь

Регулирование рентных отношений предполагает определение источников возникновения ренты, а также порядка изъятия ренты в бюджет и её последующего распределения и использования. Мировой опыт показывает, что вопрос рационального использования рентного дохода является не менее важным, чем вопросы, касающиеся расчёта величины ренты и определения размеров её части, подлежащей изъятию в пользу государства.

Вариантов использования рентного дохода у государства так же много, как и направлений расходования средств бюджета, полученных из любых других источников. На наш взгляд, одной из наиболее интересных возможностей государства в этом направлении является создание суверенного фонда (фонда национального благосостояния), целью функционирования которого является сохранение и приумножение денежных средств путём их инвестирования в различные финансовые инструменты.

Суверенные фонды начали создаваться ещё в середине прошлого века. По данным Института суверенных фондов (Sovereign Wealth Fund Institute), на сегодняшний день в мире функционирует более 70 Фондов национального благосостояния. Совокупный объём активов всех Фондов составляет 7,4 трлн долл. США, из которых на долю сырьевых (нефтяных и газовых) фондов приходится 4,2 трлн долл. США, на долю всех остальных — 3,2 трлн долл. США [1].

Суверенные фонды по источнику формирования делятся на сырьевые, формирующиеся за счёт доходов от использования природных ресурсов, и несырьевые, формирующиеся иными способами. В рамках изучения рентных отношений наше внимание привлекают в первую очередь сырьевые суверенные фонды. Согласно данным того же Института, в первую двадцатку рейтинга крупнейших суверенных фондов мира входят 11 сырьевых фондов и 9 несырьевых. При этом к развитым странам из них относится только 1 сырьевой фонд — Государственный пенсионный фонд — Глобальный (Норвегия). Это объясняется тем, что большими объёмами рентных доходов обладают в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

Государственный пенсионный фонд — Глобальный (The Government Pension Fund Global) был основан в Норвегии в 1990 г. как Государственный нефтяной фонд. Несмотря на нынешнее название, Государственный пенсионный фонд — Глобальный не является пенсионным по сути, так как он формируется за счёт отчислений от сверхдоходов нефтяных компаний страны, а не пенсионных взносов населения. Основной целью функционирования Фонда является сохранение запасов денежных средств для будущих поколений жителей Норвегии. Когда запасы нефти в стране иссякнут, благосостояние населения будет поддерживаться за счёт средств Фонда.

Средства Фонда инвестируются за рубеж, чтобы избежать перегрева экономики Норвегии и оградить её от влияния колебаний цен на нефть. Фонд осуществляет инвестиции в международные рынки акций и инструментов с фиксированной доходностью, а также в недвижимость [2].

Государственный пенсионный фонд — Глобальный является крупнейшим суверенным фондом в мире. В 2016 г. объём средств Фонда увеличился на 6,9%, в частности, сумма инвестиций в акции возросла на 8,7%, в инструменты с фиксированной доходностью — на 4,3%, в недвижимость — на 0,8%. По состоянию на конец 2016 г. рыночная стоимость Фонда составляла 7,510 трлн норвежских крон (около 880 млрд долл. США), из которых инвестиции в акции составляли 4,692 трлн крон, в инструменты с фиксированной доходностью — 2,577 трлн крон, в недвижимость — 0,242 трлн крон. Таким образом, активы Фонда соотносились между собой в следующих пропорциях: 62,5% — акции, 34,3% — инструменты с фиксированной доходностью, 3,2% — недвижимость. В принадлежащих Фонду долевых ценных бумагах наибольший объём составляют акции таких компаний как Nestle, Royal Dutch Shell, Apple, Alphabet, Microsoft. Что касается инструментов с фиксированной доходностью, то Фонд является держателем государственных облигаций США, Японии, Германии, Великобритании, Мексики, Южной Кореи, Франции, Италии и многих других государств, а также корпоративных облигаций. Основная часть (более 80%) недвижимости, принадлежащей Фонду, расположена в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Бостоне и Сан-Франциско [3].

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что распределение и использование природной ренты в Норвегии носит социальный характер. Государство заботится о будущих поколениях, создаёт финансовую подушку безопасности, которая должна будет помочь Норвегии в те времена, когда страна уже не сможет получать природную ренту в таких объёмах.

Многие исследователи в качестве примера успешного использования природной ренты отмечают штат Аляска (США). Пользуясь тем, что штаты США обладают определённой самостоятельностью в проведении фискальной политики, на Аляске создан Перманентный фонд штата Аляска (Alaska Permanent Fund, APF). Целями функционирования Перманентного фонда являются сохранение части дохода, полученного от минеральных ресурсов, для будущих поколений жителей Аляски, а также обеспечение сохранности капитала при максимизации общей доходности. Фонд призван быть инструментом сбережения, который позволяет максимально эффективно использовать имеющийся в распоряжении доход в определённых законодательством направлениях [4].

АРФ был создан в 1976 г., в конституцию штата Аляска была внесена поправка, в соответствии с которой по меньшей мере 25% доходов от сдачи в аренду месторождений полезных ископаемых, роялти, доходов от продажи роялти, федеральных платежей за пользование недрами и бонусов, получаемых штатом, отправляются в Перманентный фонд. Средства АРФ используются только для вложений в приносящие доход инструменты, которые признаются подходящими для инвестирования средств Фонда [5]. Рыночная стоимость АРФ по состоянию на 12 апреля 2017 г. составляла 57,8 млрд долл. США. Средства Фонда инвестируются в облигации США и других государств, американские и зарубежные акции, недвижимость и другие активы. Целью инвестиционной политики Фонда в долгосрочной перспективе является достижение уровня среднегодовой доходности в 5% (без учёта индекса потребительских цен) [6].

Жители штата Аляска освобождены от уплаты подоходного налога и местного налога с продаж. Кроме того, ежегодно каждый житель Аляски имеет право на получение дивидендов, на которые отправляется часть прибыли, полученной от использования средств Перманентного фонда. Сумма дивидендов варьируется в зависимости от полученной Фондом прибыли и количества человек, имеющих право на их получение. В 2016 г. подлежащая выплате жителям штата сумма дивидендов составила 1022 долл. США. на человека [7]. Годом ранее сумма дивидендов составляла 2072 долл. США. Таким образом, часть получаемой штатом Аляска ренты направляется непосредственно на улучшение материального благосостояния жителей штата.

Свой суверенный фонд имеет также одна из провинций Канады — Альберта. Фонд наследия Альберты (Alberta Heritage Savings Trust Fund, AHSTF) был создан в 1976 г. и является основным долгосрочным сберегательным фондом Альберты. AHSTF был создан, чтобы сохранить часть доходов от невозобновляемых ресурсов Альберты для будущих поколений. Кроме того, целями создания Фонда являлись укрепление и диверсификация экономики, улучшение качества жизни. Сегодня заработанные Фондом средства используются на поддержание государственных программ в сфере здравоохранения, образования, инфраструктуры. По состоянию на 31 декабря 2016 г. стоимость активов Фонда оценивалась в 19,1 млрд долл. США, за 3 квартала 2017-2017 финансового года (период с апреля по декабрь 2016 г.) доходность Фонда составила 7,4%, а чистый доход — 1,5 млрд долл. США. Среднегодовая доходность активов Фонда за последние 5 лет составляет 11,7% годовых, за последние 10 лет — 6,7% годовых.

Инвестиции Фонда наследия Альберты распределены следующим образом: акции — 47,8% портфеля (в том числе 32,3% — зарубежные акции, 9,1% — акции канадских государственных компаний, 6,4% — частный акционерный капитал), активы с фиксированной доходностью — 17,7%, иностранная валюта — 0,9%, иные активы — 32,5% (21,6% — недвижимость, 8,4% — частная инфраструктура, 2,5% — лесные угодья) [8].

Изучив результаты деятельности суверенных фондов развитых стран, можно прийти к следующим выводам:

1. Суверенные фонды развитых стран функционируют успешно и эффективно, не только пополняясь за счёт поступлений рентных доходов, но и обеспечивая прирост активов за счёт грамотной инвестиционной политики.

2. Помимо чисто экономических, суверенные фонды преследуют социально-ориентированные цели, такие как обеспечение высокого уровня жизни населения, создание резервов для будущих поколений. Это объяснимо с точки зрения рентных отношений, так как природные ресурсы принадлежат народу и доходы от них должны распределяться с учётом его интересов.

3. Основную долю инвестиций суверенных фондов развитых стран занимают вложения в зарубежные активы — государственные облигации, акции крупных мировых компаний, а также инвестиции в недвижимость.

4. Отличительной особенностью суверенных фондов развитых стран является полная прозрачность их деятельности, выражающаяся в наличии в открытом доступе информации о

рыночной стоимости их активов, структуре инвестиционного портфеля, уровне доходности и направлениях использования доходов.

Литература:

1. Sovereign Wealth Fund Rankings [Электронный ресурс] / Sovereign Wealth Fund Institute. – Режим доступа: <http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>.
2. About the Fund [Электронный ресурс] / Norges Bank Investment Management. – Режим доступа: <https://www.nbim.no/en/the-fund/about-the-fund/>.
3. Government Pension Fund Global: annual report 2016 [Электронный ресурс] / Norges Bank Investment Management. – Режим доступа: <https://www.nbim.no/contentassets/41460fa6a42b4bd4a758429b90f80da2/government-pension-fund-global---annual-report-2016.pdf>.
4. Frequently asked questions [Электронный ресурс] / Alaska Permanent Fund Corporation. – Режим доступа: <http://www.apfc.org/home/Content/aboutFund/fundFAQ.cfm>.
5. About the fund [Электронный ресурс] / Alaska Permanent Fund Corporation. – Режим доступа: <http://www.apfc.org/home/Content/aboutFund/aboutPermFund.cfm>.
6. Fund market value [Электронный ресурс] / Alaska Permanent Fund Corporation. – Режим доступа: <http://www.apfc.org/home/Content/home/index.cfm>.
7. Tax information [Электронный ресурс] / Permanent Fund Dividend Division. – Режим доступа: <http://pfd.alaska.gov/Payments/Tax-Information>.
8. Alberta Heritage Savings Trust Fund: 2016-2017 third quarter report [Электронный ресурс] / Government of Alberta. – Режим доступа: <http://finance.alberta.ca/business/ahstf/quarterly-reports/2016-3rdq/Heritage-Fund-2016-17-3rd-Quarter-Report.pdf>.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «БАНК-КЛИЕНТ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЗНАЧЕЙСТВА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

С.У. Умурзаков
г. Ташкент, Республика Узбекистан

Важнейшая функция казначейства – это организация работы с банками для проведения разного рода денежных платежей. Между тем известно, что доставка платежных поручений, иной финансовой информации из офиса компании в банк через фельдъегерскую службу стремительно и безвозвратно уходит в прошлое, поскольку в современном бизнес-сообществе обмен финансовой информацией с банками как правило осуществляется в соответствии с технологией «банк-клиент», представляющей собой целый комплекс программ, предназначенных при обмене финансовой информацией с банками удовлетворять следующим требованиям:

- осуществлять все расчетные операции как в сумах, так и в валюте непосредственно из офиса или иного места без привлечения курьеров и посещения банка;
- круглосуточно получать текущие выписки вместе со всеми документами в расширенном формате, справочники банков и курсов валют по любому удобному для клиента каналу связи;
- работать с одними и теми же банковскими документами из весьма удаленных друг от друга рабочих мест в любое время суток;
- избегать ошибок и возврата документов – уже при вводе документа в офис клиента система должна определить неверность его заполнения и подсказать правильное решение;
- обеспечить внутриофисную автоматизацию – архивы всех документов и выписок должны храниться в удобном для просмотра виде;

– должен быть интерфейс с современными бухгалтерскими автоматизированными информационными системами (импорт платежей из бухгалтерской информационной системы в систему «банк-клиент»);

– отвечать самым жестким требованиям безопасности – действия любого пользователя, как у клиента, так и в банке, фиксируются в журналах, весь обмен данными между клиентами и банком шифруется, подпись электронных документов осуществляют лица, указанные в банковских карточках, современными средствами криптозащиты.

– Важнейшее достоинство автоматизированных информационных систем «банк-клиент» заключается в том, что они позволяют организовать работу расчетных подразделений компании следующим образом:

– осуществлять всю работу с банком непосредственно из своего офиса, подготавливать и передавать в банк сумовые и валютные платежные документы;

– в любое время оперативно видеть остатки и выписки по вашим счетам;

– получать справочную банковскую информацию, обмениваться сообщениями с банком;

– вести архивы платежных документов и выписок;

– осуществлять обмен финансовой информацией с общепринятыми бухгалтерскими системами (1С, Парус, Инфо-бухгалтер, Турбо-бухгалтер, Бэст-2000 и др.).

Использование систем «банк-клиент» позволяет: минимизировать транспортные расходы; повышать оперативность работы с банком и сокращать количество ошибок; оптимизировать рабочее время сотрудников бухгалтерии; увеличивать безопасность и конфиденциальность обмена финансовой информацией с банком.

Известно, что форма и вид рабочего места клиента создаются в банке, которое он может менять в рамках наделенных банком полномочий. Работа клиента ограничена только вводом документов и, при необходимости, импортом/экспортом данных с бухгалтерскими программами, а также просмотром поступивших из банка сообщений. Импорт/экспорт финансовых сведений может быть осуществлен посредством встроенных или внешних процедур в любые форматы с одновременным контролем импортируемых данных. У разных клиентов могут быть разные меню, справочники, шаблоны, а также базы, которые система реплицирует автоматически. Количество, взаимосвязь и вид справочников проектируются в банке, причем каждый клиент может иметь любое количество индивидуальных справочников. Как правило, инсталляция аналогичных систем реализуется в виде трех частей: инсталлятора банковской части, генератора клиентской части в банке и инсталлятора клиентской части у клиента с определенным его местом, подготовленным банком.

Для обслуживания юридических лиц клиенты компании На рынке дистанционного банкинга могут выбирать из трех видов решений: а) офлайн-дистанционный бантинг; б) интернет-бантинг; в) бантинг на мобильной платформе.

В первом случае, т.е. традиционное использование системы «банк-клиент» впервые стало применяться в начале 2000-х годов. Что здесь характерно, так это необходимость установки на компьютер компании программного обеспечения, так называемого «толстого» клиента, которое, в частности, выполняет как функции перемещения информации и ее защиты, так и интерфейса для бухгалтерских систем клиента. Зачастую для передачи данных в банк и обратно компании пользуются не интернетом, а проводят соединение с помощью «ключей» электронно-цифровой подписи через модемный пул банка. Информация, которой клиент обменивается с банком, приходит и уходит в зашифрованном виде. С использованием этих средств, установленных на рабочем месте клиента, осуществляется защита информации.

В отличие от этого, онлайн-системы с так называемым «тонким» клиентом не требуют установки специального программного обеспечения, поскольку, в данном случае, клиент получает доступ к информации, которая хранится на центральном сервере банка, через интернет-браузер с помощью «ключей» электронно-цифровой подписи. Все, что необходимо сделать клиенту для управления счетом, – это зайти на специальную ссылку банковского сайта и воспользоваться «ключами» для входа в систему, что, собственно,

определяет различие и степень мобильности при работе с банком: если, к примеру, в первом случае руководитель предприятия как бы привязывается к компьютеру на котором установлено клиентское программное обеспечение, то, во втором, – осуществляется доступ к своему счету даже из интернет-кафе.

Системы на мобильной платформе представляют собой третий вид решения, т.е. это такая разновидность онлайн-банкинга, которая позволяет владельцам компании управлять тем или иным счетом с использованием карманных персональных компьютеров (КПК) и коммуникаторов. На этом предложения производителей систем дистанционного банкинга для юридических лиц исчерпываются: пользоваться тем спектром предложений, который доступен физическим лицам, компании не могут технически. Полноценное управление счетом через call-центр, sms-сервис банка или через WAP (Wireless Application Protocol) для юридического лица не представляется возможным. В отличие от физических лиц, компании осуществляют платежи по так называемым свободным реквизитам, т.е. они могут переводить средства куда угодно на большое количество разных счетов. Число реквизитов при этом чересчур велико для того, чтобы можно было вводить их с клавиатуры мобильного телефона. Между тем call-центр, sms- и WAP-банкинг компании могут использовать только в качестве информационных сервисов. В настоящее время отдельные банки начинают внедрять систему оповещения клиентов о поступлении средств на их счета. Иначе говоря, владелец компании или, по его решению, другой человек в компании будут получать sms-сообщения на свой мобильный телефон, поскольку у активно работающей компании весьма много платежей, контролировать которые не имеет смысла.

Что касается практики, то речь здесь идет о тенденции клиентов к «похудению». Так, по мнению банкиров, компании, которые лишь сейчас занимаются установкой системы дистанционного банкинга, в преобладающем большинстве (90% случаев) выбирают системы с «тонким» клиентом. Основная причина этого заключена в простоте установки и удобстве их использования. В то же время, как полагают производители, офлайн-системы дистанционного банкинга также имеют право на существование и востребованы рынком. Компании продолжают пользоваться «толстым» клиентом по двум причинам: во-первых, когда они не имеют доступа в интернет по техническим причинам; во-вторых, некоторые бизнесмены все еще не воспринимают интернет как среду для финансовых транзакций. Нередко использование системы «толстый» клиент оправдано и тем, что бухгалтерия крупной компании, у которой недостаточно сильный ИТ-департамент, зачастую сознательно игнорирует доступ в интернет с тем, чтобы минимизировать риск занести в систему какой-нибудь вирус.

Весьма популярным среди юридических лиц представляется удобство использования системы «тонкий» клиент, что, в частности, связано с отсутствием необходимости технической поддержки системы: нет программного обеспечения – нет и поломок в системе. Банки, сокращая свои издержки на техническую поддержку программного обеспечения, стремятся использовать интернет-технологии, которые они устанавливают у клиентов. Также эти системы позволяют крупным холдингам вести мониторинг и финансовый контроль дочерних структур в рамках холдинга. При использовании онлайн-системы в ней одновременно могут трудиться несколько человек, находящихся друг от друга на значительном расстоянии. Так, если, к примеру, головная компания, имеющая несколько заводов и дочерних предприятий, изъявит желание контролировать все транзакции, то интернет-технологии весьма упрощают ей работу, поскольку данная система посредством использования технологий «тонкого» клиента способна обеспечить поддержку банком крупных корпоративных клиентов с территориально удаленными подразделениями.

Таким образом, развитие технологий «банк-клиент» позволяет осуществлять следующие действия:

- поддержку любых систем коммуникации, наличие собственной транспортной подсистемы;
- поддержку любых систем криптозащиты;
- абсолютную гибкость системы: добавление или изменение форм ввода/редактирования и печатных форм документов, вида экранов, иконок, панелей

инструментов, правил ввода и редактирования, пользователей, меню, подключения справочников и т. д.;

- произвольную настройку жизненного цикла любого документа и его статусов, адаптацию системы статусов соответственно системам коммуникации и криптозащиты;

- обеспечение внутрисистемного предметно-ориентированного языка программирования – гибкость задания правил контроля документов, привязок к бухгалтерским системам и другим учетным базам данных;

- удаленное обновление клиентских частей – поддержка массовости внедрения системы;

- привычный и удобный Windows-интерфейс.

В случае форс-мажорных обстоятельств, связанных с возможной пропажей информационной базы, онлайн-системы надежнее офлайн-систем. К примеру, если у клиента установлена система «толстый» «банк-клиент», то вся база данных хранится у него в компьютере. Если же он пользуется системой «тонкий» «банк-клиент», то база данных хранится на сервере банка, что гораздо надежнее, поскольку в банке предусмотрена соответствующая процедура дублирования информации. Иначе говоря, гарантии, что в случае форс-мажорных ситуаций или заражения вирусом клиентского компьютера при использовании «тонкого» клиента информационная база сохранится, гораздо больше. Между тем антивирусная защита непосредственно связана с применением разных типов программно-аппаратного обеспечения, поддерживающего информационный обмен. Более защищенными в этом плане представляются коммутаторы и КПК – для них пока есть совсем немного вирусов, способных поразить эти средства связи. Как полагают специалисты, факт проникновения чего-либо извне в офлайн- и онлайн-системы практически исключен, поскольку взломать систему весьма сложно. Так, если рассматривать соотношение стоимости данной операции и выгоды, которые может получить от этого потенциальный злоумышленник, то это представляется нерентабельной задачей, ибо в случае применения систем «тонкий» «банк-клиент» банки, исходя из требований безопасности, могут устанавливать лимиты активности по суммам, что, прежде всего, обеспечивает защищенность клиента от внешнего проникновения в систему, поскольку лимиты не покрывают затрат хакера на взлом системы. Однако, как полагают некоторые аналитики, система «толстый» «банк-клиент», с точки зрения устойчивости к атакам злоумышленников извне, гораздо надежнее и безопаснее, чем система, работающая в интернете. Все, что происходит в компаниях, зачастую связано с банальной кражей или копированием кодов доступа у клиента, в том числе и сотрудниками компании. У всех систем дистанционного банкинга, которые существуют на рынке, риск проникновения извне примерно одинаков, в связи с чем определяющим фактором в данном случае является то обстоятельство, каким именно образом функционирует весь комплекс организационно-технических мероприятий, обеспечивающий безопасность установленных в банке систем.

Между тем не следует забывать и о том, что надежность защиты от взлома во многом зависит от обстановки в компании, ибо, по мнению банкиров, какая бы система ни стояла – «толстым» или «тонким» клиентом – компания должна весьма серьезно и вдумчиво отнестись к вопросам информационной безопасности и следить за тем, чтобы коды доступа в систему были для сотрудников недостижимы.

Банкиры советуют «ключи» электронно-цифровой подписи для доступа к системам хранить как на бумажных, так и на электронных носителях и, в случае появления малейших сомнений в «ключе», незамедлительно их блокировать, а новую пару «ключей» зарегистрировать в банке, услугами дистанционного банкинга которого пользуется данная компания.

Таким образом, можно сказать, что при выборе системы дистанционного банкинга, как офлайн-системы, так и онлайн-системы, кредитным организациям и их клиентам важно обратить внимание на следующие параметры: страна-производитель системы (целесообразнее работать с лидерами в этой отрасли); с помощью каких средств криптографии было написано программное обеспечение системы; удобство использования клиентом данной системы на практике, в том числе ее гибкость.

Секция 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ
В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

ИССЛЕДОВАНИЯ БРЕНДА – МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

А.В. Андросова
г. Белгород, Россия

В современной экономической практике существует множество прямых и косвенных методов оценки стоимости бренда компании. Рассмотрим наиболее важные и часто применяемые в анализе методы.

Метод отчислений за использование торговой марки. Рассматриваемый метод очень часто используется финансовыми аналитиками для оценки стоимости бренда. Метод основан на предположении, что, если компания не использует сама свой бренд, она может отдать его в пользование другим фирмам за определенную сумму - роялти. Эти отчисления обычно рассчитываются на основе объема продаж. С помощью этого метода рассчитывается сумма таких отчислений за год, которая потом пролонгируется на предполагаемый период жизни бренда.

Фактически, рассматриваемый метод является комбинацией сравнительного и доходного методов. Другой подход данного метода представляется как предположение о том, что если бы компания использовала бренд по договору лицензии или франчайзинга, то она должна была бы выплачивать лицензиару (владельцу лицензии) некоторый процент - роялти. Поскольку оцениваемый бренд является собственностью компании, то роялти капитализирует сама компания. Сумма дисконтированных потенциальных роялти является оценкой стоимости бренда. Значение ставки роялти определяется экспертным путем, посредством выбора наиболее вероятной ставки в случае продажи лицензии на использование бренда среди соответствующих отраслевых показателей, ставок для похожих компаний, брендов, условий сделок.

Денежные доходы бренда, получаемые от выплат в виде роялти в каждый отрезок прогнозируемого периода, находят путем умножения величины операционной прибыли до налогообложения на ставку роялти. Теоретически в качестве показателя дохода можно было бы выбрать прибыль после налогообложения, однако тогда это необходимо было бы учесть и в ставке роялти. Вероятность подбора корректного значения ставки роялти снизилась бы многократно, поскольку довольно сложно подобрать компании с одинаковой структурой капитала, одинаково платящих налоги.

Из полученных доходов вычитаются все расходы на поддержание и развитие бренда. Полученные потоки прибыли дисконтируются, либо капитализируются. Величина ставки капитализации обычно находится в интервале от 20% до 50%. Ставка дисконта определяется в зависимости от отраслевых и индивидуальных рисков. Чистая приведенная стоимость бренда определяется путем суммирования приведенных потоков и продленного потока.

Практическое применение этого метода осложняется тем, что довольно сложно найти такую ставку роялти, которая наиболее полным образом содержала бы в себе все параметры оцениваемого бренда. Чаще всего величина ставки содержит в себе плату за использование патентов, лицензий, совместное осуществление расходов. Иногда ставки зависят от текущих условий рынка. Большинство компаний, применяющих метод на основе роялти, либо имеют доступ к таким данным, либо используют свою собственную накопленную базу данных. Данный метод часто используются при заключении различных соглашений об использовании торговой марки

Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости.

Этот метод является самым используемым в оценке стоимости бренда компании. Предполагается, что брендированный товар можно продать дороже аналогичного немаркированного. Например, исследование, проведенное в Москве, показало, что пакет брендированного молока дороже пакета небрендированного в среднем на пять рублей. И, поскольку бренд добавляет стоимость товару, следовательно, эту добавку можно подсчитать. Алгоритм оценки выглядит следующим образом:

1. Берется товар-бренд и аналогичный товар, продающийся под маркой, не являющейся брендом;
2. Находится разница в цене;
3. Вычитаются издержки по созданию и продвижению товара-бренда;
4. Результат умножается на предполагаемый объем сбыта в течение всего жизненного цикла данного бренда;
5. Получаем стоимость бренда.

В случае, когда брендированный и небрендированный товары продаются по одной цене, стоимость бренда определяется на основе разницы в объемах продаж этих товаров в денежном выражении.

Главный недостаток метода суммарной дисконтированной добавленной стоимости - сложность нахождения небрендированного аналога, а также влияние на ценовую разницу вариации цен в разных регионах, сезонных колебаний или других факторов.

Экономический метод.

Данный метод наиболее эффективен при разработке программы развития бренда, поскольку позволяет количественно определить экономические выгоды, которые приносит бренд. В основе лежит оценка вклада марки в бизнес за последние несколько лет с учетом рыночной устойчивости предприятия. Недостаток данного метода - слабая связь между прошлыми и будущими прибылями.

Выделим зависимые от бренда показатели, участвующие в процессе создания стоимости:

- 1) Доля рынка;
- 2) Темпы роста спроса;
- 3) Ценовая премия;
- 4) Затраты на продвижение;
- 5) Затраты входа на рынок;
- 6) Каналы распределения;
- 7) Кредитоспособность;
- 8) Риски;
- 9) Защита от конкуренции;

Стратегия бренда должна предусматривать развитие этих показателей в целях ускорения денежных потоков и их устойчивости, долгосрочного увеличения стоимости нематериальных активов, сокращения доли затрат на продвижение бренда в стоимости бренда, повышение коэффициента удержания клиентов и др. Сегодня в России уже существуют примеры успешной стратегии бренда, в основном среди телекоммуникационных и торговых компаний. Причем такие бренды как, МТС, "Билайн" и "Пятерочка" успешно вышли на мировой рынок в результате первичного размещения акций на зарубежных биржах. В связи с возрастающей конкуренцией, эффективная стратегия развития бренда сегодня очень актуальна для российского банковского сектора. Для российских компаний очень важно помимо развития основных составляющих бренда - стоимости, силы и образа, уделять особое внимание таким показателям как релевантность, осведомленность и отношение к бренду. Ожидаемый выход российских компаний на первичное размещение акций будет способствовать развитию эффективных подходов к роли и развитию бренда, в частности инвестиционного, а не затратного подхода к вложениям в бренд, одобрения

акционерами концепции добавленной стоимости, проведения независимых оценок стоимости бренда и т.д.

Метод суммарных издержек. В данном случае, стоимость бренда представлена как совокупность маркетинговых расходов на бренд, которые понес за весь жизненный цикл бренда его владелец с учетом дисконтирования. Метод состоит в подсчете всех издержек по созданию и продвижению бренда: расходов на исследования и разработку, художественное решение и упаковку, юридическую регистрацию и защиту, вложений в рекламу, продвижение и расходов на связи с общественностью. Преимущество метода состоит в том, что достаточно просто подсчитать все расходы. Недостаток заключается в том, что полученная оценка может использоваться только внутри компании, и для рынка эта цена не имеет никакого значения, поскольку издержки не всегда совпадают с ценой продукта. Можно вложить миллионы в исследования и разработки, рекламу и продвижение, а бренд может и не появиться, так как присутствуют очень много субъективных факторов (неправильно выбран медианоситель, невыразительный креатив, неверно определена целевая аудитория). Стоимость интеллектуальной собственности заключена в ее использовании, а не в связанных с ней затратах. Поэтому затратный метод является наименее эффективным в оценке стоимости бренда.

Метод сравнительной оценки. При использовании данного метода стоимость торговой марки оценивается на основе информации о продажах сопоставимых марок на рынке. Сложность данного метода состоит в том, что для объективного определения стоимости необходим активно функционирующий рынок по купле-продаже марок, который в нашей стране отсутствует. Такие сделки происходят не так часто и не всегда информация о них доступна.

Балльная оценка. Метод экспертных оценок брендов скорее теоретический метод, основанный на экспертных заключениях специалистов при оценке бренда авторитетными экспертными советами.

Метод комплексной оценки Interbrand Group. Самый популярный метод оценки стоимости бренда. Компания Interbrand является одним из лидеров западного рынка в области оценки стоимости брендов. При оценке рыночной стоимости данным методом учитывается “вес” бренда, “длина” бренда, “ширина” бренда, “глубина” бренда, Стоимостное выражение марочного капитала определяется с помощью подсчета чистой текущей стоимости, прибыли в будущем с учетом финансовых прогнозов, роли брендинга, силы бренда, стоимости бренда.

Модель оценки стоимости бренда компанией Interbrand основан на методе чистой приведенной стоимости бренда и состоит из четырех последовательных этапов:

1) На первом этапе прогнозируется денежный поток, который создается всеми нематериальными активами. Расчет денежного потока производится следующим образом: прогнозируемые совокупные доходы уменьшаются на операционные расходы. Из полученной операционной прибыли вычитается произведение величины капитала, который был бы необходим для производства аналогичного по свойствам небрендированного товара, и безрисковой ставки доходности:

$$\text{EarningsIntA} = \text{Operating Profit After Tax} - [\text{Capital Employed} * \text{Risk free rate}],$$

где: Earnings - добавленная прибыль нематериальных активов,

IntA (Intangible Assets) - нематериальные активы,

Operating Profit After Tax - операционная прибыль за вычетом налогов,

Capital Employed - задействованный капитал,

Risk Free Rate - безрисковая ставка доходности.

2) На втором этапе в денежном потоке, созданном нематериальными активами, выделяется доля, созданная именно брендом. Для этого определяется, в какой степени бренд воздействует на ключевые факторы спроса. Расчет производится в процентном соотношении.

3) Третий этап представляет собой анализ бренд-риска, который позволяет определить норму, по которой прогнозируемый доход дисконтируется к его чистой текущей стоимости. Ставка дисконта основана на безрисковой ставке, представляющей собой доходность по

государственным облигациям на прогнозируемый период, и на премии, определяемой на основе анализа силы бренда (Brand Strength), которую характеризуют семь специальных показателей, представленных в таблице 1:

Таблица 1

Показатели силы бренда	
Показатель	Максимальный балл
Рынок	10
Стабильность	15
Лидерство	25
Интернациональность	25
Тенденции	10
Поддержка	10
Защита	5

Оценка бренда с позиции каждого из семи критериев формирует, так называемый, индекс силы бренда, максимальное значение которого достигает 100 баллов. Далее с помощью некой S-образной кривой, представленной на рисунке 1 (ее уравнение является интеллектуальной собственностью компании Interbrand), отражающей связь между бренд-мультипликатором (ставкой дисконта) и индексом силы бренда, определяется соответствующая полученному индексу ставка.

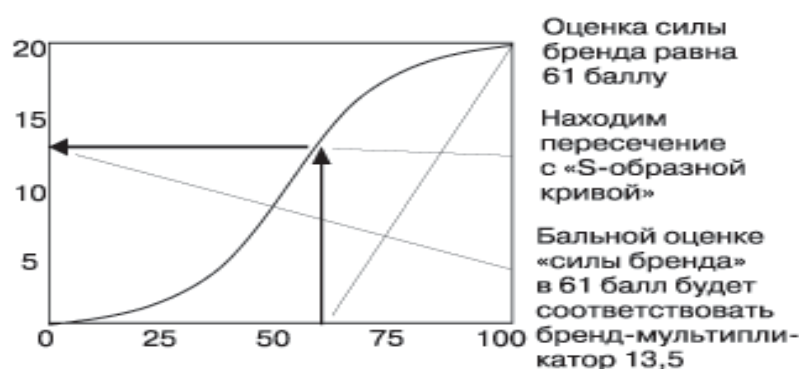


Рис. 1. S-образная кривая Interbrand

Бренд-мультипликатор самого сильного бренда (100 баллов) равен 20, а у самого слабого он стремится к 0.

4) Последний этап заключается в расчете стоимости бренда. Она равна произведению добавленной стоимости бренда на бренд-мультипликатор:

$$\text{Капитал бренда} = \text{Бренд-мультипликатор} * \text{Прибыль бренда}$$

Главным достоинством методики компании Interbrand является то, что она представляет собой финансовую оценку стоимости бренда. Формула расчета стоимости, которую создают нематериальные активы, напоминает расчет финансового показателя экономической добавленной стоимости. Это сходство содержит в себе значительный потенциал использования метода оценки Interbrand в финансовом анализе деятельности компании. Многие исследователи обращают на это внимание, однако, в силу закрытости и непрозрачности методики Interbrand достаточно трудно провести качественный анализ связи между этими двумя показателями.

Отражая методологию расчета экономической прибыли, оценка стоимости бренда по методике Interbrand несет в себе достоинства и недостатки этой финансовой метрики. К недостаткам относится то, что метрика отражает прошлые (в доходах) и текущие (в доходах и расходах) результаты деятельности компании, в то время как стоимость должна оценивать

будущее, а бренд-мультипликатор должен отражать будущие возможности бренда. На практике этот недостаток проявляется в сильных колебаниях стоимости брендов от года к году, чего в действительности быть не должно.

К другим недостаткам методики относятся неточности и приближения в структуре построения оценки, а также ее экономическая нецелесообразность для принятия управленческих маркетинговых решений. Противоречие возникает, если сравнить экономическую прибыль компании за период и денежный поток, генерируемый нематериальными активами и рассчитанный по методике Interbrand, за этот же период. Поскольку стоимость капитала компании не может быть ниже доходности по государственным облигациям, получается, что экономическая прибыль компании в целом будет меньше, чем денежный поток от работы нематериальных активов, что в действительности невозможно.

Также в модели заложено, что бренд и материальные активы существуют в разных параллелях, а это довольно спорное утверждение. Бренд в большинстве случаев не существует отдельно от продукта. Потребитель ассоциирует торговую марку не только с определенным стилем, ожиданиями, опытом, но и качеством товара, качеством материала, из которого он сделан. Отделяя материальные активы от бренда, модель тем самым занижает стоимость бренда.

Наконец, последний недостаток данного метода в том, что он носит субъективный характер. И доля бренда в нематериальных активах, и ставка дисконтирования (бренд-мультипликатор) рассчитываются исходя из экспертных оценок. Кроме того, из-за субъективного характера стоимость бренда, оцененного по этому методу, претерпевает значительные колебания, хотя бренд является довольно устойчивым активом.

Практика оценки российскими компаниями стоимости своих брендов только начинает формироваться. Применяются различные методы, цифры стоимости одной марки сильно отличаются друг от друга, да и сами факты оценки носят единичный характер.

Кроме того, многие методы, применяемые в мировой практике для оценки стоимости бренда, в российской экономике не подходят. Так как в России пока нет рынка брендов, нам не подходит рыночный метод потому что, в России рыночную стоимость около 100 компаний из примерно миллиона.

Использование всех экономических количественных и качественных показателей, относящихся к бренду, в одном методе даст возможность более углубленно изучить марочный капитал и более объективно оценить бренд. На настоящий момент существует масса примеров удачно разработанных брендов как за рубежом, так и в нашей стране.

Однако, остается еще немало вопросов и проблем, возникающих при разработке и продвижении брендов на рынок. Основным вопросом также продолжает оставаться оценка стоимости бренда. Скучность российских публикаций по торговым маркам не связана с отсутствием интереса или практической потребности, скорее это обусловлено уровнем развития внешней среды, маркетинга и менеджмента на российских предприятиях. В России эта тема не до конца раскрыта, вследствие того, что понятие бренда укоренилось на отечественном рынке не так давно, и ей не было уделено столь много внимания. Анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что практически отсутствуют работы, в которых целостно была бы представлена методика оценки марочного капитала.

Литература:

1. Амблер Т. Практический маркетинг. СПб.: Питер, 2011. - 393 с.
2. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. - СПб.: 2002.
3. Зоткин А.Ю. Бренд как основа успешного современного бизнеса. - М.: 2001.
4. Ноулз Дж. Оценка и управление брендом на основе его стоимости // Бренд-менеджмент. - 2004. - №3.
4. Санникова А.Г. Оценка брендов и товарных знаков: от теории к практике. - М.: ВНИИПИ, 2007. - 127 с.

5. Сторожева Н.Е. Методология оптимизации портфеля брендов в сфере FMCG // Бренд-менеджмент. - 2013. - №1.
6. Хейг Дэвид Определение стоимости бренда: что это значит и почему это имеет значение // Бренд-менеджмент. - 2008. - № 1.
- 7 Тесаков В., Тесакова Н. Бренд и торговая марка: развод по-русски. - СПб.: Питер, 2004. - 267с
- 8 Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на экономической добавленной стоимости // Финансовый менеджмент. - 2003. - № 1 - 6.

РЕАЛИЗАЦИЯ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Ю.Л. Аулов, А.Ю. Моторина, В.В. Ковальчук
г. Белгород, Россия*

Фискальная функция налоговой системы проявляется через совокупность отношений, направленных на аккумуляцию денежных средств в доходы бюджетной системы государства для осуществления финансирования его основных функций.

Значение действующей налоговой системы для формирования доходов бюджетной системы Российской Федерации можно определить с помощью анализа поступления налогов в бюджетную систему, проведенного на основании данных налоговой статистики.

Анализ структуры поступления налоговых платежей в доходы всех уровней бюджетной системы Российской Федерации за период 2014-2016 гг. (табл. 1) показал, что основными по значимости налогами, формирующими доходную часть бюджетной системы РФ, в 2016 г. являлись:

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС) – 4,5 трлн. руб. или 14,7% суммы всех доходов бюджетной системы;
- 2) налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – 3,0 трлн. руб. или 10,9% суммы всех доходов бюджетной системы;
- 3) налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 2,9 трлн. руб. или 10,6% суммы всех доходов бюджетной системы;
- 4) налог на прибыль организаций (НПО)– 2,7 трлн. руб. или 10,0% суммы всех доходов бюджетной системы.

Как видно, выделенные четыре налога в 2016 г. занимали 46,2% всех доходов бюджетной системы РФ и можно сделать вывод, что НДС, НПО, НДПИ и НДФЛ являются основными доходобразующими налогами бюджетной системы Российской Федерации и доля каждого из них занимает более 10% всех доходов бюджетной системы. При этом в совокупности они составляют более половины всех доходов бюджетной системы РФ, причем их совокупная доля в доходах увеличилась с 44,7% в 2014 г. до 46,2% в 2016 г. На увеличение совокупной доли указанных налогов повлияло изменение структуры указанных налогов, поступивших в бюджетную систему РФ, за анализируемый период: доля НДС увеличилась на 1,8%; доля НПО увеличилась на 1,1%; доля НДФЛ увеличилась на 0,8%; доля НДПИ снизилась на 0,4%.

Анализ структуры поступления налогов и сборов в доходы федерального бюджета показал, что основными по значимости налогами, формирующими доходную часть федерального бюджета, в 2016 г. являлись:

- 1) налог на добавленную стоимость – 4,5 трлн. руб. или 34,0% суммы доходов федерального бюджета;
- 2) налог на добычу полезных ископаемых – 2,8 трлн. руб. или 21,3% суммы доходов федерального бюджета;
- 3) акцизы – 694,1 млрд. руб. или 5,2% суммы доходов федерального бюджета;

4) налог на прибыль организаций – 491,0 руб. или 3,6% суммы доходов федерального бюджета.

То есть, отмеченные четыре налога в 2016 г. занимали 64,1% всех доходов федерального бюджета и можно сделать вывод, что НДС, НДС, НПО и акцизы являются основными доходобразующими налогами федерального бюджета, так как, в совокупности, они составляют более половины всех доходов федерального бюджета, а совокупная доля этих налогов увеличилась с 53,7% в 2014 г. до 64,1% в 2016 г., т.е. на 10,7%. При этом структура указанных налогов, поступивших в федеральный бюджет, за анализируемый период претерпела следующие изменения: доля НДС увеличилась на 6,9%; доля НДС увеличилась на 1,6%; доля акцизов увеличилась на 1,1%; доля НПО увеличилась на 0,8%.

Таблица 1

Структура поступления налогов и сборов в доходы бюджетов разных уровней бюджетной системы Российской Федерации за 2014–2016 гг.

Виды доходов	Годы						Изменение (+, -)			
	2014		2015		2016		2015 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	%	%	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1. Доходов бюджетной системы всего:										
Из них:	26766,1	100	26922,0	100	27746,7	100	0,0	0,0	0,0	
1.1. НПО	2375,3	8,9	2598,9	9,7	2770,3	10,0	0,8	0,3	1,1	
1.2. НДС	3940,2	14,7	4233,9	15,7	4571,2	16,5	1,0	0,8	1,8	
1.3. Акцизы	1072,2	4,0	1068,3	4,0	1355,8	4,9	0,0	0,9	0,9	
1.4. НДС	2702,6	10,1	2807,8	10,4	3018,5	10,9	0,3	0,5	0,8	
1.5. НДС	2904,8	11,0	3226,8	12,1	2929,4	10,6	1,1	-1,5	-0,4	
2. Доходы федерального бюджета всего:										
Из них:	14496,8	100	13659,2	100	13460,1	100	0,0	0,0	0,0	
2.1. НПО	411,3	2,8	491,4	3,6	491,0	3,6	0,8	0,0	0,8	
2.2. НДС	3931,6	27,1	4233,6	31,0	4570,8	34,0	3,9	3,0	6,9	
2.3. Акцизы	592,4	4,1	581,9	4,3	694,1	5,2	0,2	0,9	1,1	
2.4. НДС	2858,0	19,7	3160,0	23,1	2863,4	21,3	3,4	-1,8	1,6	
2.5. Водный налог	2,2	0,0	2,6	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	
3. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ всего:										
Из них:	8905,6	100	9308,1	100	8905,5	100	0,0	0,0	0,0	
3.1. НПО	1964,0	22,1	2107,6	22,6	2279,2	25,6	0,5	3,0	3,5	
3.2. Акцизы	479,7	5,4	486,5	5,2	661,7	7,4	-0,2	2,2	2,0	
3.3. НДС	2693,4	30,2	2807,7	30,2	3018,5	33,9	0,0	3,7	3,7	
3.4. Налоги на имущество	957,4	10,8	1068,6	11,5	1117,1	12,5	0,7	1,0	1,7	
3.5. Налоги специальных налоговых режимов	315,0	3,5	347,7	3,7	388,4	4,4	0,2	0,7	0,9	

Анализ структуры поступления налоговых платежей в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации показал, что основными по значимости налогами, формирующими доходную часть консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, в 2016 г. являлись:

- 1) НДФЛ – 3,0 трлн. руб. или 33,9% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;
- 2) НПО – 2,2 трлн. руб. или 25,6% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;
- 3) налоги на имущество – 1,1 млрд. руб. или 12,5% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;
- 4) акцизы – 661,7 млрд. руб. или 7,4% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.

Таким образом, указанные четыре налога в 2016 г. занимали 79,4% всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Поэтому можно сделать вывод, что НДФЛ, НПО, налоги на имущество (организаций, физических лиц, транспортный налог) и акцизы являются основными доходобразующими налогами консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, так как, в совокупности, они составляют более двух третей всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, причем совокупная доля этих налогов возросла с 68,5% в 2014 г. до 79,4% в 2016 г., т.е. на 10,9%. При этом структура указанных налогов, поступивших в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, за анализируемый период изменилась в следующих размерах: доля налога на доходы физических лиц повысилась на 3,7%; доля налогов на имущество повысилась на 1,7%; доля акцизов повысилась на 20,0%; доля налога на прибыль организаций увеличилась на 3,5%.

Изменение структуры поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ объясняется анализом показателей их динамики, который показал, что при общем росте доходов бюджетной системы РФ за исследуемый период на 3,7%, поступления отдельных налогов возросли в следующих размерах: акцизов – на 26,5%; налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами – на 23,3%; налогов на имущество – на 16,7%; налога на прибыль организаций – на 16,6%; налога на добавленную стоимость – 16,0%; налога на доходы физических лиц – на 12,1%; налога на добычу полезных ископаемых – 0,8%.

В результате проведенного анализа можно сделать следующий вывод: динамика налоговых доходов бюджетной системы РФ в исследуемом периоде обусловлена, главным образом, снижением поступлений в 2016 г. по сравнению с 2015 г. налога на добычу полезных ископаемых, как элемента нефтегазовых доходов, в условиях падения мировых цен на нефть, а также стабильностью поступления основных видов налогов, не относящихся к нефтегазовым доходам. Отсутствие роста поступлений по НДС обусловлено снижением мировых цен на нефть (среднее значение мировых цен на нефть сорта «Юралс» за 2015г. составляло 51,00 \$/баррель, за 2016г. – 41,65 \$/баррель).

Рост поступления НДС, в целом, обусловлен опережающим темпом роста начислений налога над темпами роста налоговых вычетов за счет увеличения выручки от реализации товаров (работ, услуг), в том числе в связи с ростом цен на внутреннем рынке. Кроме того, рост платежей обусловлен повышением качества налогового администрирования, в том числе в связи с использованием программного комплекса «АСК НДС-2».

Поступление налога на доходы физических лиц возросло за счет увеличения заработной платы, а также в связи с введением квартальной налоговой отчетности, дисциплинирующей налогоплательщиков и позволяющей оперативно применять меры принудительного взыскания к должникам. Рост поступлений НДФЛ соответствует росту номинальной заработной платы, что свидетельствует о качественном администрировании платежей с фонда оплаты труда, а также опровергает мнение некоторых экспертов об уводе зарплат в тень.

Рост поступлений налога на прибыль организаций обусловлен не только положительной динамикой финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, но и повышением эффективности налогового администрирования. Применяемая при администрировании НДС аналитическая система АСК НДС-2 также позволяет пресекать неправомерное увеличение расходов по налогу на прибыль. Так как контролируемые системой вычеты по НДС практически соответствуют расходам по налогу на прибыль, и налогоплательщики при корректировке своих обязательств по НДС автоматически увеличивают обязательства по налогу на прибыль, что особенно важно для бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ.

Незначительный рост доходов бюджетной системы Российской Федерации за исследуемый период порождает проблему нехватки средств в бюджетах разных уровней, которая становится все более острой. Поэтому ежегодная разработка и утверждение Минфином России Основных направлений налоговой политики и направлена на решение этой проблемы.

Как известно, увеличить поступления налогов в бюджет можно разными способами - повысить налоговые ставки, усилить контроль за уплатой налогов и т.д. Поэтому, в условиях принятого Правительством РФ решения на три года наложить запрет на увеличение налоговой нагрузки на экономику, пути совершенствования налоговой системы России, заложенные в Основных направлениях налоговой политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов, предусматривают:

- обеспечение увеличения налоговых доходов бюджета за счет стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса;

- изменения в части налога на прибыль организаций, имеющие цель обеспечить сбалансированность бюджетов субъектов РФ: при сохранении общей ставки налога на прибыль в 20 процентов изменяется существующее соотношение ставок налога между федеральным и региональным бюджетами, федеральная часть налога составит 3 процента, а региональная - 18. Полученные таким образом дополнительные доходы федерального бюджета будут направлены на поддержку наименее обеспеченных регионов.

- в части НДС, во-первых, планируется ввести механизм, известный под названием «tax free», суть которого в том, что иностранцам, которые приобрели в период временного пребывания на территории нашей страны потребительские товары, будет возвращен заложенный в их стоимости НДС; во-вторых, планируется расширить перечень обязательных реквизитов счета-фактуры, составляемых участниками ВЭД, в-третьих: начиная с 2018 - 2019 гг. в Минфине намерены взимать НДС с ввозимых товаров, которые россияне покупают через зарубежные сайты;

- в части совершенствования налогового администрирования увеличивается размер пени за несвоевременную уплату налогов с одной трехсотой до одной сто восьмидесятой ставки рефинансирования Банка России, то есть пени вырастут почти вдвое.

- в перспективе будет решена проблема уплаты налогов третьими лицами;

- будут оптимизированы налоговые льготы [3].

Дальнейшее совершенствование способов реализации фискальной функции налоговой системы Российской Федерации должно быть привязано к усилению регулирующей функции налогов, направленной на согласование интересов государства и предпринимателей, поощрение товаропроизводителей, осуществление рациональной региональной экономической политики и устранение противоречий в действующем налоговом законодательстве, и включать следующие направления:

- высокую прогрессивность обложения особо крупных доходов;

- установление не облагаемого налогами минимума для лиц, получающих особо низкие доходы;

- льготное налогообложение производственного сектора экономики и низкооплачиваемого труда работников;

- льготное обложение основных потребительских товаров, определяющих необходимый минимум потребления;
- льготные режимы обложения экспортных товаров и продукции перерабатывающей промышленности, отраслей высоких технологий;
- повышенное налогообложение доходов, вывозимых за рубеж не в целях содействия экспорту товаров и услуг;
- новый льготный режим налогообложения инвестиционной деятельности, в первую очередь для вложений в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли [2].

Наиболее прогрессивными в современных условиях направлениями реализации фискальной функции налоговой системы России представляются следующие:

1. Реформа налоговой системы должна быть комплексной и для этого надо принять два принципиальных решения: существенно уменьшить налоговую нагрузку на товаропроизводителей и одновременно обеспечить уплату всех налогов каждым налогоплательщиком. Иными словами, нужно создать условия, которые не принуждали бы добросовестного налогоплательщика искать способы ухода от налогов, и закрыли бы для недобросовестного налогоплательщика все используемые неправомерные схемы.

2. Усиление справедливости налоговой системы с помощью: выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков, и, прежде всего, за счет необоснованных льгот; отмены оказывающих негативное влияние на хозяйственную деятельность налогов и сборов; отмены норм, которые искажают экономическое содержание налогов.

3. Упрощение налоговой системы через установление исчерпывающего перечня налогов и сборов с сокращением их общего числа и максимальной унификации порядка исчисления и уплаты различных налогов и сборов.

4. Закрепление стабильности налоговой системы, а также определенности размеров налогов на длительный период.

5. Сокращение перечня налоговых льгот, что не только сделает налоговую систему более нейтральной по отношению к участникам экономической деятельности, но и расширит налогооблагаемую базу.

6. Изменение структуры налогов. Нужно двигаться в сторону постепенного отказа от налогов, возлагающих дополнительное бремя на прирост доходов и прибыли, заработной платы, объемов производства, вкладов, занятости, что создаст стимулы для модернизации производства, увеличения инвестиций.

7. Совершенствование налоговых ставок, определяющих сумму налоговых изъятий, в первую очередь по налогу на прибыль организаций, в частности ввести регрессивные ставки налога на прибыль, когда при увеличении суммы прибыли ставка налога понижается.

8. Ликвидация налогов, прямо или косвенно связанных с заработной платой.

9. Существенное снижение ставки НДС.

10. Установление в качестве базы для платежей в Пенсионный фонд РФ налога с оборота, единственного налога, который увеличивается прямо пропорционально инфляции и росту товарооборота, и когда нет возможности ни скрыть его, ни минимизировать.

11. Переход от налогообложения факторов производства к налогообложению исчерпаемых природных ресурсов, т.е. к «энергетически» налогам, широко распространенным в странах Западной Европы. При их правильном применении можно заменить практически все федеральные налоги.

12. Отказ от идей налогообложения малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей, которые не только берут на себя все заботы о собственном благополучии, но еще и создают дополнительные рабочие места.

Литература:

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.

2. Ермакова Г. Налоговые ориентиры на 2017 - 2019 годы [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=8128>.
3. Швецов Ю.Г. Основные направления совершенствования налоговой системы Российской Федерации [Текст] // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2016. – №4.
4. Информация Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/>.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (В СФЕРЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ)

*Я.Ю. Бондарева, А.В. Бороденко
г. Белгород, Россия*

В настоящее время в результате рыночного реформирования российской экономики предпринимательство стало необходимой составляющей нашей жизни. Конституция Российской Федерации обеспечивает ее гражданам право заниматься всеми видами предпринимательской деятельности, не запрещенными законом[1].

В зависимости от направления и содержания предпринимательской деятельности выделяют несколько видов предпринимательства. В данной статье мы рассмотрим торговое(коммерческое) предпринимательство.

Торговое предпринимательство включает все виды деятельности, относящиеся к возможным вариантам видов обмена товара и денег.

Финансово-денежные отношения, связанные с куплей-продажей товаров являются основой для торгового предпринимательства, так как оно использует те же ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, только они менее существенны.

К торговому предпринимательству в большей степени склоняются предприниматели, так как для них существуют настоящие перспективы получения наибольшей прибыли в минимальные сроки.

Оптовики и розничные торговцы, потребители товаров, работ и услуг связаны между собой тесными экономическими связями, что в свою очередь и является отличительной особенностью торгового предпринимательства.

Важнейшей и неотъемлемой рыночной структурой можно выделить оптовую торговлю, которая обеспечивает ускорение процесса товародвижения по каналам распределения.

Оптовая торговля – вид торговой деятельности, который связан с продажей и приобретением товаров для дальнейшего их использования в предпринимательской деятельности или в других целях, которые не связаны с семейным, личным, домашним и иным аналогичным использованием [3].

Осуществляемая независимыми предприятиями оптовая торговля является реальным и сильным противовесом монополизму производителей, который они пытаются укрепить с помощью собственных структур. Оптовая торговля имеет правдивую информацию о спросе и предложении, тенденциях в их развитии, тем самым возможность, верно дать оценку емкости рынка, формировать товарное предложение в соответствии с объемом и структурой спроса [5, с.365].

Выход на российский рынок крупных супермаркетов и торговых сетей оказал большое воздействие на рост оборота оптовой торговли. Это вызвано особенностями спроса.

В значительной степени сотрудничество крупных неспециализированных магазинов и оптовых компаний и обращение к оптовым фирмам в значительной степени упрощает

процесс поставки, так как большие магазины имеют возможность не сотрудничать с большинством поставщиков, которые предлагают лишь небольшую номенклатуру товаров.

Общим направлением развития оптовой торговли в современных условиях является возрастание роли коммерческих торговых организаций и снижение значения оптовых предприятий производителей, агентов и брокеров [7, с.110].

Исходя из этого, на данный период времени в современной оптовой торговле происходят болезненные, но необходимые перемены.

Сегодня в сфере оптовой торговли присутствуют и отрицательные тенденции, основными из которых являются:

- в большей степени происходит отставание регионов из-за неразвитой инфраструктуры и логистики удаленных территорий. Как считают большинство экспертов, нужен огромный потенциал существующего рынка, для того чтобы вложения в региональное развитие оправдались. Характерно, что розничные продавцы считают большой проблемой небольшой уровень доходов населения. Наоборот, эксперты думают, что в регионах намечается большой неудовлетворительный покупательский спрос;

- неспособность малых предприятий оптовой торговли обеспечить большим разнообразием услуг;

- сетевые форматы розничной торговли, созданные на основе оптовых структур, ведущих самостоятельную деятельность по закупке, хранению и реализации товаров [4, с.123].

Таким образом, перечисленные выше тенденции являются следствием ряда проблем, которые существуют в оптовом предпринимательстве, к основным из которых относятся:

- низкая привлекательность отдельных территорий, регионов;
- инфраструктура незначительно развита;
- неэффективное государственное регулирование;
- недостаточно трудовых ресурсов;
- нехватка финансовых ресурсов.

Также, актуальной является проблема должностных злоупотреблений чиновников. Исходя из этого происходят проблемы с оформлением документов, выдачей разрешений и сертификацией товаров.

Важнейшей проблемой является низкая развитость торговой инфраструктуры, которая препятствует развитию оптовой торговли, а также ее неприспособленность для развития современных форм торговли [6, с.73]. Это, в частности, связано с тем, что в период плановой экономики (25 лет назад, до 90-х годов) было построено большое количество инфраструктурных объектов, которые в данный момент устарели и низкими темпами строительства новых торговых объектов.

Так как существует большое количество посредников, к инфраструктурным проблемам необходимо также отнести слабые хозяйственные связи между производителями и торговыми организациями.

Слабое развитие транспортной инфраструктуры, проявляющееся в отсутствии дорожных связей между отдельными территориями, вызывает серьезное беспокойство у торговых предприятий. Нехватка складских помещений также может вызвать серьезную опасность, так как приведет к неблагоприятным условиям хранения продукции, повлияет на ее сохранность и удовлетворение требований существующих санитарно-гигиенических нормативов.

В настоящее время, в торговлю вовлечена пятая часть экономически активного населения страны, но все же в этой сфере существует значительный дефицит трудовых ресурсов, недостаточная квалификация кадров и большое количество кадровых рисков, которые связаны с низким кадровым потенциалом регионов. Главным образом, причиной данных проблем является значительный рост торгового предпринимательства за последние годы, так как российские университеты не могут дать качественную подготовку кадров для этого вида предпринимательской деятельности.

Исходя из вышеперечисленных проблем можно выделить главные вопросы, которые в первую очередь требуют решения для создания условий развития оптовой торговли России.

В марте 2011 г. была утверждена приказом Минпромторга России стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 гг. и период до 2020 г. Ее целью является максимальное удовлетворение потребностей населения в услугах торговли благодаря созданию успешной товаропроводящей инфраструктуры, которая соответствует требованиям инновационного сценария развития экономики Российской Федерации [2].

Можно предложить следующие задачи для достижения поставленной цели:

- 1) увеличение эффективности регулирования отношений в сфере торгового предпринимательства;
- 2) повышение качества торговой инфраструктуры;
- 3) в отдаленных регионах страны простимулировать успешное развитие торгового предпринимательства;
- 4) уменьшение дефицита кадровых ресурсов и увеличение качества подготовки кадров.

Важным аспектом являются меры по поддержке развития малого и среднего бизнеса.

Одним из главных элементов, который обеспечивает эффективную хозяйственную деятельность торговых предпринимательских структур является предоставление большого ассортимента продаваемых товаров и услуг, что в свою очередь невозможно на практике без наличия краткосрочных кредитных линий, которые нацелены на конкурентоспособность товаров и изменение кассовых разрывов [6, с.73]. Такими кредитными линиями могут быть револьверное кредитование, овердрафт и другие краткосрочные источники кредитных ресурсов.

Торговая предпринимательская деятельность может уменьшить свои расходы финансирования использованием схем операций по открытому счету, благодаря которым торговое предприятие в определенное время представляет услуги заемщику партиями и получает за эти услуги денежные средства по накопленной сумме долга за определенный период времени, который соответствует получению нескольких партий поставки. Предложенная схема обеспечит ритмичность и стабильность товарных и денежных потоков и не потребует больших лимитов кредитных линий.

Большиторговые сети, которые характеризуются, как правило, наиболее высокой рентабельностью продаж, имеют безграничные возможности для привлечения заемных ресурсов на один рубль собственного капитала, так как имеют большой запас финансовой прочности, если сравнивать с маленькими торговыми предприятиями.

Таким образом, можно сделать вывод, что для успешного развития оптового предпринимательства выделяются два основных направления:

- 1) уменьшение дефицита квалифицированного персонала на вышестоящих должностях, а также и трудовых ресурсов и увеличение финансовой грамотности для наилучшего управления финансовыми ресурсами предприятия.
- 2) стимулирование инвестиционных проектов развития торговой инфраструктуры, а именно строительство логистических центров, складов, торговых площадок;

Литература:

1.«Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

2. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 31.03.2011 № 422 «Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года».

3. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016).

4. Гребенюк Д.В. Разработка и реализация стратегии торговой сети на потребительском рынке // Российское предпринимательство. – 2013. – №1. –с. 121-126.

5. Дихтль Е., Практический маркетинг. – М.: Высшая школа, 2012. – 611с.
6. Кунин В.А., Кан Ю.Ч. Отраслевые особенности и тенденции развития торгового предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2014. – №23. – с. 69-78.
7. Пыханов Д.А. Теоретические аспекты развития оптовой торговли // Российское предпринимательство. – 2008. – №12 – с. 107-111.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫМИ ИНСТИТУТАМИ¹

*О.В. Ваганова, Н.И. Быканова, С.А. Кучерявенко, Н.Е. Соловьева
г. Белгород, Россия*

В современных условиях глобализации мирового рынка малый и средний бизнес становится одним из наиболее альтернативных видов предпринимательства, но который не обеспечен наличием богатых природных, человеческих или технологических ресурсов.

Эффективное развитие малого и среднего бизнеса и предпринимательской инициативы является предметом пристального внимания, как со стороны развитых стран правительства, которое наблюдает в данном секторе - модель стимулирования локального экономического роста условно отстающих территорий в своих странах; так и стран, которые пытаются любыми способами увеличить добавленную стоимость производимых товаров, работ, услуг, а также решить социальные проблемы. Российская Федерация, как и все развивающиеся страны, стремится к стимулированию роста малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) [1].

Одной из приоритетных задач, стоящих перед государственными органами, должно стать создание благоприятных экономических и правовых условий для развития МСП, что не требует значительных капитальных затрат, но позволяет приспособиться к местным условиям, шире использовать труд проживающего населения.

Использование механизмов кредитования — одна из основных современных тенденций развития отношений малого и среднего предпринимательства с коммерческими банками и небанковскими кредитными институтами. Предоставление займов для малого и среднего предпринимательства является одним из перспективных направлений для кредитных организаций [2]. Объем выданных кредитов малому и среднему предпринимательству в 2013–2016 гг., в основном, показывает ежегодный прирост, что иллюстрирует таблица 1.

Таблица 1

Объем кредитов коммерческих банков, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства коммерческими банками в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах за 2012 - 2016 гг., трлн. руб.

Объем предоставленных кредитов по состоянию на начало года	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %	
					2014 г./2013 г.	2016 г./2015 г.
Всего:	6 942 525	8 064 759	7 610 594	5 460 273	94,37	71,74
- в рублях	6 766 861	7 761 530	7 194 839	5 080 951	92,7	70,62
- в иностранной валюте и драгоценных металлах	175 664	303 229	415 755	379 322	137,1	91,24

Источник: Банк России

¹ Статья выполнена в рамках гранта Президента МК-4882.2016.6 «Моделирование системы риск-менеджмента малого и среднего бизнеса в условиях повышенной турбулентности внешней среды»

Однако последние два года наблюдается отрицательная тенденция объема выданных кредитов. Так, например, за 2016 год сумма предоставленных кредитов упала на 5,63 %, а по итогам 2015 года показала сокращение на 28,26 % (с 7,61 триллионов рублей до 5,46 триллионов рублей). Самым низким по объему выдач оказался 2016 год – было выдано немного более 5,46 триллионов рублей.

На динамику кредитования МСП повлияли высокие процентные ставки, снижение потребительской активности и спроса на кредиты со стороны МСП, а также возросшая вероятность дефолта из-за ухудшения общей макроэкономической ситуации в стране.

Таблица 2

Топ-10 коммерческих банков по объему выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства за 2015- 2016 гг., млн. руб.

№	Наименование банка	Объем кредитов, выданных субъектам МСП по состоянию на		Темп прироста, %
		01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	
1	ПАО Сбербанк	732 505.0	517 071.0	-29
2	ВТБ 24 (ПАО)	472 545.8	361 445.5	-24
3	КБ "ЛОКО-Банк" (АО)	161 727.0	139 274.7	-14
4	Банк "Возрождение" (ПАО)	242 920.9	111 761.1	-54
5	АО "Райффайзенбанк"	102 172.0	84 313.0	-17
6	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	99 964.0	78 094.2	-22
7	ТКБ БАНК ПАО	59 985.7	61 592.7	3
8	ПАО "АК БАРС" БАНК	37 802.1	60 730.1	61
9	ПАО "МИнБанк"	62 988.4	57 896.4	-8
10	КБ "Кубань Кредит" ООО	23 247.7	34 403.6	48

Источник: «Эксперт РА»

Из таблицы 2 видно, что лидерами по объему выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства выступили ПАО Сбербанк – (517 071.0 млн. рублей; -29% за 2016 год), ВТБ 24 (ПАО) – (361 445.5 млн. рублей; -24%) и КБ "ЛОКО-Банк" (АО) – (139 274.7 млн. рублей; -14%).

Однако объемы предоставленных кредитов МСП всеми коммерческими банками снизились в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Кроме таких банков, как ТКБ БАНК ПАО, ПАО "АК БАРС" БАНК и КБ "Кубань Кредит" ООО, их темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составил соответственно: 3,61 и 48 %.

Снижение объемов кредитования коммерческими банками малого и среднего бизнеса обусловлено, прежде всего, ужесточением требований со стороны регулятора к качеству активов кредитных организаций. Ввиду этого, банки более тщательно подходят к выбору заемщиков юридических лиц, ужесточая условия в плане финансового состояния клиента, а также качества и ликвидности обеспечения. Банки в большинстве своем ориентированы на крупный бизнес, так как при работе с такими клиентами затраты на оценку рисков и администрирование сравнительно ниже. Проанализируем размер портфеля микрозаймов МФО за 2013 -2016 гг., который представим на рисунке 1 [4].

По итогам 2016 года портфель займов микрофинансовых организаций увеличился на 25% и достиг 62,5 млрд. рублей. Показатель продолжает демонстрировать рост, хотя темпы его и незначительно снизились: с 28% роста по итогам 2015 года. Есть и другой негативный сигнал: темпы роста портфеля (+25%) заметно опередили динамику выдачи (+10%), что свидетельствует о накоплении проблемной задолженности на балансах. Хотя, в целом, это неплохой результат на фоне сжатия потребительского кредитования (-12,1% за 2016 год) и кредитования малого и среднего бизнеса (-5,7%).

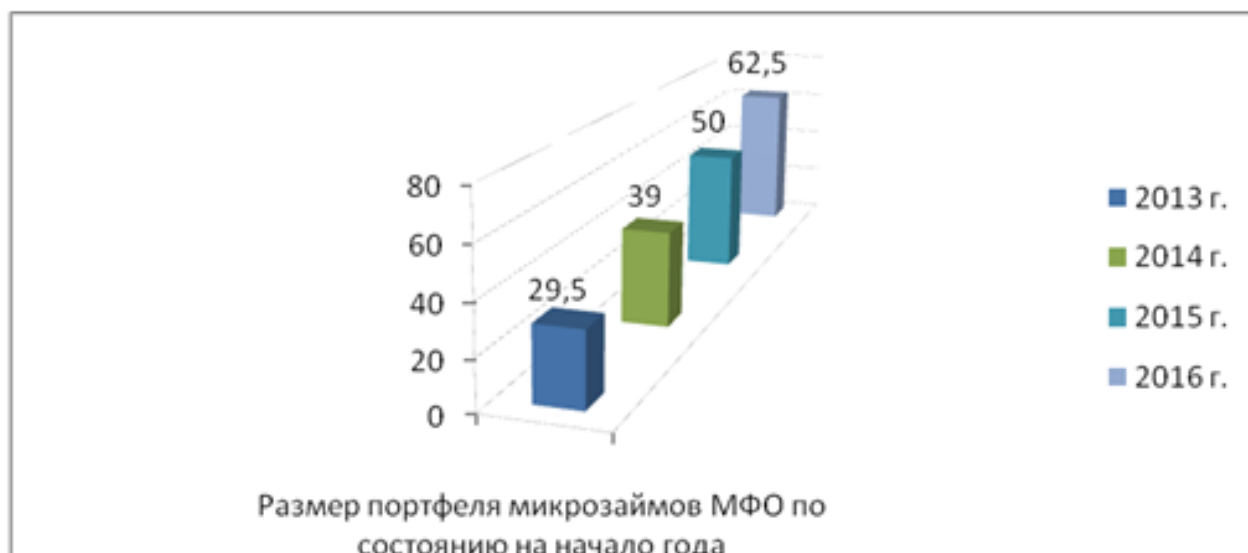


Рис. 1. Размер портфеля микрозаймов МФО за 2013 - 2016 гг., млрд. руб.
Источник: Банк России

Также, несмотря на непростые времена, рынок микрофинансирования привлекает новых игроков. В 2016 году в государственный реестр было зачислено 1 657 МФО, а исключено 1 102. Общее количество МФО по итогам 2016 года составило более 3 500 компаний [5].

Однако в прошлом году рынок микрозаймов испытал сильное давление, что заметно по замедлению темпов его роста. Тут и падение реальных доходов населения, и снижение активности бизнеса. Проанализируем МФО по общему размеру портфеля микрозаймов по состоянию на 01.01.2016, с учетом просроченной задолженности, который представлен в таблице 3 [3].

Таблица 3

Топ-10 МФО по общему размеру портфеля микрозаймов по состоянию на 01.01.2016, с учетом просроченной задолженности, млн. руб.

№	Наименование МФО	Размер портфеля по состоянию на		Темп прироста, %
		01.01.15	01.01.16	
1	«Домашние деньги»	5 318,7	6 594,9	24,0
2	ГК Деньги сразу	1 487,2	2 223,1	49,5
3	«МигКредит»	1 611,6	1 983,1	23,1
4	«ФИНОТДЕЛ»	1 093,2	1 648,7	50,8
5	ГК Быстроденьги	1 298,3	1 304,5	0,5
6	Микро Капитал Россия	887,7	1 154,6	30,1
7	«МИКРОФИНАНС»	1 312,5	1 011,1	-23,0
8	«ЦФП» (Viva Деньги)	861,7	698,5	-18,9
9	Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства	578,8	643,5	11,2
10	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	427,4	524,9	22,8

Источник: «Эксперт РА»

Из таблицы 3 видно, что размер портфеля микрофинансовых организаций увеличился за 2016 год по сравнению с 2015 годом практически у всех МФО. Исключение составили

такие микрофинансовые организации, как «МИКРОФИНАНС» и «ЦФП» (Viva Деньги), их темп прироста оказался отрицательным и составил соответственно: -23,0 % и -18,9 %.

На рынке МФО в 2015 году наблюдалось ухудшение обслуживания долга у заемщиков. За 2015 год доля портфеля микрозаймов с учетом просроченных менее 90 дней в совокупном портфеле участников сократилась на 7%, до 61%. Доля портфеля микрозаймов у МФО, специализирующихся на микрозаймах населению, снизилась на 10% и достигла практически половины от их общего портфеля.

Лидерами по размеру портфеля микрозаймов выступили МФО «Домашние Деньги» из сегмента потребительских микрозаймов физическим лицам (размер портфеля – 6,6 млрд. рублей; +24% за 2016 год), «Деньги Сразу» — из сегмента микрозаймов «до зарплаты» (2,2 млрд. рублей; +50%), МФО «МигКредит» из сегмента потребительских микрозаймов населению (2 млрд. рублей; +23%).

Таким образом, для стимулирования интереса банков к финансированию малого и среднего предпринимательства целесообразно снизить стоимость фондирования и нагрузки на капитал. Рынком будут востребованы механизм рефинансирования кредитов Банка России и секьюритизация портфелей кредитов МСП. Позитивное влияние на рынок кредитования МСП могут оказать меры, направленные на поддержку МСП, с привлечением поручительства гарантийных организаций под умеренные процентные ставки. Данные программы будут стимулировать деятельность МСП, и обеспечивать устойчивость кредитных портфелей банков. Микрофинансирование малого и среднего предпринимательства как одна из форм государственной поддержки имеет большое значение в развитии экономики России. Ведь предприятия сегмента МСП всегда играли ведущую роль в финансовой и хозяйственной жизни любой страны: они практически полностью формируют ВВП, в них работает основная масса работоспособного населения; уровень развития МСП является индикатором легкости ведения предпринимательства и качества жизни в государстве.

Литература:

1. Ваганова, О.В.. Особенности трансформации экономической активности в сфере малого предпринимательства в современных условиях О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, О.О. Тарасова, Л.Е. Переверзева//Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015.№1. с. 102-110.

2. Капранова Л.Д., Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // Экономика и управление. – 2016. – №1 – С. 106 – 113.

3. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

4. Центральный банк РФ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

5. Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mspsbank.ru/>

РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*А. А. Гулько, В. П. Чорба (Зозуля), А.Н. Шевченко
г. Белгород, Россия*

Содействие развитию малого и среднего предпринимательства выступает одним из приоритетных направлений Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, определяющей вывод на новый качественный уровень мер и инструментов поддержки малых и средних предприятий в

качестве важнейшей составляющей государственной политики в данной сфере на современном этапе [1].

К настоящему времени малые и средние предприятия стали целевым сегментом рынка банковских кредитных услуг в России, чему во многом способствовали и государственная политика, рассматривающая развитие сегмента как фактор обеспечения увеличения ВВП, занятости населения и развития инноваций; и значительная работа по стимулированию кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП), осуществляемая в последние годы Банком России; и довольно большой опыт организации кредитной работы с клиентами данной группы, накопленный самими банками по многим ключевым направлениям (формированию нормативно-методологической базы, продукт-менеджменту, системам оценки кредитных рисков при рассмотрении кредитных заявок от заемщиков – субъектов малого и среднего бизнеса, принятия решений по кредитным сделкам с ними и т.д.). Однако, несмотря на это, проблема расширения доступа к банковским кредитным ресурсам малых и средних предприятий продолжает оставаться весьма острой.

Современные политические и экономические реалии, необходимость решения задач по обеспечению достижения целевых индикаторов Стратегии развития малого и среднего предпринимательства, и в том числе развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, требуют расширения присутствия банков в сегменте малого и среднего бизнеса рынка кредитных услуг, повышения их качества и совершенствования применяемых при этом технологий.

Однако анализ развития отечественного рынка кредитных банковских услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства за последние семь лет позволяет отметить тревожные тенденции, преодоление которых требует стимулирования коммерческих банков к массовому кредитованию МСБ.

Динамичное развитие отечественного рынка банковских кредитных услуг для субъектов МСП отмечалось до 2014 года, на начало которого задолженность по кредитам, предоставленным данной группе заемщиков, выросла по сравнению с началом 2010 года почти в два раза, достигнув «пикового» значения - 5,2 трлн. руб., при одновременном улучшении характеристик риска (рис.).

Для рынка кредитования МСП в России этот год оказался весьма непростым - все основные показатели продемонстрировали отрицательную динамику: снизился объем выданных кредитов, уменьшился кредитный портфель, тогда как объем просроченной задолженности и ее доля в портфеле кредитов возросли.

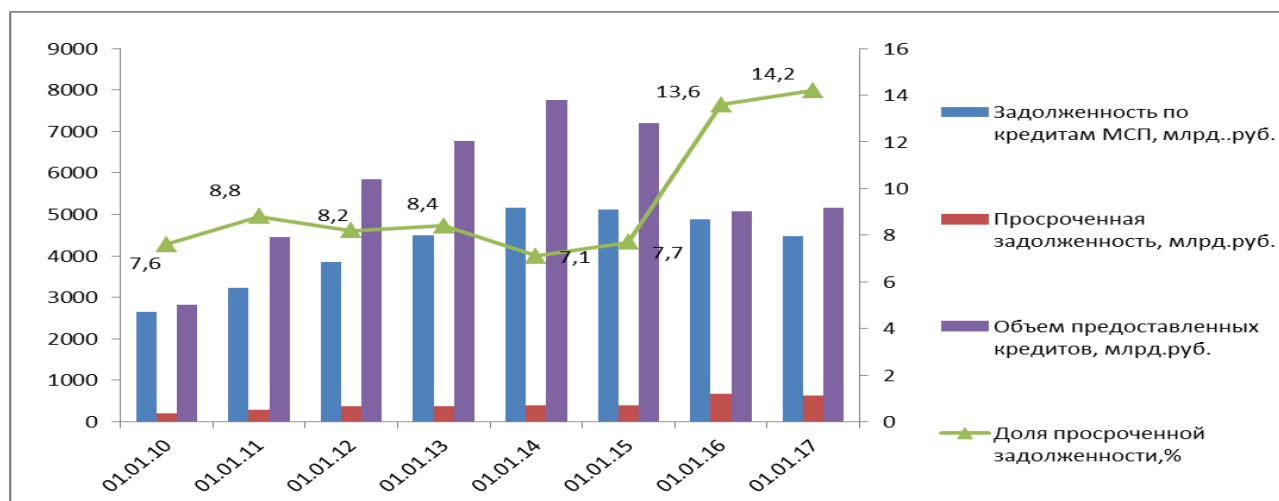


Рис. 1. Развитие рынка банковского кредитования МСБ в России в 2009-2016 годах [5; 3, с.160]

По результатам проведенного Аналитическим центром АО «МСП Банк» опроса в 2014 году всего лишь 20% от общего числа малых и средних предприятий воспользовалась

банковскими кредитами. При этом сильно пострадал долгосрочный сегмент рынка банковских кредитных услуг для МСБ [4, с.128].

Произошло это вследствие – с одной стороны - ухудшения экономического положения субъектов МСП, снижения их спроса на заемные ресурсы в условиях повышения процентных ставок и нарастания неопределенности на финансовых рынках, а с другой - ужесточения самими банками требований к обеспечению и финансовому положению заемщиков, сокращения ими спектра направлений кредитования и уменьшения количественных параметров кредитных сделок с МСП.

Повышение ставок и кредитных требований к заемщикам приняло масштабный характер именно к концу 2014 года, когда средняя ставка для заемщиков МСБ поднялась на 8 п. п. В этот же период многие банки прекратили кредитование с использованием технологий беззалоговых кредитов, микрокредитов и экспресс-кредитов.

Негативная тенденция продолжилась и в 2015 году, в результате чего задолженность по кредитам, выданным банками субъектам МСП, упала с 5117 млрд. руб. на начало года до 4885 млрд. руб. на его конец, тем самым снизившись за год на 4,5%, а по сравнению с «пиковой» величиной на начало 2014 года почти на 6%; и в следующем 2016 году, по итогам которого задолженность по сравнению с предыдущим годом упала еще на 4,5% до 4,5 трлн. руб., а в сравнении с началом 2014 года – на 13,4% (!), что происходило на фоне резкого роста показателя доли просроченных кредитов (ровно в два раза).

Следует отметить, что показатель просроченной задолженности в портфеле кредитов МСП по состоянию на 1 января 2017 года в 1,8 раза превысил аналогичный показатель по кредитам физических лиц и почти в 2,6 раза по кредитам, предоставленным крупному бизнесу, при этом его рост по сравнению с началом 2016 года составил 0,6 п.п., тогда как по кредитам физическим лицам и крупному бизнесу отмечаются снижение на 0,2 п.п. и рост на 0,1 п. п. соответственно.

Объем выдачи кредитов за 2016 год по сравнению с 2013 годом упал на треть, а его увеличение по сравнению с предыдущим годом стало весьма незначительным – менее, чем на 1,6% (всего на 81 млрд. руб.). При этом в структуре выдачи доминирующими остаются кредиты сроком до одного года – в 2016 году их доля варьировалась от 68,7% в первом квартале до 63% в четвертом квартале.

В результате, в течение последних шести лет отмечалось устойчивое падение показателя доли кредитов МСП в «клиентском» сегменте портфеля кредитов – с 18,3% на 1 января 2011 года до 11,5% на 1 января 2017 года. В сравнении с началом исследуемого периода снижение составило 5,1 п. п., а с началом 2016 года – 0,6 п. п.

В течение последних трех лет происходило снижение размера портфеля выданных банками на кредитном рынке ссуд для субъектов МСП и ухудшение его качественных характеристик, основной причиной чего остается для бизнеса - высокая стоимость банковских кредитных ресурсов, а для банков - сохранение значительных рисков при предоставлении услуг кредитования заемщикам данного сегмента.

Треть предпринимателей, подавших заявку на кредит в 2016 году, получили отказ в его предоставлении и в большинстве случаев - без объяснения причины, о чем свидетельствуют результаты опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) совместно с Фондом Citi, Национальной ассоциацией участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российским микрофинансовым центром (РМЦ) [64].

Вместе с тем по данным Индекса Опоры RSBI в шестидесяти процентах случаев по заявкам на получение кредитов банками принимаются положительное решение, но при этом лишь около десяти процентов компаний МСБ заявляют о своей потребности в ссудах, тогда как задолженность по кредитам отмечается у пятнадцати процентов предпринимателей [66]. Таким образом, даже, несмотря на смягчение процедур получения кредитов к 2017 году (понижение процентных ставок на 1,8 п. п. по кредитам сроками предоставления свыше года и на 2 п. п. по кредитам до года, смягчение риск-правил) на фоне замедления инфляционных процессов и удешевления стоимости для банков фондирования МСБ не торопился

наращивать инвестиционную активность, что объясняется нестабильностью потребительского спроса и снижением продаж.

Наиболее распространенными продуктами продолжали оставаться кредиты на пополнение оборотных средств (в т.ч. овердрафтные), инвестиционные и целевые ссуды.

Следует отметить сильную концентрацию рынка банковских кредитных услуг в сегменте МСП – и по размеру банков-кредиторов, и по географическому признаку. Так по итогам 2016 года более 60% всей задолженности по кредитам МСП формируют заемщики 30 крупнейших банков, среди которых бесспорным лидером является Сбербанк России. На долю последнего приходится 35,6% в совокупном рыночном портфеле МСП банков из списка ТОП-30 и 31% в совокупном объеме выданных ими кредитов [5]. При этом заметим, что высокий уровень дефолтности сегмента в 2014–2016 годах сдерживает интерес крупных банков к кредитованию МСБ.

Что касается географической концентрации, то 69% всей ссудной задолженности приходится на долю Центрального, Приволжского и Северо-Западного округов, при этом 37% составляет доля Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Восстановлению рынка кредитных услуг для МСП препятствует и возросшая административная нагрузка, поскольку она способствует снижению числа легальных предприятий и росту доли теневого бизнеса.

Несмотря на отмеченные тревожные тенденции, ряд моментов внушает определенный оптимизм, позволяя прогнозировать восстановление положительной динамики роста объемов кредитования в сегменте МСБ.

Прежде всего, это меры поддержки, принимаемые на государственном уровне. Так Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательств совместно с Минэкономразвития России и Банком России была разработана Программа стимулирования кредитования субъектов МСП (утверждена 3 октября 2016 года), нацеленная на создание механизма поддержки МСП путем предоставления на льготных условиях кредитных ресурсов для создания или приобретения основных фондов, запуска новых проектов, для пополнения оборотного капитала. Программа ориентирована на производственные отрасли, высокотехнологичные проекты, медицину.

Программа предполагает два вида поддержки субъектов МСП - гарантийную (независимая гарантия, в соответствии с которой Корпорация или МСП Банк обязывается перед банком отвечать за исполнение субъектом МСП его обязательств по кредитному договору) и кредитную (процентная ставка – 10,6% для субъектов малого, 9,6% - для субъектов среднего предпринимательства при сроке льготного фондирования до трех лет) и, соответственно, два вида партнерства с Корпорацией: банки – партнеры, т.е. бенефициары по гарантии Корпорации, и уполномоченные банки, осуществляющие кредитование по Программе [2]. На начало 2017 года в Программе участвовало тридцать уполномоченных банков.

Снижение кредитного порога по программе льготного кредитования «Шесть с половиной» до 5 млн. руб. в свете смещения акцента с 2017 года на региональное кредитование субъектов МСП будет способствовать увеличению доли кредитов, выданных региональными банками, и охвату ими большего числа клиентов-представителей МСБ. Положительное влияние на рынок кредитных услуг окажет и расширение перечня приоритетных отраслей по Программе.

Политика, проводимая ЦБ РФ в отношении ключевой процентной ставки, и улучшение фондирования кредитных организаций на внутренних рынках способствуют смягчению ценовых условий, что является важным стимулом к повышению спроса на кредитные ресурсы со стороны субъектов МСП.

Развитию банковского кредитования МСП будет способствовать и пересмотр Банком России критериев для применения пониженного коэффициента риска в отношении требований к субъектам малого бизнеса; отмена критерия дробности кредитного портфеля

субъектов малого предпринимательства; распространение возможности применения пониженного коэффициента риска и на условные обязательства кредитного характера перед субъектами малого предпринимательства.

В качестве положительного момента отметим расширение банками их продуктовой кредитной линейки для малых и средних компаний. Линейки кредитных предложений Россельхозбанка, АК БАРС, банка «Открытие», Сбербанка, Альфа-Банка по состоянию на начало 2017 года включали от 12 до 36 специализированных продуктов для МСП.

Банки стали обращать больше внимания на новые ниши для своих кредитных ресурсов - такие, как финансирование франчайзинговых моделей бизнеса, стартапов, электронной коммерции.

При этом, конечно, перспективы восстановления рынка банковских кредитных услуг в сегменте МСП во многом будут определяться развитием экономики в целом, зависеть от внутренних и внешних экономических факторов.

Литература:

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.

2. Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: утверждена решением Совета директоров АО «Корпорация «МСП» от 8» февраля 2017 г., протокол № 27- Режим доступа: <http://corpmsp.ru/corpmsp.ru/4ed/Программа6,5%20от%2008.02.2017.pdf/>, свободный.

3. Гладкова, С.Б. О развитии банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как факторе обеспечения экономической безопасности России [Текст]/ С.Б. Гладкова, А.А. Гулько, Е.С. Чуканова//Современная научная мысль. -2017. - № 1.- С. 157-164.

4. Гулько, А.А. О проблемах банков в развитии их кредитных отношений с субъектами малого и среднего предпринимательства [Текст]/ А.А. Гулько, В.П. Чорба (Зозуля)// Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: Материалы III Международной научно-практической конференции, под науч. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. - 2015. - С. 127-130.

5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.crb.ru>, свободный.

6. Официальный сайт Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http:// www. corpmsp.ru](http://www.corpmsp.ru), свободный.

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

*Дагман Сара
Науч. рук.: Е.Д. Щетинина
г. Белгород, Россия*

Туризм становится одним из основных факторов создания дополнительных рабочих мест, ускоряет развитие дорожного и гостиничного строительства и т.д. Туризм оказывает мощный мультипликативный эффект, благодаря которому он вносит свой вклад в развитие экономики.

Туризм способствует экономическому росту, а следовательно, развитию экономики. Благодаря мощным связям с другими секторами он стимулирует доходы во многих секторах. Такие факторы, как инвестиции, доходы, торговля, способствуют экономическому росту,

который является основой любого развития. Туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие.

Роль туризма в экономическом развитии можно наблюдать под разными углами. Вклад туризма в экономическое развитие анализируется с использованием трёх основных агрегатов:

1. Туризм и ВВП

Туризм является быстрорастущей отраслью в мире, он приносит выгоду для экономики в случае позитивных последствий, таких как улучшение инфраструктуры и увеличение инвестиций [1]. Используя подходящие инфраструктуры и инвестируя в туризм, другие секторы экономики имеют возможность развиваться. Например, рассмотрим случай использования сельскохозяйственной продукции, инфраструктура, обслуживающая туристов, может быть использована для соединения регионов и облегчения доставки товаров [2]. Таким образом, новые инвестиции, используемые для развития туризма, благоприятствуют региональной экономике. Это можно наблюдать при создании рабочих мест и получении дохода на этом этапе строительства. Хотя характер работы, создаваемой за короткий срок, все же изменяет жизнь людей в течение этого периода, и он обогащает этот район. На этапе эксплуатации, туристические расходы постоянно перетекают в местный регион и стимулируют различные связи с другими секторами экономики, что также выгодно для экономического развития.

Взяв ВВП в качестве критерия для измерения развития и роли туризма, исследование, проведенное ВТО показало, что число прибывающих международных туристов увеличилось по сравнению с ВВП и рост ВВП положительно связан с ростом туризма [3]. В годы, когда рост мировой экономики превысил 4%, это стало результатом роста индустрии туризма выше темпов роста ВВП. Сокращение туризма привело к сокращению ВВП.

Также влияние туризма на экономику зависит от вида товаров, которые туристы требуют (проживание, питание, транспорт и развлечения). Спрос на эти товары и услуги оказывает положительное влияние на отрасли, связанные с туризмом, которые производят эти товары для удовлетворения туристов. Производство в этих отраслях будет увеличиваться, чтобы отвечать растущему спросу на туризм, стимулируя рост доходов для промышленности снабжения [4]. Увеличенный доход положительно влияет на государственные доходы посредством налогов, которые также способствуют экономическому росту благодаря вмешательству правительства. Помимо налогов с туристической занятости и бизнеса, туризм увеличивает государственные доходы за счет прямых налогов на туристов (налоги на выезд), косвенных налогов и пошлин на товары и услуги, предлагаемые туристам [5].

2. Туризм и торговля

С точки зрения торговли, туризм во многих развивающихся странах вносит большой вклад в получение иностранных поступлений, чем в других секторах [6].

В целом у сектора туризма не так много ограничений, как в других видах деятельности, ориентированных на экспорт, где страны пытаются защитить местное производство, устанавливая высокий вступительный взнос за импортируемые товары. Это связано с тем, что туристические товары и услуги потребляются в стране-поставщике. Это выгодно при рассмотрении торговых преимуществ, которые могут быть распространены на местную экономику, вместо того, чтобы приносить пользу аутсайдерам.

Другой интересный момент, касающийся туризма и торговли, заключается в том, что где бы ни начинался туристический бизнес, растут связанные с этим виды деятельности с их воздействием на местную экономику.

Развитие туризма может уменьшить зависимость страны от сырьевых товаров как источника экспортных поступлений. Если страна в основном полагается, например, на экспорт сельскохозяйственной продукции, то в развитии туризма она не только может

расширить свои экспортные поступления, но и избегать колебаний цен, которые затрагивают сырьевые товары [7].

3. Влияние туризма на получение доходов и создание рабочих мест

Большим преимуществом туризма является его трудоемкость. Увеличение производства обычно достигается за счет увеличения занятости. Это выгодно для тех стран, которые должны снизить уровень безработицы. С другой стороны, туризм может создать шок на рынке труда, повышая заработную плату в секторе услуг и стимулируя мобильность в секторах [8]. Быстрое развитие международного туризма привело к увеличению рабочих мест. Индустрия туризма в основном занимается предоставлением услуг. Эти службы имеют высокий компонент занятости и даже высокий процент низкоквалифицированного персонала, который благоприятен для менее развитых стран.

Занятость в туризме также связана с доходами работников в этом секторе. Доходы, получаемые от туризма, позволяют работникам в этом секторе удовлетворять свои семейные потребности и, следовательно, вносить свой вклад в благополучие домашнего хозяйства.

Чтобы обобщить влияние туризма на экономическое развитие, предоставляется следующая математическая демонстрация:

Предположим, что простая модель экономического развития представлена следующими уравнениями:

$$(1) \quad E_d = E_g + O_f \quad \text{И}$$

$$(2) \quad E_g = I_n + T_r + G_r + O_f$$

$$(3) \quad E_d = I_n + T_r + G_r + O_f + O_f$$

Где E_d - экономическое развитие, E_g - экономический рост, I_n - доход от домашнего хозяйства, T_r - выручка от торговли, G_r - государственные доходы, O_f - другие факторы.

Рассматривая экономический рост как важный фактор развития, мы объясняли ранее, что туризм способствует экономическому росту путем получения дохода для домашнего хозяйства и путем увеличения государственных доходов.

Следуя этой логике и обращаясь к вышеупомянутым трем уравнениям, оставаясь при этом равными или постоянными, можно сделать вывод, что:

Если индустрия туризма \uparrow \longrightarrow I_n, T_r, G_r (4) и если

$I_n, T_r, G_r \uparrow \longrightarrow E_g \uparrow \longrightarrow E_d \uparrow$ (5)

Следовательно, развитие туризма ведет к экономическому росту, что приводит к развитию экономики и страны в целом.

Влияние туризма на развитие экономики зачастую происходит благодаря мультипликативному эффекту. Мультипликативный эффект — это понятие, которое отражает представление о совокупном (прямом и косвенном) воздействии туризма на национальную экономику. Мультипликатор туризма основан на предположении, что туристические расходы распределены между другими секторами экономики [9]. Идея заключается в том, что туристическая деятельность не является отдельной отраслью, а находится во всей экономической отрасли и взаимосвязана с другими секторами. Например, для удовлетворения спроса туристов туризм нуждается не только в туристических продуктах (природная привлекательность, туристические курорты и т. д.), но и в других секторах: транспортном, сельскохозяйственном, финансовом и т. д. При этом присутствие туриста в определенном месте может принести иностранную валюту не только в посещаемое место, но также может распространить этот доход на другие секторы, которые поддерживают туризм. Эти секторы, в свою очередь, используют свои доходы в других секторах и так далее. Это доказывает, что туризм является важным каталитическим сектором. И чем больше развит туризм, тем больше он может воздействовать на другие секторы в результате эффекта мультипликатора во всех секторах [10].

Вклад туризма в развитие экономики наблюдается на прямом, косвенном и индуцированном уровнях.

Прямой эффект можно заметить благодаря влиянию прямых продаж на доход, добавленную стоимость и занятость, он связан с тратами посетителей в различных секторах туризма.

Косвенные эффекты отражают изменения в продажах, доходах и занятости в отраслях, имеющих обратные связи с туризмом (поставки товаров и услуг). Доход, получаемый непосредственно от туристов, распространяется на другие отрасли и позволяет этим отраслям развиваться в результате туристической деятельности.

Индукцированные эффекты отражают увеличение продаж в местных отраслях промышленности в результате расходов на домашнее хозяйство, связанных с туризмом и другими отраслями. Эти расходы развивают такие секторы, как жилье, продовольствие, транспорт, образование и многие товары и услуги, которые требуют потребители. Этот процесс расходования средств и реагирования вновь приводит к продажам, доходам и занятости во всей экономике региона [11].



Рис. 1. Прямые, косвенные, индуцированные и секторальные эффекты туризма.

Благодаря мультипликативному эффекту, туризм способствует развитию, как показано на рисунке ниже.

На рисунке 2 представлены четыре различных уровня следующим образом:

1. Сектор туризма
2. Прямые эффекты
3. Косвенные последствия
4. Индуцированные эффекты

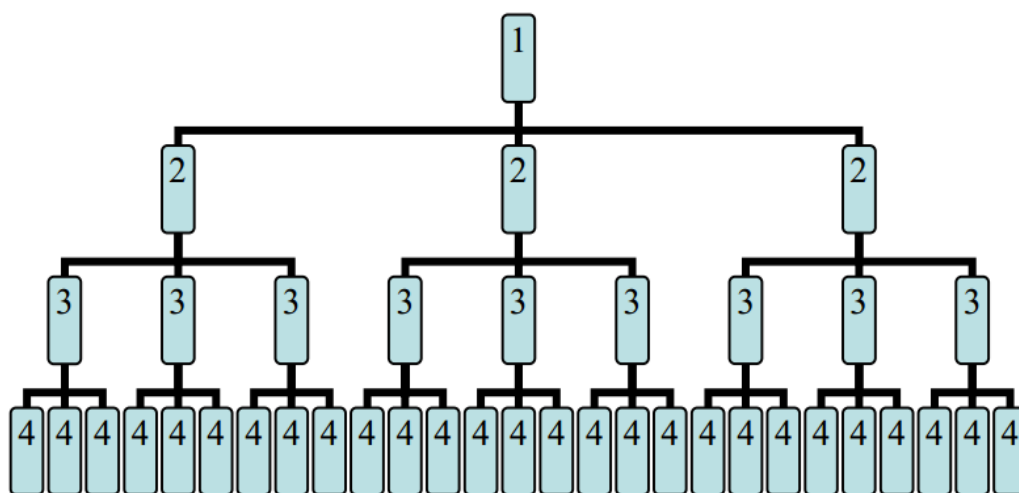


Рис. 2: Эффект мультипликатора туризма.

На каждом уровне, есть влияние на экономику в том смысле, что первый человек, который получает доллар от туриста, не оставляет его непродуктивным, он или она циркулирует его через ведения бизнеса и распределения заработной платы сотрудникам, которые вкладывают средства в покупку товаров и услуг другим, а эти другие делают то же самое и так далее и так далее. Это приводит к тому, что влияние туристической деятельности на экономику больше, чем первоначальные туристические расходы [12]. Следовательно, влияние туризма на развитие хорошо объясняется эффектом мультипликатора.

В итоге, туризм вносит существенный вклад в экономический рост страны, и это в основном достигается за счет мультипликативного эффекта туризма. Благодаря развитию туризма появляются возможности для создания рабочих мест, получения дохода, увеличения экспортных поступлений и т.д. огромны.

Литература:

1. Скороходов А.В. Международный туризм: учеб. пособие. - М.: Инфа - М, 2007. - 321 с.
2. Hernández, M.R., Impact of Tourism Consumption on GDP. The Role of Imports. Department of applied economics, University of la Laguna , 2004, 29с.
3. WTTC, The economic impact of travel & tourism, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2017/world2017.pdf>
4. Драчева Е.Л. Экономика и организация туризма: учебное пособие./Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Исмаев и др. - М.: Кнорус, 2010.-576с.
5. Douglas C. Frechtling// The economic impact of tourism overview and examples of macroeconomic analysis, 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://statistics.unwto.org/en/content/papers>
6. Williams, M., The Political Economy of Tourism liberalization, Gender and the GATS, 2003, 12с.
7. Ennew, C., Understanding the Economic impact of tourism. Somnath Chib Memorial Lecture, February 14th 2003.
8. Островский И.А., Теории экономического роста и формирование стратегии социально-экономического развития регионов // ВЕСТНИК БГТУ им. В.Г. ШУХОВА .- 2015 .-№ 1.- С 111-114.
9. Квашнина Е.Б. Метод оценки мультипликативного эффекта инвестиций в туристскую индустрию региона // Известия Санкт - Петербургского государственного экономического университета. – 2012. - №2. –С 70-73.

10. Токтамышева Ю.С. Индикаторы инновационного развития регионов Российской Федерации в анализе потенциала их экономического роста // ВЕСТНИК БГТУ им. В.Г. ШУХОВА .- 2015 .-№ 3.- С 153-159.

11. Ю.Ю.Колесникова, А.Б. Крутик . Оценка мультипликативного эффекта туризма и развитие венчурного предпринимательства // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.- 2013.- № 5(180).- С182-187

12. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для студентов. - М.: Издательский центр «Академия», 2009. - 288 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

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

Стабильный и эффективно функционирующий банковский сектор является значимым фактором экономического государства. Однако в условиях современной экономической ситуации в РФ возникла угроза его нестабильности, которая преимущественно связана с активным ростом объемов кредитования и неспособностью банков управлять кредитными рисками.

Важным показателем развития рынка кредитования является качество кредитного портфеля, характерной особенностью которого в настоящее время является значительный рост проблемной ссудной задолженности в общей структуре активов российских коммерческих банков. Это порождает возникновение проблемных кредитов, управление которыми относится к основополагающим задачам банковского менеджмента. Важность решения данного вопроса связана с нарастанием кризисных условий в экономике и в банковском секторе в целом, которые обусловлена введением международных экономических санкций в отношении России и снижением цен на энергоносители.

Отягощающим фактором является то, что российская система управления проблемными кредитами появилась достаточно недавно и не успела приобрести методический и организационный опыт, сравнимый с зарубежным.

Говоря о системе управления проблемными кредитами, важно отметить, что любые ее совершенствования должны осуществляться как на уровне отдельного банка, так и на уровне государства, посредством выявления эффективных элементов зарубежного опыта и учета специфики развития банковской системы РФ. Как показывает практика, наиболее эффективной является европейская система управления кредитами. Ее эффективность обусловлена рядом объективных факторов, таких как четкая стратегия управления проблемными кредитами, тесное сотрудничество с коллекторскими агентствами, а также функционирование, так называемого, централизованного бюро кредитных историй. Рассмотрим направления совершенствования управления проблемными кредитами, которые могут быть применимы в РФ.

Так, одними из ведущих таких направлений являются создание совместно с ЦБ РФ централизованной компании по управлению проблемными активами, централизованного бюро кредитных историй, центра мониторинга выданных кредитов и единого центра регистрации залогов. Также, немаловажным элементом здесь, является создание условий, при которых кредитные организации будут нацелены на обнародование максимально достоверной информации о реальном объеме проблемных кредитов [1].

Помимо этого при модернизации системы управления проблемными кредитами на государственном уровне необходимо рассмотреть возможность использования в банках России зарубежных стратегий, таких как:

1. Стратегия невмешательства – характеризуется тем, что банки работают с проблемными кредитами самостоятельно или прибегают к помощи коллекторских организаций;

2. Покупка государством проблемных активов - создание специализированных институтов по выкупу и управлению проблемными активами [2, стр. 105].

Обе эти стратегии направлены на сохранение объемов кредитования и повышение ликвидности банковской системы. Однако, в настоящее время кризисная ситуация в сфере кредитных отношений банков с заемщиками показала, что при наличии большого числа банков, испытывающих трудности, а также при определенной степени однородности приобретаемых активов наиболее эффективной будет вторая стратегия.

В рамках совершенствования управления проблемными кредитами многим российским банкам рекомендуется создать специальный отдел, в ведении которого будет осуществляться планирование и прогнозирование, а также отслеживание ежемесячных тенденций на рынке кредитования на перспективу от одного месяца до одного года, в целях предотвращения чрезмерных потерь банка при невозвратах и просроченных кредитах.

Кроме того, большому числу банков следует пересмотреть механизм одобрения заявок на выдачу кредитов посредством ужесточения данной процедуры, а также в целом ограничить перечень кредитов, заявки на которые одобряются системой в автоматическом режиме, ведь зачастую именно этот факт является причиной выдачи кредита недобросовестным клиентам, и как следствие, увеличения количества проблемных клиентов для ряда банковских структур.

Необходимо подумать и об обязательном введении страховой деятельностью для максимально возможного снижения кредитных рисков банковского учреждения. Здесь рассматриваются два типа страховки: страхование непогашения ссуды заемщиком и страхование непогашения ссуды банка. В первом случае страхователем является заемщик, а во втором – банк. Причем данная услуга страхования выгодна как банку, так и заемщику, так как при наступлении страхового случая обязанность по возврату кредита ложится на плечи страховой компании [2, стр. 98].

Весьма полезным новшеством для коммерческих банков является и создание собственной контролирующей структуры, которая сможет взаимодействовать с управляющими компаниями на аутсорсинге по всем ключевым направлениям. SPV выступает здесь в роли специализированной компании, которая находится в ведении банка и на баланс которой выводится проблемный актив. За счет этого банк избавляется от отрицательного баланса на основном счете и повышает свой рейтинг среди других кредитных организаций [3, стр. 201].

Важно отметить, что работу по сокращению объемов проблемного кредитования необходимо начинать вести еще на начальной стадии, то есть до того момента, когда банк выдаст ссуду. Чем раньше служба безопасности совместно со службой кредитного мониторинга среагирует на возникновение задолженности у заемщиков, тем ниже риск для банка не получить свои денежные средства обратно. Поэтому данная стадия кредитного процесса играет колоссальное значение при управлении проблемными задолженностями.

В целях совершенствования управления проблемными кредитами коммерческим банкам может пригодиться технология кредитного скоринга, которая позволит создать более эффективную методику управления портфелем проблемных кредитов. Скорингом – это алгоритм или методика, позволяющая на основе данных о должнике оценить его способность к своевременному погашению кредитной задолженности. Что весьма ценно, при использовании скоринга конечным результатом оценки является не только дифференциация кредита на «хороший» или «проблемный», но и также вероятность невозврата кредита, выбор механизмов возврата и уровень риска в целом [3, стр. 108].

Использование кредитного скоринга банковскими структурами в целях управления портфелем проблемных кредитов является залогом конкурентного преимущества. Ведь,

возникающее посредством него уменьшение уровня затрат на взыскание и сроков принятия решения позволяет банку наиболее оптимально осуществлять управление проблемными кредитами и, что немаловажно, предотвращать их появление. За счет этого, можно сказать, что в ближайшем будущем прогнозируется рост популярности скорингового метода.

Для большей эффективности технологию кредитного скоринга следует совмещать с методами работы коллекторских агентств, методом цессии проблемных кредитов и страхования кредитных рисков, поскольку универсальная методика управления портфелем проблемных кредитов может быть построена только с применением всех указанных методов. Комплексное использование представленных выше методов взыскания проблемной задолженности позволит максимально снизить уровень проблемных кредитов в портфеле банков.

Помимо всего прочее целесообразным будет совместить элементы централизованного и децентрализованного управления проблемными кредитами, это уравнивает риски между государством, банками и специализированными коммерческими организациями по управлению проблемными задолженностями.

Таким образом, подводя итог, можно сказать изучение темы научного исследования позволило выявить ряд проблем в управлении проблемными кредитами в коммерческих банках России. Нами были разработаны направления совершенствования данного процесса, использование которых на практике будет способствовать улучшению качества кредитного портфеля банковского сектора России в целом, и отдельных российских банков в частности, а так же позволит повысить надежность, ликвидность и привлекательность банковской системы нашей страны.

Литература:

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004 года №254-П // Электронный фонд нормативно-правовой и технической документации «Техэксперт» — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901894712>, свободный.

2. Зобова, Е.А. Особенности управления проблемными кредитами в коммерческом банке [Текст] / Е.А. Зобова, Б.М. Бакуменко // Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики: кол. монография. - Тамбов, 2013. - С. 96-125.

3. Кожавев, Ю.П. Деньги, кредит, банки [Текст] / Ю.П. Кожавев, Н.С. Титова. - М.: Финансы, 2011. - 365 с.

4. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков [Текст] / Н.С. Костюченко. - Спб.: Скифия, 2013. - 440 с.

5. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля на 1 января 2016 года [Электронный ресурс]: Агентство «РИАРЕЙТИНГ». - Режим доступа: http://riarating.ru/banks_rankings/20160201/630008275.html, свободный.

6. Топ 100 самых крупных банков России 2016: рейтинг по размеру активов [Электронный ресурс]: Агентство деловой информации «Рейтинг и новости». - Режим доступа: <http://top-rf.ru/business/214-top-100-samykh-krupnykh-bankov-rossii-rejting-bankov-po-razmeru-aktivov.html>, свободный.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ

***М.Е. Заливочкин
г. Белгород, Россия***

Главной проблемой института банковского кредитования предпринимательской деятельности современной России является отсутствие четкого и законодательно закрепленного понятия кредита как правовой категории, содержащей в себе экономическую

основу и практическую значимость для предпринимательской деятельности. Понятие «кредитование» законодательно не определено. Одни исследователи считают, что кредитным правоотношением является урегулированное нормами гражданского права общественное отношение, возникающее по поводу передачи денег или вещей от одного лица (кредитору) к другому (заемщику) на возвратных условиях, другие – что банковский кредит представляет собой урегулированные нормами права финансовые отношения¹.

Как правовая категория с точки зрения финансового права банковский кредит по мнению В.А. Мальцева представляет собой отдельный финансово-правовой институт, совокупность норм которого регулирует отношения по формированию кредитными организациями денежных фондов и предоставлению юридическим и физическим лицам денежных средств во временное пользование [1].

Как отмечает Н.И. Химичева, в аспекте договорного права банковский кредит можно определить следующим образом – договорное обязательство, в соответствии с которым банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее [2].

Из-за отсутствия законодательно закрепленного определения понятия «кредит» существует также путаница, выразившаяся также в смешении понятий «банковский кредит» и «банковская ссуда». Некоторые ученые высказывают мнение, что этот термин «ссуда» привнесен под влиянием банковского права Англии, для английского права характерна неочевидная система отличий ссуды, беспроцентного займа и займа под проценты². Во избежание возможных коллизий И.В. Сарнаков предлагает рассматривать кредит в следующих аспектах [3]:

- как систему экономических отношений по поводу передачи ресурсов от одного лица другому на условия возвратности, платности, срочности;
- как звено финансовой системы государства;
- как правовое состояние;
- в узком, материальном смысле как определенную денежную сумму, т.е. то, что в научной литературе именуется банковским кредитом.

Оптимальным по мнению Д. Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина, является следующее определение банковского кредитования: самостоятельная, осуществляемая на свой риск, лицензированная, направленная на извлечение прибыли предпринимательская деятельность кредитной организации, состоящая в размещении привлеченных во вклады денежных средств клиентов на условиях возвратности, срочности, платности [4].

М.И. Брагинский, отмечая существование проблемы соотношения понятий категории «кредит», употребляемой в экономическом и правовом смысле, пишет [5], что данная категория прежде всего служит для обозначения трех видов договорных обязательств: кредитного договора, договора товарного кредита и обязательства коммерческого кредита, и использование категории «кредит» как обобщенное понятие уместно только в рамках экономической науки. И при этом ученый замечает, что категория «кредит» может использоваться в публично-правовом аспекте, не имеющего ничего общего с гражданским правом в случаях вступление в эти отношения Банка России, осуществляющую надзор за деятельностью кредитных организаций.

По поводу правового состояния Д.Ю. Пендюхов пишет следующее: «Кредит можно определить как таковое правовое состояние, при котором кредитор на основании договора передает денежные средства заемщику, который обязуется возвратить полученные денежные средства и уплатить проценты за них» [6].

К основным принципам банковского кредитования предпринимательской деятельности Л.Г. Вострикова, А.В. Калтырина [7, 8] относят:

¹ Лишанский М., Маслова И. Правовое регулирование кредитных отношений // Хозяйство и право, 2010, № 4, с. 133.

² Саперов С.А. Банковское право: теория и практика. – М., 2013, с. 431-432

– принцип подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам (в частности, обязательно составление кредитного договора или соглашения в письменной форме, не противоречащего закону и нормативным актам ЦБ РФ);

– принцип платности – подразумевает, что за право пользования кредитом субъект предпринимательской деятельности должен заплатить оговоренную сумму процентов;

– принцип срочности – означает, что кредит выдается банком на однозначно определенный срок;

– принцип резервности – публично-правовое требование формирования банком резерва на возможные потери по ссудам;

– принцип неизменности условий кредитования – то есть изменение условий кредитного договора должно производиться в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре либо в специальном приложении к нему;

– принцип возвратности – предполагает, что в определенный договором срок вся сумма кредита должна быть возвращена полностью.

В особую группу принципов следует выделить распространенные правила кредитования субъектов предпринимательской деятельности, которые используются, если такова воля сторон, выраженная в кредитном договоре, и не должны применяться, если не включены в такой договор (не безусловные принципы):

– принцип целевого использования кредита;

– принцип обеспеченного кредитования (кредит может быть обеспечен полностью, частично или не обеспечен вовсе).

Л.Г. Востриковой выделяется также такой принцип банковского кредитования предпринимательской деятельности, как дифференцированность, который означает, что банк в каждом конкретном случае при принятии решения о выдаче кредита субъекту предпринимательской деятельности подходит к заемщику индивидуально-избирательно, оценивая его финансовые показатели деятельности с позиций способности вернуть сумму кредита и причитающиеся проценты в согласованные сроки [7].

Главными критериями классификации банковского кредитования предпринимательской деятельности по мнению А.А. Арутюнян являются: субъектный состав (выдаваемые субъектам малого и среднего предпринимательства, субъектам корпоративного бизнеса), цели назначения (целевые и нецелевые), в зависимости от обеспечения (обеспеченные и необеспеченные), в отдельную группу входят межбанковские кредиты с участием Банка России [9].

Для понимания банковского кредитования предпринимательской деятельности и его отличия необходимо уяснить также существование специального вида заемного обязательства – коммерческого кредита. Обязательство коммерческого кредита не обладает отдельной формой договорного правоотношения, а возникает в тех гражданско-правовых договорах (не затрагивая их существа), исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, при том условии, что одна из сторон такого договора предоставляет свое исполнение контрагенту в кредит, с отсрочкой предусмотренного договором встречного исполнения со стороны этого контрагента. Обязательство коммерческого кредита (в отличие от банковского кредита или товарного) не образует отдельный договор, а входит в состав иных гражданско-правовых договоров: купли-продажи, подряда и т.п.

Таким образом, становление и развитие института банковского кредитования предпринимательской деятельности тесно связано с формированием законодательной базы, регулирующей кредитование субъектов предпринимательской деятельности.

Банковское кредитование в некотором смысле можно назвать разновидностью профессиональной предпринимательской деятельности кредитных организаций, основным источником формирования их прибыли. Тогда банковское кредитование предпринимательской деятельности можно рассматривать как самостоятельную, осуществляемую на свой риск, лицензированную, направленную на извлечение прибыли

предпринимательская деятельность банка, состоящая в предоставлении в пользование денежных средств как своих, так и привлеченных, субъекту предпринимательской деятельности в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором [10].

Соответственно, к основным принципам банковского кредитования предпринимательской деятельности можно отнести: принцип подчинения кредитной сделки нормам гражданско-правового законодательства и нормативным актам Банка России, принцип платности, возвратности, взаимовыгодности и срочности. Главными критериями классификации банковского кредитования предпринимательской деятельности являются: субъектный состав (выдаваемые субъектам малого и среднего предпринимательства, субъектам корпоративного бизнеса), цели назначения (целевые и нецелевые), в зависимости от обеспечения (обеспеченные и необеспеченные), в отдельную группу входят межбанковские кредиты с участием Банка России.

Многим предпринимателям сегодня не обойтись без кредитов малому бизнесу от государства. 2017 год не станет исключением и из бюджета будут выделены средства на поддержку ИП, а также других представителей данного направления предпринимательской деятельности. Помощью государства пользуется основная масса бизнесменов, которые желают развить свой бизнес.

Право получить деньги на льготных условиях имеют те предприятия, на которых количество нанятых сотрудников не превышает 100 человек, оборот по счетам до 400 млн. рублей в год. В 2017 году будет также непросто обеспечить развитие бизнеса, так как в связи с нестабильностью валюты изменяется арендная плата в сторону увеличения, возрастает стоимость закупки товаров. Все это приводит к необходимости поддержки малого бизнеса государством.

Многие банки предлагают получить свои кредиты на развитие предпринимательства в стране. Но их условия часто являются не очень выгодными. Кроме этого есть еще ряд факторов, которые тормозят выдачу денег представителям малого бизнеса. К ним относятся:

- значительное ужесточение требований, которые банковские учреждения устанавливает для клиентов, желающих получить кредит;
- общеэкономические влияния;
- значительное увеличение стоимости кредитов для малого бизнеса;
- снижение возможностей потребителей;
- уменьшение количества заемщиков с положительной кредитной историей.

Все эти факторы значительно приостанавливают кредитование предпринимателей, что в свою очередь тормозит их развитие, особенно на фоне колебания курсов.

Стоит отметить, что часто даже тем бизнесменам, которые согласны получить кредит на условиях банков, отказывают в получении денег в займы. Это связано с различными факторами:

у предпринимателя отсутствует положительная кредитная история, что может быть обосновано недавней регистрацией деятельности;

банковские специалисты не считают направление деятельности клиента прибыльным, то есть таким, что сможет обеспечить возврат предпринимателем кредитных средств и процентов за пользование.

Но выход есть и для таких предпринимателей. В 2017 году, как и в предыдущих, будет действовать программа льготного кредитования, направленная на совершение государственной поддержки малого бизнеса.

Деньги, которые выдаются государством, как помощь развитию малого бизнеса, оформляются исключительно, как финансовая помощь на развитие деятельности. Их нельзя использовать на личные цели. Обязательным условием выдачи такого кредита является целевая направленность денег. Государственные органы тщательно контролируют использование денег. Предприятие, которое получило финансовую помощь от государства, может ожидать внеочередных проверок в любой момент.

Но в то же время такая программа финансовой помощи имеет ряд преимуществ:

- низкая процентная ставка за использование денег;
- минимальные требования к заемщику;
- упрощенная система оформления, что позволяет быстро получить его.

Стоит отметить, что еще одним преимуществом кредитов на поддержку малого бизнеса в 2017 году является возможность их оформления во многих финансовых учреждениях страны. Конечно, не все банки или кредитные организации имеют аккредитацию на оказание такой помощи через государственные фонды. Поэтому, прежде чем начать оформление всех документов, необходимо точно уточнить возможность получить кредит на поддержку своего бизнеса в определенной организации.

В 2017 году были определены основные цели государственной программы помощи предприятиям, а именно:

- улучшение деятельности функционирования агентства кредитных гарантий;
- защита микрозаймов, через рефинансирование от Центробанка;
- деятельность гарантийных фондов в регионах выдачи кредитов на поддержку малого бизнеса;
- максимальная открытость государственных заказов для предприятий малого бизнеса.

– Но кроме этого в 2017 году ожидается внешнее негативное влияние на развитие небольших предприятий, несмотря на государственное финансирование, что связано с такими факторами:

- максимальная направленность денег коммерческих банков на рефинансирование внешних задолженностей больших компаний;
- значительное увеличение стоимости банковских кредитов;
- ухудшение состояния кредитных портфелей.

Именно поэтому государство в 2017 году максимально старается выделить деньги на поддержку малого бизнеса.

В 2017 году Министерство экономического развития продолжает реализовать программу, которая была введена в действие еще в 2005 году, которая нацелена на максимально возможную поддержку предпринимателей.

Большинство банковских учреждений считают выдачу денег на развитие малого бизнеса очень рискованным и бесперспективным направлением деятельности. Но в то же время многие из них оформляют льготные микрозаймы за счет государственной поддержки.

Лидерами по выдаче такого типа кредитов в 2015-2016 гг. были такие банки: Сбербанк, Промсвязьбанк, ВТБ24, МинБанк. В 2017 году они продолжают свою деятельность в этом направлении. Но также есть и другие финансовые учреждения, куда можно обратиться за деньгами в кредит на льготных условиях в рамках государственной программы помощи малому бизнесу.

Среди кредитов, которые дадут возможность получить деньги небольшим предприятиям в 2017 году, выделяют такие:

1. «Бизнес-Доверие»: до 3 млн.рублей на срок до 4 лет со ставкой от 18,98% годовых;
2. «Бизнес-Старт»: до 3 млн.рублей, с обязательным первым взносом 20% от суммы;
3. «Бизнес-Авто»: от 150 тыс. рублей со ставкой от 14,55 % годовых;
4. «Бизнес-Инвест»: от 150 тыс.рублей для представителей сельскохозяйственной отрасли со ставкой 14,82% годовых;
5. «Бизнес-Недвижимость»: до 3 млн.рублей с разными процентными ставками;
6. «Бизнес-Оборот»: до 3 млн.рублей с разными процентными ставками.

Разнообразие программ дает возможность представителям малого бизнеса выбрать наиболее подходящую под свою деятельность и уровень ее развития.

Индивидуальные предприниматели, которые планируют или уже ведут свою деятельность в сфере сельского хозяйства, лучше всего обращаться в Россельхозбанк. Данное финансовое учреждение имеет целый ряд программ выдачи денег в кредит на развитие малого бизнеса именно в этом направлении.

Литература:

1. Финансовое право: учебник / В.А. Мальцев.— М.:КНОРУС, 2016. – 240 с.
2. Финансовое право / Отв. ред. Н.И. Химичева. - М.: Норма, 2015. – 752 с.
3. Сарнаков И.В. Соотношение понятий «банковский кредит» и «банковская ссуда» // Право и экономика. – 2012. – № 6. – С. 115-118.
4. Банковское право: учебник для магистров / Под. ред. Д.Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина. – М.: Юрайт, 2013. – 1055 с.
5. Брагинский М.И. Договорное право. Книга пятая. Том 1: Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований – М.: Статут, 2011, 623 с.
6. Пендюхов Д.Ю. Определение понятия «кредит» // Сборник научных трудов РАЮН. – Т. 2. – 2015. – № 5. – С. 329-331.
7. Вострикова Л.Г. Финансовое право: Учебник. – М.: Норма, 2015, 657 с.
8. Деятельность коммерческих банков: Учебное пособие / Под ред. А.В. Калтырина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 383 с.
9. Арутюнян А.А. Особенности банковского кредитования субъектов предпринимательской деятельности // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 5. – С. 82-86.
10. Антонова М.В., Шипицын А.В., Чистникова И.В. Совершенствование банковского кредитования предприятий малого бизнеса. – Белгород: Кооперативное образование, Издательство БУКЭП, 2013. – 116 с.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОГРАНИЧЕНИЯ В РАБОТЕ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ

Н.В. Крайнова
г. Ярославль, Россия

Последнее десятилетие социально-экономического развития России характеризуется широким распространением коллекторской деятельности, которая стала объективной реальностью, требующей внимания как от общества, так и от государства.

Так, с 2010 года ежегодно фиксируется рост просроченной задолженности по кредитам коммерческих банков[1, с. 1398], в связи с чем в 2015-2016 годах широкое распространение получили угрозы, оскорбления, нанесение увечий должникам, а также поджоги и повреждения их имущества со стороны коллекторов, что вызвало необходимость изменения и дополнения законодательства, регулирующего взыскание долгов.

Особый интерес у профессионального сообщества и органов государственной власти вызывает законодательное закрепление с 1 января 2017 года новых, достаточно четких правил совершения действий, направленных на взыскание задолженности по договору потребительского кредита (займа), а также норм об административной ответственности за их нарушение.

Однако российское законодательство в данной сфере далеко не совершенно и наличие необходимости научной разработки проблем правового регулирования сохраняется и по сей день. Так, например, понятие «коллекторская деятельность» законодательно не было закреплено.

Сегодня коллекторские агентства развитых стран являются легальной и легитимной составляющей делового сообщества. Потребителями их услуг являются банки, страховые организации, телекоммуникационные и многие другие компании, в процессе деятельности которых возникает просроченная задолженность за услуги или товары.

Коллекторская деятельность в России, находясь на стадии формирования, динамично развивается, усложняется, у нее появляются новые формы и направления.

Законодательно установленные ограничения имеют специфику в зависимости от того, отнесены ли нормы, регулирующие осуществление коллекторской деятельности, к частному или публичному праву.

Нормы частного права, ограничивающие деятельность коллекторов, как правило, являются запретительными и обладают достаточно высокой степенью конкретности. Второй вид ограничений характеризуется нормами-санкциями, носящими достаточно общий характер, не профилированными специально под коллекторскую деятельность.

Рассмотрим нормы, регулирующие осуществление коллекторской деятельности в частном праве.

С вступлением в силу Федерального закона N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» применяются следующие запреты и ограничения в отношении действий, создающих угрозу нарушения прав физических лиц:

1. Только кредитная организация или лицо, осуществляющее деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности и включенное в государственный реестр, имеет право осуществлять взыскание долгов, если права требования перешли к нему с 1 января 2017 года. Одним из принципиальных требований является наличие у организации чистых активов в размере не менее 10 млн. рублей, а также договора обязательного страхования ответственности на такую же сумму в год.

По состоянию на 01 мая 2017 года зарегистрировано 118 компаний, вошедших в реестр и получивших официальное право заниматься коллекторской деятельностью[4].

Также действует и требование к собственникам, управляющим и сотрудникам, осуществляющим взаимодействие с должником: они не должны иметь неснятую или непогашенную судимость за преступления против личности, преступления в сфере экономики или преступления против государственной власти и общественной безопасности и находиться за пределами территории РФ.

2. Взаимодействие с должником осуществляется посредством:

- 1) личных встреч, телефонных переговоров (непосредственное взаимодействие);
- 2) телеграфных сообщений, текстовых, голосовых и иных сообщений, передаваемых по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи;
- 3) почтовых отправлений по месту жительства или месту пребывания должника (п.1 ст.4).

Другие способы взаимодействия могут быть применены только с письменного согласия должника или лица, предоставившего обеспечение по договору потребительского кредита и взыскателя.

В рассматриваемом федеральном законе нет указания, что соглашение дается после наступления просрочки платежа, следовательно, организация его подписания может быть предварительной. Также из Закона вытекает, что взаимодействие осуществляется после возникновения просрочки.

3. Определена частота непосредственного взаимодействия (п.3 ст.7). Так, недопустимо контактировать с должником:

- 1) в рабочие дни в период с 22 до 8 часов и в выходные и нерабочие праздничные дни в период с 20 до 9 часов по местному времени по месту жительства или пребывания должника, известным кредитору и (или) лицу, действующему от его имени и (или) в его интересах;
- 2) посредством личных встреч более одного раза в неделю;
- 3) посредством телефонных переговоров: более одного раза в сутки; более двух раз в неделю; более восьми раз в месяц.

При этом Закон не определяет частоту телеграфных сообщений, текстовых, голосовых и иных сообщений, передаваемых по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи.

Закрепленная законодательно частота взаимодействия касается отдельно определенного долга, т.е. при наличии нескольких долгов коллекторы вправе беспокоить чаще[3, с. 90].

Нередки случаи, когда из одного договора возникает несколько обязательств (по возврату основной суммы кредита, по уплате процентов, по санкциям за нарушения, по обеспечению кредита), то есть частота взаимодействия многократно возрастает, а вопрос о самостоятельности обязательства является спорным: это понятие не определено ни в Гражданском кодексе, ни в Законе.

Предусмотрена возможность ограничения или прекращения непосредственного общения с взыскателем после направления заявления об этом через нотариуса или по почте заказным письмом с уведомлением о вручении либо после вручения лично под расписку. При этом представителем должника может быть только адвокат, а заявление с отказом можно направить не ранее чем через 4 месяца с даты возникновения просрочки по кредиту.

Введен более конкретизированный запрет на раскрытие персональных данных должников при таких методах взыскания, как размещение информации в источниках сети Интернет, на (в) зданиях, сооружениях (п. 8. Ст.6).

Указанный закон запрещает взаимодействовать с любыми третьими лицами (члены семьи должника, родственники, иные проживающие с должником лица, соседи и любые другие физические лица) по вопросу возврата просроченной задолженности без одновременного согласия должника и этого третьего лица.

Данный запрет связан с моральными стандартами и защитой интересов посторонних лиц.

В п.1 ст. 6 конкретизированы случаи, в которых запрещено непосредственное взаимодействие с должником по возврату просроченной задолженности: признание должника банкротом, лишение его дееспособности (ограничение в дееспособности), должник находится на излечении в стационарном лечебном учреждении, является инвалидом первой группы или является несовершеннолетним лицом (кроме эмансипированного).

Также в п.2. ст. 6 запрещены действия, связанные с: 1) применением к должнику и иным лицам физической силы либо угрозой ее применения, угрозой убийством или причинения вреда здоровью; 2) уничтожением или повреждением имущества либо угрозой уничтожения или повреждения;

Анализ указанных выше запретов позволяет сказать, что весьма туманно звучит п. 6, где представлено достаточно сложное для понимания понятие «вред». Например, совершенно очевидно, что при общении коллекторов с должником последнему наносится репутационный вред [2, с. 78-82].

Также достаточно сомнительным решением является включение в п.1 в состав нормы-запрета ссылки на «угрозу» для должника, проверить которую объективно сложно с точки зрения доказывания.

Защиту чести и достоинства любого человека предусматривает статья 152 ГК РФ, в соответствии с которой реализуется право требовать по суду опровержения порочащих честь, достоинство или деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности.

В связи с принятием и вступлением в силу с 01.01.2017 года названных ограничений законодатель установил санкции за их нарушение. Так, п. 11 закрепляет обязанность кредитора и лица, действующего от его имени и (или) в его интересах, возместить убытки и компенсировать моральный вред, причиненные их неправомерными действиями должнику и иным лицам. При этом обязанность доказывания факта нанесения морального вреда, а также размера причиненных убытков возлагается на самого должника.

Также административная ответственность предусмотрена ст. 14.57 КоАП РФ за нарушение требований законодательства о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности влечет наложение административного штрафа.

Применение указанных мер административной ответственности относится к кредитору или лицам, действующим от его имени и (или) в его интересах (за исключением кредитных организаций).

Одним из существенных аргументов, останавливающих коллектора, является привлечение его к уголовной ответственности.

Уличить коллекторов в совершении перечисленных действий непросто, так как, сталкиваясь с профессионалами, должник не способен собрать доказательства их вины. В такой ситуации важное значение имеют перспективы контроля государством коллекторской деятельности.

Подводя итог, можно сказать о том, что необходимо дальнейшее совершенствование законодательства в направлении расширения ограничений и запретов на использование конкретных методов коллекторской деятельности.

Введенные нормы ограничения применения действий по взысканию задолженности в отношении несовершеннолетних, недееспособных или ограниченно дееспособных, инвалидов первой группы, лиц, находящихся на излечении в стационарном лечебном учреждении, а также признанных банкротами, призвано сделать российское общество более гуманным.

Как перспективу развития коллекторской деятельности можно отметить распространение соответствующих норм не только на отношения, связанные с потребительским кредитованием, но и на ряд других имущественных отношений. Например, другие ограничения должны иметь коллекторы, осуществляющие взыскания по обязательствам, связанным с предпринимательской деятельностью или коммунальным платежам.

Литература:

1. Парикова Е. И. Статистический анализ просроченной задолженности коммерческих банков РФ // Молодой ученый. - 2016. - №12.
2. Пикалкина М.Г., Архангельская Н.Н. Актуальность деятельности коллекторских фирм по возврату потребительских кредитов // Вестник МГУЛ. Лесной вестник: научно - информ. журнал. 2012. – № 5.
3. Суховская М.Г. Коллекторы: новые запреты и возможности // Главная книга. 2017. № 3.
4. Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов Российской Федерации). [Электронный ресурс]: http://fssprus.ru/gosreestr_jurlic (дата обращения 01.05.2017 г.).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ

П.Ю. Кривошеев
г. Белгород, Россия

Управлять рисками, связанными с внедрением и продвижением инноваций на рынок довольно сложно. Инновационная деятельность на всех уровнях хозяйствования относится к наиболее рискованной, поскольку никогда не существует гарантий, что она принесет прибыль, а не убытки, обеспечит рост конкурентоспособности, а не снижение. Инновации могут оказаться разрушительными и привести к отрицательному эффекту. Поэтому очевиден

тот факт, что в инновационной сфере содержится наибольшая доля всех известных рисков и неопределенности. Неопределенность в инновационной деятельности – это, прежде всего, неполнота и неточность информации. В количественном отношении данная категория подразумевает возможность отклонения результата от ожидаемого значения, как в меньшую, так и в большую сторону [3].

Категория «инновационный риск» является сложным и многообразным понятием, признаки которого можно найти во множестве других явлений [8]. По своей сути инновационный риск – это экономическая категория, зависящая от политической, социальной, экономической и криминальной ситуаций. Под ним следует понимать опасность возникновения разного рода потерь, при вложении средств в реализацию инноваций, выражающихся в возможности не достижения поставленной цели вызванных неопределенностью хода реализации инновационного проекта.

Классификацию инновационных рисков можно строить по разным критериям и признакам. В зависимости от стадии инновационного процесса выделяют следующие виды рисков (рис. 1).

Риск на стадии создания	Риск на стадии освоения	Риск на стадии распространения
<ul style="list-style-type: none"> • риск неквалифицированного оформления заявочных материалов на получение охранных документов • риск признания полученного результата не подлежащим правовой охране • риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности • риски, связанные с приобретением имущественных прав на ОИД • риск разглашения секретной информации • риск неисполнения обязательств • контрагентами по авторскому договору, договору коммерческой концессии • риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков 	<ul style="list-style-type: none"> • риск невозможности реализации результата на технологическом уровне • риск морального устаревания объекта инновационной деятельности • риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности • риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков 	<ul style="list-style-type: none"> • риск несоответствия документов требованиям патентования • риск наличия аналогов • риск опротестования патентов • риск имитации конкурентами запатентованных объектов • риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков • риск избыточности новых ОИД • риск ценообразования

Рис. 1. Виды инновационных рисков в зависимости от стадии инновационного процесса
Источник: составлено по материалам [2]

Группировка инновационных рисков по стадиям жизненного цикла представлена в табл. 1.

Представленные классификации инновационных рисков в табл. 1 и на рис. 1 во многом имеют сходственное содержание, в них явно перекликаются факторы возникновения инновационных рисков.

Однако, одной из наиболее полной и систематизированной является классификация инновационных рисков предложена В.В. Глуховым, С.Б. Коробко и Т.В. Мариной (табл. 2).

Таблица 1

Риски в период жизненного цикла инновации

Фаза жизненного цикла инновации	Форма проявления риска инновации	Фактор риска инновации
Креативная фаза (возникновение новации)	Получение отрицательного результата	– ошибки и стратегии инновационного развития; – неверное направление инновационных исследований; – ошибочное игнорирование традиций.
	Получение непатентоспособного результата	– наличие аналогов; – несоответствие требованиям патентования.
	Несвоевременное патентование	– патентование на ранних сроках приводит к потере конкурентоспособности; – просроченный срок патента приводит к опережающему получению патента аналогичной инновацией.
	Отсутствие сертификации новации	– нарушение стандартов и требований сертификации; – отсутствие лицензий.
	Отсутствие результата во временном аспекте	– недооценка сроков завершения исследований; – влияние традиционных способов экономического развития; – ошибки в оценке достаточности и своевременности инвестиционных ресурсов.
Фаза распространения (внедрение новации и рост ее продаж)	Получение отрицательного результата	– неверный выбор путей реализации результатов исследования; – невозможность реализовать результат на технологическом уровне; – недоработка технологии; – недостаточность инвестиционного потенциала для распространения инноваций.
Фаза потребления новации	Отторжение рынком	– несовместимость с экономическим, социальным и технологическим укладом; – несоответствие требованиям рынка и потребителей; – ошибки маркетинга; – проигрыш традиционным аналогам; – потеря информационных и потребительских преимуществ.
Фаза обновления (уничтожение, развитие, отрицание возникновение вновь)	Насыщение рынка	– несвоевременная оценка превращения инновации в традицию; – истощение инвестиционных ресурсов; – обновление уклада экономической системы.

Источник: составлено по материалам [1, 4]

Таблица 2

Основные риски по стадиям создания и продвижения инновации

Стадия	Риск	Факторы риска
Проведение поисковых исследований	Получение отрицательного результата	Неверное направление исследований, ошибка в постановке задачи, ошибки в расчётах и т.п.
	Отсутствие результата в установленные сроки	Ошибки в оценке сроков завершения исследований. Ошибки в оценке необходимых ресурсов

Проведение НИОКР	Получение отрицательного результата	Неправильная интеграция результатов и/или выбор пути реализации фундаментальных исследований, на которые базируются НИОКР.
		Невозможность реализовать результат фундаментальных исследований на данном уровне развития НИОКР.
		Ошибки в расчётах, недоработки
	Отсутствие результата НИОКР в установленные сроки	Ошибки в оценке сроков завершения НИОКР. Ошибки в оценке необходимых ресурсов для завершения НИОКР.
	Отказ в сертификации результата	Нарушение стандартов и требований сертификации. Нарушение условий секретности. Отсутствие лицензий.
	Получение непатентоспособного результата	Наличие аналогов. Несоответствие требованиям патентования.
Внедрение результатов НИОКР в производство	Получение отрицательного результата	Патентование на ранних сроках, приводящее к утечке информации. Патентование конкурентом аналогичной разработки.
		Неверная оценка полученного результата исследований. Неправильный выбор пути реализации результатов исследований. Невозможность реализовать результат на технологическом уровне.
	Отсутствие результатов внедрения в установленные сроки	Ошибки в оценке возможностей производства. Ошибки в оценке сроков внедрения. Ошибки в оценке необходимых ресурсов.
Продвижение нового продукта, созданного на основе НИОКР, на рынок	Экологические риски НИОКР	Ошибки в расчётах, приводящие к превышению фактических показателей по использованию (выработке) вредных веществ над расчётными. Недоработка технологии. Технология производства предполагает выработку экологически вредных веществ.
	Отторжение рынком	Несовместимость с технологическим укладом. Наличие аналогов. Несоответствие требованиям потребителя. Ошибки в разработке маркетинговой концепции (неправильное определение цены, неправильный выбор целевых групп потребителей, недооценка конкурентов, недочёты в дизайне, неправильная организация сбытовой сети, рекламной компании).
	Более низкие объёмы сбыта по сравнению с запланированными	Быстрое старение инновации. Появление аналогов. Ошибки концепции маркетинга.

Источник: [8]

На основе проведенного сравнительного анализа классификаций инновационных рисков можно отметить, что существует большое количество конкретных условий, причин и факторов, способствующих возникновению инновационных рисков. На уровне региона, в качестве данных обстоятельств выступают [5, с. 30]:

– обстоятельства выбора новой идеи или новшества, при которых возникают риски, ошибки в оценке эффективности, в длительности освоения новшества, в выборе необходимой системы организации и управления региональной инновационной системой;

- конкретные региональные условия превращения новшества в инновацию, где образуются риски реализации;
- масштабы инновационной деятельности в регионе, с расширением которых происходит изменение содержания и структуры инновационных рисков, возрастает вероятность их возникновения, увеличиваются масштабы негативных последствий;
- неустойчивость финансового, в т.ч. регионального, рынка, порождающая риски падения стоимости денег и обеспечения активов;
- макроэкономическую нестабильность в стране в целом, порождающую плохо управляемые риски долгосрочных инвестиций;
- политическую и общую социально-экономическую нестабильность, делающую вложения в инновации особенно рискованными.

Резюмируя вышеизложенное, можно ответить, что на проявление инновационных рисков на региональном уровне оказывают влияние большое многообразие внешних и внутренних факторов. Анализ и оценка инновационных рисков заключатся не только в выявлении и группировки и этих факторов рисков, но и в определении оптимальных методов управления ими.

Литература:

1. Балдин, К.В. Риск-менеджмент [Текст]: учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг." / К.В. Балдин. – М.: Эксмо: Eksmo education, 2006. – 364 с.
2. Евсеев О.С., Коновалова М.Е. Развитие инновационной инфраструктуры в условиях модернизации национальной экономики [Текст] // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 9 (часть 1).- с. 20-24
3. Исаева С. А. Особенности Национальной инновационной системы России [Текст] / Исаева С. А. // *Креативная экономика*. - 2013. - № 3 (75). - с. 64-68.
4. Козлова Ж.М. Проблемы становления национальной инновационной системы в России [Текст] / Козлова Ж.М. // *Вестник Алтайской академии экономики и права* - 2011 - №2 (20) – с. 36-37
5. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала [Текст] / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко. – Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2012. – Вып. 68. – С. 88 – 96.
6. Марченко Е.М. О системе управления инновационной инфраструктурой [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:<http://www.journal.vlsu.ru>
7. Непесов Д.А. Национальная инновационная система России. Проблемы и перспективы развития [Текст] / Непесов Д.А. // *Креативная экономика*. - 2013. - № 3 (75). - с. 69-75.
8. Новичков, В.И Роль хозяйствующих субъектов в инновационном развитии российской экономики [Электронный ресурс] / В.И Новичков // «Инновации и инвестиции». – 2013. – №8 Режим доступа: http://innovazia.ucoz.ru/_ld/0/21_8_2013.pdf

ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Альнакула Мажд
Науч. рук.: И.И. Веретенникова
г. Белгород, Россия*

Банковское регулирование является одной из форм государственного регулирования. Оно накладывает на кредитные организации определенные требования и ограничения и вместе с тем призвано обеспечивать прозрачность отношений между самими банковскими учреждениями, а также между банками и их клиентами - частными лицами и корпорациями.

Современные банки — это атрибут не отдельно взятого региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ. Они обладают колоссальной финансовой мощью и значительным денежным капиталом [4, с. 1].

На развитие банковской индустрии оказывает влияние множество факторов экономического и политического характера, но, являясь неотъемлемой и важной отраслью современной экономики, она во многом определяет экономическую жизнь государства и его финансовую безопасность. При этом деятельность банковских учреждений в силу специфики выполняемых ими функций несет особую социальную значимость и оказывает существенное влияние на развитие общества в целом.

Кризисные явления в функционировании банковской системы неизбежно влекут проблемы денежно-кредитной сферы и могут стать источником усиления социальной напряженности. В условиях усиления концентрации капитала и системной значимости отдельных финансовых институтов крайне важным становится «особый» контроль регулирующих органов за деятельностью последних.

Все это и определяет значимость и необходимость развития государственного регулирования банковской деятельности как одного из основных условий и факторов обеспечения финансовой стабильности, поддержания баланса интересов между кредитными организациями и их клиентами, обществом и государством, преодоления и предотвращения возможных дестабилизирующих тенденций в банковском секторе.

Банковское регулирование как таковое – понятие не новое, оно имеет глубокие исторические корни и, поскольку банки всегда в той или иной мере традиционно находились под пристальным вниманием определенных государственных органов управления, то его эволюция, по сути, отражает развитие самого банковского бизнеса и этапы формирования современной банковской индустрии.

Но при всем широком употреблении понятий «банковское регулирование», «государственное регулирование банковской деятельности» в теории и практике банковского дела, в нормативно-правовых актах и т.д. они трактуются отнюдь неоднозначно. Зачастую данное понятие отождествляют с понятием банковского надзора, что представляется не совсем правильным. Регулирование банковской деятельности рассматривается, как правило, в узком смысле, то есть не с позиций государственного регулирования всей банковской системы, а как надзор со стороны центрального банка за коммерческими банками и применение им правил и инструкций, определяющих приемы, механизмы их функционирования. Распространенным является рассмотрение данных понятий с позиций государственного управления, что несколько смещает акценты. При этом заслуживает внимания точка зрения Хасяновой С. Ю., рассматривающей в регулировании банковской системы рыночный и законодательный аспекты [3, с.113].

На наш взгляд, банковское регулирование целесообразно рассматривать как составляющую финансового регулирования. Г.Н. Белоглазова определяет финансовое регулирование как систему мер, направленную на «обеспечение устойчивости финансовых институтов и стабильности финансового рынка в целом, а также на ограничение рисков (валютных, кредитных, ликвидности и др.)» [2, с.8].

Поэтому автор данной статьи рассматривает банковское регулирование как систему мер, приемов, механизмов и инструментов, применяемых государством посредством регулирующих органов в целях обеспечения стабильного и безопасного функционирования банков и банковской системы в целом. Достижение указанных целей предполагает решение задач создания равных конкурентных возможностей для всех банков, защиту интересов инвесторов, вкладчиков и кредиторов, предотвращение недобросовестного поведения отдельных участников рынка банковских услуг, мошенничества и противодействие различного рода схемам, используемым для искусственного увеличения капитала и сокрытия реального уровня рисков.

В российском законодательстве главными целями банковского регулирования и банковского надзора названы «поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации и защита интересов вкладчиков и кредиторов»[1].

В настоящее время в целях поддержания стабильности банковской системы все функции по регулированию и надзору за деятельностью банков, как правило, концентрируются в руках национального банка.

Таким образом, если банковский надзор – это в большей степени контроль на предмет соблюдения банками законодательных требований и установленных нормативов, то банковское регулирование следует рассматривать как некое упорядочивающее воздействие на их функционирование, достигаемое за счет применения определенного набора методов и инструментов. При этом важно отметить, что применение регулятивных норм и требований важнейших сторон деятельности банка не означает посягательство на его оперативную самостоятельность и независимость.

Основные направления, меры и правила, выбираемые в области банковского регулирования могут варьироваться в широких пределах в разных странах и юрисдикциях, но все они базируются на общих принципах банковского регулирования, применяемых в мировой практике.

Современную экономико-правовую среду в области банковского надзора и регулирования формируют нормы Базельского комитета, Всемирного банка развития и других международных организаций. Основные принципы эффективного банковского надзора разработаны Базельским комитетом по банковскому надзору и являются важнейшим международным стандартом пруденциального регулирования и надзора.

К общим принципам банковского регулирования относят соблюдение минимальных требований; обеспечение процедур лицензирования и надзора, соблюдение рыночной дисциплины.

Минимальные требования предъявляются к банкам в целях содействия достижению целей регулятора. Часто эти требования тесно связаны с уровнем подверженности риску определенного сегмента деятельности банка. Наиболее важным является поддержание минимальных коэффициентов достаточности капитала.

Лицензия, выдаваемая регулятором, – необходимое условие для ведения бизнеса в качестве банка. Регулятор осуществляет надзор за банками на предмет соответствия законодательно установленным требованиям и применяет соответствующие меры при их нарушении – вплоть до отзыва лицензии банка.

Регулятор требует, чтобы банки публично раскрывали финансовую и другую информацию с тем, чтобы вкладчики и другие кредиторы могли использовать эту информацию для оценки уровня риска и принятия инвестиционных решений.

Основными инструментами реализации процедур современного банковского регулирования являются инструменты регулирования банковских рисков, и прежде всего требования к капиталу; резервные требования; требования корпоративного управления; требование к раскрытию информации в финансовой отчетности; требования к раскрытию кредитных рейтингов и прогнозов по кредитным рейтингам.

В свою очередь каждый из перечисленных инструментов включает свой «набор». Например, требования по капиталу – минимальный размер уставного капитала, структура и определение капитала, минимальные нормативы достаточности капитала. Инструментами регулирования кредитного риска являются лимиты концентрации, резервы на возможные потери, внутренние кредитные рейтинги банка и т.д.

В последние годы на финансовых рынках происходят значительные изменения, и новая архитектура современного мирового и национальных финансовых рынков требует переосмысления содержания регулирования и надзора. При этом эффективность процедур определения и применения инструментов и методов регуляторного банковского воздействия должна определять следующие моменты:

- во главу угла всех решений в данной сфере должна быть положена цель, определенная для банковского регулирования законодателем;
- конкретные способы, приемы и методы являются лишь инструментами, выбор которых определяется целями, задачами и направлениями банковского регулирования в стране (при обеспечении необходимого их развития с учетом международного опыта);
- повышение эффективности банковского надзора и регулирования предполагает развитие конструктивного начала, то есть ориентирование на регулирование банковских рисков;
- действенность процедур регулирования и решение задач по повышению эффективности банковского надзора возможно при комплексном развитии и совершенствовании законодательства, функций банковского надзора и контроля, повышении уровня корпоративного управления, кредитной культуры, финансовой грамотности, а также осознании банковским сообществом своей ответственности.

Литература:

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. Мегарегулятор: взаимодействие с кредитными организациями и финансовыми рынками [Текст]: колл. монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Н. Белоглазовой, д-ра экон. наук, проф. Н. П. Радковской. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 229 с.
3. Хасянова, С. Ю. Совершенствование банковского регулирования и надзора в России на основе международных принципов [Текст]: монография/ С.Ю. Хасянова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.-342 с.
4. Чорба, П.М. Банк России: вчера, сегодня, завтра [Текст]/ П.М. Чорба, А.А. Гулько, С.Б. Гладкова // Экономика и предпринимательство. -2016. - № 8 (73). - С. 106-112.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

***Н.С. Мельникова, Е.И. Филиппова**
г. Белгород, Россия*

Рыночная экономика имеет сложную структуру, одним из важных видов рынка является рынок недвижимости. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Состояние рынка недвижимости является одним из основных критериев оценки уровня экономики любого государства.

Рынок недвижимости – это сфера выгодного вложения капитала, а также целая система экономических отношений, которые возникают в процессе различных операций с недвижимостью [3, стр. 10].

Без существования рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления своей деятельности все другие рынки (рынок труда, рынок товаров и услуг, рынок капитала) должны обладать собственной недвижимостью.

По утверждению экономистов-практиков [2, с. 317], текущее состояние рынка недвижимости с большой долей вероятности характеризует экономику страны, так как рынок недвижимости развивается пропорционально уровню развития экономики.

Анализируя существующие [2-5] теоретические исследования понятия «недвижимость» можно сказать, что на данный момент единого определения не существует. Также нет четкого разграничения между недвижимым и прочим имуществом. Примерный перечень объектов недвижимости приведен в статье 130 Гражданского кодекса РФ [1], где разъясняется, что к числу недвижимых относятся объекты, напрямую связанные с землей, и

любое перемещение без ущерба невозможно. Здесь же дается перечисление: земельные участки, водные объекты, поля, леса, многолетние насаждения, а также все сооружения, возведенные на земле. И при всем этом основной недвижимостью является земля.

Отличительной особенностью всех объектов недвижимости является то обстоятельство, что они обладают высокой экономической ценностью и предназначены для длительного срока эксплуатации.

С точки зрения экономики объекты недвижимости являются или благом, или источником дохода, т.е. один и тот же объект недвижимости может быть в одном случае благом, а в другом – источником дохода.

В связи с обладанием свойств блага и источника дохода, каждый объект недвижимости имеет потребительскую стоимость и может стать предметом купли-продажи на рынке недвижимости [4, стр. 98]. Так как рынок недвижимости характеризуется как совокупность мер, с помощью которых продавцы и покупатели совершают сделки по обмену недвижимостью, можно утверждать, что рынок недвижимости сопровождается набором механизмов по переходу прав собственности от одного юридического/физического лица другому, в результате которого устанавливаются цены на объекты недвижимости.

Рынок недвижимости в России начал развиваться только в 90-х годах после распада СССР, чему способствовала приватизация имущества в личную собственность, тогда же развивается законодательная база относительно рынка недвижимости. И к концу 90-х – началу 2000-х система рынка самоорганизовалась в четыре основных составляющих:

1. Рынок жилья (городского и сельского);
2. Рынок коммерческой недвижимости (офисов, торговых и складских помещений);
3. Рынок недвижимости культурно-бытового назначения (клубы, спортивные сооружения, больницы);
4. Рынок земли (городских и сельских земельных участков) [5, стр. 108].

Рынок недвижимости РФ начинает свое развитие с города Москва и Московской области, затем в других регионах страны. Особую нишу на рынке недвижимости заняло жилье. Цены в то время были не высокими, рынок был не велик.

После 2000 года страна полностью оправилась от кризиса 1998 года, стабилизировалась финансовая система государства, стал расти уровень доходов населения и, как следствие, начался рост рынка недвижимости. Стала появляться конкуренция между продавцами, с ростом спроса выросло и количество предложений на рынке, соответственно, в связи с этим стали расти и цены на недвижимость.

Формирование рынка недвижимости в общемировых масштабах в конечном итоге привело к его открытости. В связи с этим большое влияние на него оказывали тенденции общемирового масштаба, такие как цены на энергоресурсы, в первую очередь на нефть, курсы мировых валют и т.п. Именно поэтому мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов имел огромное влияние и на российский рынок недвижимости, в следствие чего снизилась его эффективность из-за падения уровня экономики страны и уровня доходов населения [10].

После 2010 года рынок стабилизировался и продолжает постепенно развиваться. Кроме рынков недвижимости отдельных городов Москва, Санкт-Петербурга, Сочи и Ялты стали расти рынки Самары, Белгорода, Иркутска, Челябинска, Владивостока.

В 2013 году количество сделок на рынке недвижимости страны составило 25500 шт., в 2014 году – 25535 шт. Но в 2016 году количество сделок уменьшилось до 21960 шт. [10].

И на сегодняшний день рынки городов Москва, Санкт-Петербурга, Сочи и Ялты остаются самыми эффективными, жилье – самым востребованным, а цены – самыми высокими: средняя цена за м² на этих рынках составляет 190 тыс. руб.

В настоящее время стоимость квадратного метра жилой площади в таких городах как Белгород, Воронеж, Самара, Краснодар, Ярославль, Тверь, Волгоград, Владивосток на первичном рынке в среднем составляет 49-52 тыс. руб., а на вторичном – 52-58 тыс. руб. [10].

Не смотря на стремительный рост рынка недвижимости, наблюдаются проблемы, сдерживающие его развитие:

- 1) Невысокий уровень заработной платы населения;
- 2) Низкий объем строительства нового жилья и высокая его стоимость;
- 3) Высокая стоимость кредита – 11-14% годовых, тогда как в ряде других стран кредитная ставка составляет всего 2-4%.

Рынок недвижимости России еще молод и несовершенен в сравнении с рынками ведущих мировых держав. Поэтому проблемы развития этого рынка потребуют немало усилий со стороны Правительства РФ для регулирования развития рынка.

К общим мерам можно отнести:

- 1) Совершенствование имеющейся правовой базы, регламентирующей деятельность всех участников рынка.
- 2) Подготовка квалифицированных кадров для работы на этом участке экономики государства. Компетентных, энергичных, работоспособных менеджеров можно готовить как на базе уже действующих учебных заведений, так и во вновь созданных специализированных учебных заведениях.
- 3) Создание специализированной государственной структуры для мониторинга состояния рынка, тем более, что в условиях рыночных отношений повышение уровня эффективности работы во многом зависит от количества и качества информации. На основании наблюдений работниками этой структуры возможна разработка мероприятий для роста и укрепления рынка недвижимости в стране.

Рынок недвижимости каждой страны имеет свои национальные особенности, определяемые как уровнем экономического развития страны, так и географическим ее расположением.

Состояние рынков недвижимости экономически развитых государств не идет ни в какое сравнение с рынками стран малоразвитой экономики и низкими доходами населения.

Рынок недвижимости США является самым востребованным среди рынков других стран. В число крупнейших городов входят Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Вашингтон, Атланта, Бостон, Майами. В этих городах и их пригородах недвижимость самая дорогая: в среднем 195300 \$ за каждый объект. Но цена недвижимости в Вашингтоне составляет в среднем 416000 \$, а в густо населенных районах солнечной Флориды, Лос-Анджелеса и Майами – 220000-300000 \$. В этих районах наряду с жильем предлагаются и объекты коммерческой недвижимости – торговые и развлекательные центры [9].

Для рынка США характерно, что спрос на недвижимость, а, следовательно, и цены на нее, в последние 10 лет неуклонно растут примерно на 7% в год. И недвижимость приобретается как в курортных городах на побережье, так и в горах, и в крупных мегаполисах.

Особенностью рынка недвижимости США является то обстоятельство, что существует и рынок земли (но иностранцам продавать землю для занятий сельским хозяйством запрещено) [9].

Рынок недвижимости Италии – одной из самых ярких стран мира, занимающей выгодное географическое положение на сегодняшний день является очень ликвидным и активно развивается. Цены на недвижимость стабильно растут примерно на 6% в год. Наибольшей популярностью пользуется жилье и коммерческие объекты (места для отдыха, развлечений, магазины), расположенные в курортных районах Италии.

Характерно, что цены итальянского рынка недвижимости на порядок ниже, чем в странах с более высоким качеством жизни, таких как Германия, Франция, Швейцария, Австрия и Англия. Двухкомнатные апартаменты можно купить за 100000 \$.

Недвижимость в Италии приобретают в основном американцы, немцы и китайцы [7].

На рынке недвижимости Франции, расположенной в центре Европы, спрос на объекты недвижимости опережает предложение. Дело в том, что во Франции ощущается недостаток земли, поэтому строительство нового жилья не ожидается. В результате растет

спрос на вторичное жилье, соответственно растет и его цена примерно на 8% ежегодно. Не смотря на это объем продаж увеличивается примерно на 5-7% в год, особенно в таких городах как Париж, Ницца, Монако, Сан-Марино. Англичане отдают предпочтение Парижу. Жители Китая вкладывают свои сбережения во французские виноградники и землю. В 2016 году на рынке недвижимости Франции было заключено 690000 сделок [8].

Великобритания – небольшая страна, поэтому цены на объекты недвижимости постоянно повышаются, что обусловлено экономическими условиями, в частности высоким уровнем занятости населения и низкими процентными ставками на кредиты. При покупке недвижимости главным критерием является местонахождение недвижимости. Цены понижаются по мере удаления от центра города [6].

Сейчас на подъеме Болгарский рынок недвижимости. За последние годы стоимость земли даже в небольших поселках у моря многократно возросла. Рост рынка недвижимости объясняется ростом экономики страны, развитием туристического бизнеса, уменьшением ставок, ипотечного кредитования и низким налогом на недвижимость.

Что касается недвижимости Испании, то наиболее выгодные и дорогие коммерческие объекты расположены подальше от линии побережья в результате частого ухудшения погодных условий на побережье [6].

В результате проведения анализа состояния современного рынка недвижимости стало очевидным:

1. Рынок недвижимости любой страны не зависит от зарубежных рынков и развивается самостоятельно в экономическом пространстве.
2. Чем более развитой является экономика страны, тем активнее развивается ее рынок недвижимости.
3. Степень развития рынков недвижимости государств существенно зависит от географического расположения, экономических факторов и наличия развитой инфраструктуры.

При существовании огромных различий между ранками недвижимости разных государств имеются характерные особенности для всех рынков: во-первых, рынок недвижимости представляет возможность для выгодного вложения капитала, во-вторых, на всех рынках недвижимости превалирует жилье.

Литература:

1. «Недвижимые и движимые вещи» федер. закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ, ч. I., Ст. 130 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/2a54eb7c0c87a49c41aa10efb253f6bdea2bfcf4/
2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости [Текст]: учеб. пособие / А.Н. Асаул. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 621 с.
3. Балабанов, И.Т. Операции с недвижимостью в России [Текст]: монография / И.Т. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 1996. – 338 с.
4. Волков, Д.Л. Экономика и финансы недвижимости [Текст]: учеб. пособие / Д.Л. Волков. – Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1999. – 304 с.
5. Новиков, Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России [Текст]: монография / Б.Д. Новиков. – Москва: Экзамен, 2000. – 512 с.
6. «Ярмарка недвижимости» — международная выставка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.y-expo.ru/>
7. Обзор рынка недвижимости Италии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.homesoverseas.ru/articles/6566>
8. Обзор рынка недвижимости Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.homesoverseas.ru/articles/6503>
9. Рынок недвижимости США: текущая ситуация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.homesoverseas.ru/articles/7341>
10. Обзор рынка недвижимости в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adindex.ru/specprojects/market4/realty-1.phtml>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*А.В. Орлова, И.А. Положай
г. Белгород, Россия*

В современном мире любой хозяйствующий субъект сталкивается с понятием риска. В условиях рыночной экономики и постоянно изменяющейся политической обстановки уровень рисков все больше возрастает и приобретает общезначимый характер. Количество ситуаций, в которых существует неопределенность на различных стадиях финансово-хозяйственной деятельности зависит от различных внутренних и внешних факторов.

Поэтому компаниям целесообразно учитывать наличие рискованных ситуаций на всех этапах составления стратегии, иначе это может существенно замедлить развитие предприятия с экономической точки зрения.

Риск – это ситуация возникновения у предпринимателя незапланированных расходов, либо получения доходов, значительно ниже тех, на которые он рассчитывал. В то же время понятие риска нельзя рассматривать только с негативной позиции. Зачастую идя на риск, руководитель предприятия при эффективном управлении рисками имеет возможность получить дополнительную прибыль [1, с. 62].

Риск оказывает значительное влияние на деятельность организации. Он может являться следствием как появления убытков в компании, так и прибыльности.

В России среди множества предприятий распространены следующие методы управления риском:

- избежание риска и его локализация. Суть этого метода состоит в том, что предприниматель отказывается от проектов, вызывающих у него хоть малейшие сомнения.
- выявление источников риска и контроль за наиболее подозрительными источниками. Для того, чтобы предугадать последствия риска, необходимо наличие большой суммы денежных средств, поэтому целесообразно принятие эффективных решений по минимизации риска. Так же необходимо учитывать не только существующие риски, но и предвидеть потенциальные с той целью, чтобы вовремя принять меры по их предотвращению.

Для того, чтобы сократить рискованные ситуации, целесообразно проводить анализ рисков, помогающий компании управлять ими и контролировать их.

Таким инструментом контроля и мониторинга рисков организации становится выстраивание системы риск-менеджмента. Риск-менеджмент любой организации включает такие стадии, как планирование, анализ риска, выявление проблемных мест, принятие решения из возможных альтернатив, осуществление мер борьбы с риском [2, с. 135].

Риск-менеджмент состоит во всестороннем анализе производственных, технических, экономических, финансовых и многих других факторов, оказывающих влияние на деятельность организации.

Порядок построения и организации системы риск-менеджмента на предприятии, с учетом создания независимого подразделения, которое организует работу по контролю процесса управления рисками, в случае необходимости корректирует процесс управления и осуществляет контроль за выбранной стратегией управления рисками – принято называть «активный риск-менеджмент» [3, с.122]. Такой подход к организации риск-менеджмента наиболее оптимален для предприятия, в том числе и по затратам на его реализацию.

Для реализации вышеуказанного подхода на небольшом предприятии, подразделение риск-менеджмента может состоять из одного человека. При этом, как показывают исследования, для сотрудника – менеджера по рискам необходимо создать условия, при которых его деятельность не будет зависеть хотя бы частично ни от иных подразделений предприятия, ни от руководства предприятия.

Некоторые предприятия, имеют в своей структуре сектор или отдел риск-менеджмента, который напрямую подчиняется финансовому директору. Для установления такой связи подчинения есть весомые основания, так как финансовые риски компании занимают ведущую позицию в перечне рисков любой организации, особенно в финансовом секторе [4].

Следующим возможным подходом в построении системы является «пассивный риск-менеджмент». Такой подход предполагает необходимость привлечения специалистов и консультантов, в обязанности которых входит выполнить работу по выявлению и анализу рисков, разработать методы по управлению наиболее значимыми рисками, влиянию которых может быть подвергнуто предприятие. Все решения по применению рекомендаций привлеченных специалистов проходят через руководящие органы предприятия. При применении данного подхода самостоятельного подразделения по управлению рисками в структуре предприятия не создается.

Однако в вышеуказанном подходе можно сразу выявить его недостатки [2, с.44]. После ухода специалистов, процесс управления рисками не получает должного контроля со стороны как руководства предприятия, так и его подразделений. Следующий подход к организации процесса управления рисками связан с страхованием рисков. Данный подход к организации риск-менеджмента очень распространен на практике, и является самым затратным из всех.

Хоть страхование и является важным и наиболее эффективным методом управления рисками, но оно не универсально. Поэтому применение данного подхода должно предусматривать заблаговременную идентификацию и анализ рисков, которые подлежат страхованию. Допущенные ошибки при применении данного подхода могут повлечь необоснованные страхования рисков, к которым необходимо было бы применить иной метод управления, или упущение риска.

На российском рынке страхования выделяют категории рисков, которые относятся к стандартно страхуемым [4]:

- личный риск - риск утраты жизни, здоровья и трудоспособности. Так же здесь присутствуют риски связанные с потерей работы;
- имущественный риск. Такой вид риска связан с утратой в результате повреждения или разрушения, а так же хищения имущества;
- риск ответственности за нанесенный ущерб третьим лицам или окружающей среде, за неисполнение или неполное исполнение обязательств по договорам.

Известно, что затраты на страхование риска наступление того или иного события могут оказаться значительными для бюджета как физического так и юридического лица. Поэтому, проведение предварительных мероприятий по минимизации рисков, смогут позволить снизить затраты на страхование. Так же стоит отметить, что на снижение уровня затрат на страхование могут оказывать влияние предварительные мероприятия, которые направлены на минимизацию вероятности наступления рисков событий: например, вместо страхования оборудования от возможных поломок и неисправностей в работе, руководству предприятия будет целесообразно провести работу по усилению контроля за соблюдением сотрудниками требований регламента по техническому обслуживанию данного оборудования.

Так же на российском рынке страхования встречаются ситуации заключения договора перестрахования. Такой договор предусматривает перестрахование страховщиком принятого на себя риска выплаты страхового возмещения полностью или частично у другого страховщика.

Таким образом, рассмотрев подходы к организации риск-менеджмента на предприятии, можно сделать следующий вывод. Самой популярной формой риск-менеджмента является страхование. Однако, зачастую руководители предприятий не владеют точной информацией о необходимости страхования того или иного риска. Из-за своей неосведомленности предприятия несут огромные убытки в случае наступления

рискового события, вероятность наступления которого никто не предусмотрел, либо из-за страхования рисков, вероятность наступления которых ничтожно мала. [3, с. 62]

Построение системы риск-менеджмента является важнейшей частью процесса управления риском на предприятии и в идеале подразделения риск-менеджмента должны быть на всех крупных предприятиях. Поэтому далее рассмотрим, как система управления рисками применяется на российских предприятиях в настоящее время. Пока можно выделить три этапа развития и внедрения системы управления рисками.

подавляющее большинство российских компаний находится на первом этапе. У таких организаций система риск-менеджмента отсутствует или слабо развита. Предприятием осуществляется минимальный комплекс мероприятий, включающий в себя соблюдение лимитов и систему бюджетирования. Полноценный контроль за рисками, как уже было замечено ранее, включает в себя значительный набор своевременных мероприятий, взаимосвязанных между собой в общей системе, направленной на распознавание, оценку рисков, и эффективное управление ими. [3, с. 32]

Отличительной чертой второго этапа, на котором находится небольшое количество компаний, является то, что с одной стороны, руководство компании осознано необходимость внедрения на предприятии риск - менеджмента, с другой стороны, на предприятиях чаще всего используется формальный подход к риск-менеджменту, контроль рисков расценивается как необходимая, но не самая важная процедура - создается лишь общая карта процедуры контроля рисков, в которой заключены ключевые положения риск-менеджмента.

На данном этапе управляющий персонал организации не уделяет должного внимания контролю текущих операционных рисков, например, организации не обладают картами таких рисков. Такой подход к системе риск-менеджмента влечет за собой негативные последствия для предприятия. Зачастую схемы организации контроля за рисками у большинства предприятий мало отличаются друг от друга.

На третьей стадии развития руководство компании придает огромное значение системе риск-менеджмента. В таких организациях существует разработанная в соответствии с перспективными целями стратегия контроля возможных рисков. Принят ряд рабочих документов с описанием этапов реализации такой стратегии; в штате организации присутствуют высококвалифицированные сотрудники, способные применять на практике эти документы; существует современное программное обеспечение для выполнения задач стратегии.

На сегодняшний день доля организаций находящихся на третьем этапе в России довольно низкая. Также необходимо отметить, что существует положительная тенденция их увеличения. Расширение системы риск-менеджмента на российских предприятиях обусловлено активизацией дочерних управляющих компаний западных финансовых групп, в которых система риск-менеджмента была создана изначально.

Литература:

1. Бурыкин, А.Д. Моделирование процессов управления предприятием // Проблемы управления. №9. Том 1. Сентябрь, 2016. С. 62-69.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Эльга, Ника-Центр, 2012. 1330 с.
3. Власова, А. Правовая категория «предпринимательский риск» и правовой режим предпринимательской деятельности // Право и экономика. – 2013. — №3. – С. 62
4. Риск-менеджмент [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://researchjournal.rg/featured/economical/risk-menedzhment-v-predprinimatelskoj-deyatelnosti/>, свободный.

АНАЛИЗ РЕАЛИЗОВАННЫХ В ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

*О.С. Погарская
г. Белгород, Россия*

Задачи оценки качества и полезности научно-технических разработок, а также эффектов от их реализации, являются актуальными, и вместе с тем, сложными и многоаспектными. С целью их решения предложено множество подходов, однако они базируются на достижениях науки в области экономико-математического моделирования, инновационного менеджмента, системного анализа, информационных технологий, теории принятия управленческих решений, искусственного интеллекта и др. Получение надежной информации по результатам экспертиз для повышения обоснованности управленческих решений возможно на основе применения эффективного экономико-математического инструментария и встраивания его в программные средства.

Сегодня существует достаточно большой арсенал прикладных программ и систем, автоматизирующих отдельные области и позволяющих управлять полученными разработками в течение жизненного цикла или оценивать их потенциал коммерциализации, однако современные программы и системы не поддерживают полноценную интеграцию друг с другом. Это приводит к необходимости дублировать данные в каждой из них в требуемых разрезах и с нужной детальностью, что занимает много времени и многократно повышает риск возникновения ошибок, что, как следствие, снижает выгоды от использования такого программного обеспечения. Поэтому особое значение следует придавать инструментальной среде оценивания коммерческого потенциала разработок, под которой в рамках настоящего исследования понимается комплекс информационных, методических, организационных и программных средств, обеспечивающих сопровождение процедур оценивания коммерческого потенциала научно-технических разработок и обработки их результатов в реальном режиме времени [1].

При экспресс-оценке научно-технических разработок в России используется приложение MS Excel, однако реализованные в нем методики оценки не позволяют в этом случае получить достоверную информацию о коммерческом потенциале разработок. В случае принятия сформированной разработки к реализации оценка производится в других специализированных программных продуктах (MS Project или Primavera), но эти продукты способны оценивать инновационные и инвестиционные проекты, для оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок они не подходят. Среди основных трудностей, возникающих при решении данного класса задач, в работах [2-3] названы следующие:

- затрудненность оценки эффективности научно-технических разработок на начальных этапах жизненного цикла, которые характеризуются высокой неопределенностью и неполнотой информации о результатах их внедрения;
- наличие возможных рисков и социально-экономических эффектов от внедрения научно-технических разработок;
- сложность определения реальных объемов финансирования на протяжении всего периода реализации (жизненного цикла).

Ввиду того, что при оценивании коммерческого потенциала научно-технических разработок необходимо учитывать как явные, так и неявные знания, т.е. предполагается использование таких критериев, которые в первоначальном варианте не имеют количественной оценки. Предполагается применение экспертной оценки таких показателей с соблюдением правил и процедур, обязательных при реализации экспертных методов. Данный метод оценки применяется в сочетании с балльным методом. Для лица, принимающего решение (ЛПР), при оценке коммерческого потенциала научно-технических разработок всегда возникает вопрос целесообразности использования того или

другого метода принятия управленческих решений. Еще более ответственная задача встает перед разработчиками систем поддержки принятия решений, когда они выбирают математический аппарат, на базе которого разрабатывается в дальнейшем автоматизированный программный комплекс. В работе [4] приведены основные свойства популярных методов теории принятия решений и рекомендации по их использованию. При проведении экспертиз научно-технических разработок, полученных на основе накопленных знаний, привлекают экспертное знание. Сравнительный анализ известных экспертных методов оценки представлен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ известных экспертных методов оценки

Наименование метода		
Особенности работы экспертов	Достоинства метода	Недостатки метода
1. Метод суда		
Очная коллективная экспертиза на основе правил	Выявление слабых и сильных сторон альтернатив	- сложность организации; - субъективизм оценки.
2. Метод комиссий		
Очная коллективная многоэтапная экспертиза	Выработка коллективного мнения относительно решения проблемы при создании сложных технических систем	- субъективность оценки; - сложность подбора экспертов.
3. Метод Дельфи		
Заочная коллективная многоэтапная анонимная экспертиза с использованием анкетного опроса	Выработка коллективного достаточно достоверного и надежного мнения при создании сложных технических систем	- большие затраты времени; - возрастание конформизма экспертов; - риск привлечения эксперта-неспциалиста в отдельных вопросах.
4. Метод мозговой атаки (мозгового штурма) или метод генерации идей		
Очная коллективная или индивидуальная экспертиза	Генерация множества идей при решении не слишком сложных задач	- возникновение ошибок в селекции идей; - невозможность применения для решения сложных задач.
5. Метод непосредственной оценки		
Очная или заочная коллективная или индивидуальная экспертиза	Повышение точности оценки за счет использования шкалы измерения при решении не слишком сложных задач	- субъективность оценки; - риск привлечения эксперта-неспциалиста в отдельных вопросах.
6. Метод последовательных уступок		
Очная или заочная коллективная или индивидуальная экспертиза (обычно - в сочетании с другими методами)	Прозрачность «цены» уступки по одному критерию за выигрыш по другому и величины этого выигрыша	- трудоемкость при наличии более семи альтернатив; - трудности с назначением и согласованием величин уступок, возрастающие с ростом размерности векторного критерия.
7. Метод парных сравнений		
Очная или заочная коллективная или индивидуальная экспертиза	-Возможность проведения оценки при большом числе альтернатив. -Достаточно высокая точность оценки.	- сложность организации; - субъективизм оценки; - риск привлечения эксперта-неспциалиста в отдельных вопросах.
8. Метод весовых коэффициентов		
Очная или заочная коллективная или индивидуальная экспертиза	-Простота формализации.	- субъективность назначения весовых коэффициентов; - риск привлечения эксперта-неспциалиста в отдельных вопросах.

Стоит отметить, что при оценивании коммерческого потенциала фундаментальных исследований возникают особенно большие сложности, поэтому большой научный интерес имеет направление исследования в части аккумуляции и формализации знаний о научном результате для принятия грамотного управленческого решения в отношении оцениваемых научно-технических разработок. Большое значение для определения потенциала разработок имеет неявное знание, извлечение которого возможно с помощью опросов в виде анкет, вопросы которых должны быть составлены таким образом, чтобы максимально повысить возможность выявления неявных знаний у анкетированных и в последующем оценить их по соответствующим критериям. Оценку коммерческого потенциала разработок проводят, главным образом, на основе балльно-экспертного метода, который считается основным современным методом для принятия управленческих решений по вопросам финансирования и поддержки научно-технических разработок на макро- и микроуровнях.

В существующих методических положениях для оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок внимание акцентируется, главным образом, на описании методов оценки эффективности инвестиционных проектов [3], которые не дают верной оценки инновационных проектов, тем более – научно-технических разработок, находящихся на ранней стадии ЖЦ. Государственные и частные инвестиционные фонды, на сегодня, по большому счету, являются потенциальными потребителями разрабатываемых коллективами ученых методов и средств для принятия грамотных управленческих решений по отбору альтернатив, обладающих высоким потенциалом коммерциализации, находящихся на разных стадиях их жизненного цикла. Рассмотрим процедуры аккумуляции и формализации знаний об иницируемых разработках, осуществляемые при экспертизе их потенциала коммерциализации, применяемые в настоящее время российскими научными фондами.

Зарубежный опыт оценки эффективности научно-технических разработок, особенно фундаментальных исследований, свидетельствует об использовании в международной практике системы библиометрических показателей (количество научных публикаций авторов-инициаторов и участников научного коллектива, их цитируемость), а также системы подсчета межгосударственных научных связей, измеряемых показателями соавторства. Такой подход можно назвать, в определенной степени целесообразным для оценки результатов фундаментальных исследований, и он не выдерживает критики при оценке результатов прикладных научных исследований. Так, эти показатели можно использовать в составе всей системы критериев, по которым можно получить достоверные рейтинговые оценки научно-технических разработок. В определенной степени количественно измерить научно-технические разработки можно с помощью патентной формы сбора информации на основе данных о регистрации изобретений. Однако в мировой практике проведения экспертиз альтернативных разработок здесь также возникают проблемы в определении того, насколько полученный результат научно-технической деятельности превосходит имеющиеся аналоги. Ввиду этого возникает острая необходимость количественной оценки уровня технологической зрелости коммерчески значимых разработок.

Поиск интегрального критерия для оценки научно-технических разработок (и выражающих ее показателей) затруднен из-за сложности количественного измерения новых научных знаний (как явных, так и неявных). Все научно-технические разработки по своей сути обладают лишь потенциальным эффектом, поэтому при проведении экспертиз оперируют специальными методами, которые позволяют оценить различные аспекты структурных сдвигов в экономике, связанные с практическим применением результата и распространением. Среди таких методов зачастую используют математические методы оценки, в основе которых лежит теория нечетких множеств. В методических рекомендациях для оценки научно-технических разработок и отбору их для финансирования, а также в методике Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и других работах предлагается множество методов для оценки, основанных на дисконтированных и учётных оценках. В России же методы оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок основаны на действующих Методических

рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (далее – Рекомендации), в п. 2.2 которых выделяется «многоэтапность оценки». Для различных стадий разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность рекомендуется определять заново с различной глубиной проработки. Но документ не включает рекомендаций для проведения такой постадийной оценки научно-технических разработок для каждого из этапов жизненного цикла, а также недостаточное внимание уделено математическим методам учета неопределенности.

Основными проблемами при оценке эффективности разработок на ранней стадии ЖЦ являются отсутствие количественных стоимостных показателей, неучет технических количественных характеристик при оценке и субъективность экспертов. Оценка уровня коммерческого потенциала научно-технических разработок является многоатрибутивной [5], следовательно, проведение экспертиз должно основываться как на количественных, так и на качественных показателях, объединенных в единую метрику. Кроме этого, критерии оценивания научно-технических разработок, а также связанные с ними ограничения, зачастую сформулированы весьма нечетко. В связи с этим, задача оценки вузовских разработок является нечеткой многокритериальной задачей. Отличительной особенностью подхода к оценке коммерческого потенциала научно-технических разработок, который описан в работе [2], является наличие в нём возможности корректно реализовать процедуру оценки эффективности альтернатив с учетом высокой степени их неопределенности, многоцелевой сущности и компетентности круга экспертов, принимающих участие в процедуре оценивания, а также возможность оценить вклад каждого критерия в общий результат и оперировать как с качественными, так и с количественными критериями.

Многие эксперты игнорируют международные стандарты управления проектами, понятие и структуру ЖЦ разработки, не учитывают особенности каждой стадии при оценке. В проект третьей редакции 2014 г. Методических рекомендаций был включен учет особенностей оценки проектов на разных стадиях их осуществления, хотя при этом по-прежнему не описывают особенности выделенных стадий и систему критериев оценки на начальных стадиях ЖЦ. Так, проводить оценку коммерческого потенциала научно-технических разработок вузов и вносить коррективы следует на протяжении всего его ЖЦ – от проведения преинвестиционных исследований до прекращения проекта, т.е. его оценка должна быть привязана к стадии научно-технической разработки. Этапы формирования задела для принятия управленческого решения в отношении научно-технических разработок вузов представлены на рисунке 1.



Рис.1. Этапы формирования задела для принятия управленческого решения в отношении научно-технических разработок вузов

В отечественной практике оценку уровня технологической зрелости и коммерческой значимости научно-технических разработок необходимо проводить экспертными методами с использованием деления на описанные выше стадии ЖЦ по системе критериев, характеризующих полноту знаний о научном результате, а формализовывать полученные результаты средствами алгебры конечных предикатов в специализированных программных продуктах [6]. Однако несистемный выбор технологий оценивания коммерческого потенциала научно-технических разработок, методик их применения и инструментальных средств реализации может приводить к различным, обладающим вероятностной природой, результатам, что подвергает сомнению объективность получаемых оценок, а также требует специальных доказательств их соответствия решаемой проблеме. Получение надежной информации по результатам экспертиз для повышения обоснованности управленческих решений возможно на основе применения адекватного решаемой задаче экономико-математического аппарата и встраивания его в программные средства с целью автоматизации процедуры принятия управленческого решения.

Литература:

1. Погарская, О.С. Развитие инструментальных средств оценивания коммерческого потенциала научно-технических разработок вузов: Дис. ... канд. экон. наук. - Белгород, 2016. - 24 с. Режим доступа: <http://dekanat.bsu.edu.ru/f.php//filediss/Pogarskaya.pdf>
2. Маслобоев, А.В. Метод и технология комплексной оценки эффективности инноваций на начальных этапах жизненного цикла на основе математического аппарата теории нечетких множеств / А. В. Маслобоев, В. В. Максимова // Труды Кольского научного центра РАН, 2010. – №. 3. – С. 50.
3. Елохова, И.В. Современные проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов / И. В. Елохова, С. Е. Малинина // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, 2014. – №. 3. – С. 74-75.
4. Орлов, А.И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений: учебник / А. И. Орлов. – Изд-во «Проспект», 2014. – 572 с.
5. Шишкина, Н. А. Методические основы оценки инновационных проектов: роль и значение для инновационной деятельности [Электронный ресурс] / Н. А. Шишкина // Вестник КрасГАУ, 2012. – №9. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/> (дата обращения: 14.07.2015).
6. Тинякова, В.И. Комплексная методика оценки коммерческой значимости результатов научно-технической деятельности вузов на ранних стадиях: методические основы и инструментарий реализации / В. И. Тинякова, О. С. Погарская // Экономика и предпринимательство. – Москва: «Onebook», 2015. – №10, ч. 2. – С.463-468;

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ

И.И. Сенникова
Науч. рук.: А.А. Киселев
г. Ярославль, Россия

Паевые инвестиционные фонды – динамично развивающиеся финансовые институты, создаваемые для размещения средств на фондовом рынке. На сегодняшний день, ПИФы позволяют получать высокий доход от размещения небольших сумм, что весьма привлекательно для людей, желающих увеличить свой доход.

Если сравнивать паевые инвестиционные фонды и банковские вклады, то становится очевидным, что ПИФ более доходен.

При выборе ПИФа инвестор отслеживает общую и специфическую информацию о его деятельности. Репутация фонда, доступность информации о его работе, время существования на рынке – говорит об эффективности ПИФа. Такие показатели, как риск, ликвидность, доходность вложения, также немаловажны.

С течением времени количество паевых фондов выросло в разы и перед инвесторами возникает острый вопрос о том, какой ПИФ принесет больший доход. Мы считаем необходимым рассмотреть некоторые коэффициенты оценки эффективности вложений, в зависимости от риска.

1. Коэффициент Омега позволяет определить возможный уровень дохода в зависимости от временной метрики эффективности работы фонда. То есть, по накопленной статистике строится график, отражающий реальные показатели и возможные, которые с большей долей вероятности произойдут. Если коэффициент Омега больше 1, то вероятность дохода больше вероятности потерь при вложении в данный фонд. Если коэффициент меньше 1, то, соответственно, вероятность потерь при вложениях больше, чем вероятность получения дохода.

2. Коэффициент Шарпа показывает эффективность размещения средств в зависимости от риска. Считается, что, чем больше коэффициент Шарпа, тем выгодней вложения в рассматриваемый фонд.

3. Коэффициент Альфа Дженсена оценивает доходность выбранного ПИФа по отношению к доходности. Чем выше коэффициент, тем больше доходность выбранного ПИФа. После расчета Альфа происходит сравнение доходности ПИФов со среднерыночными показателями. Фонд с большим коэффициентом ставится в приоритет.

4. Коэффициент Сортино является модификацией коэффициента Шарпа. Сортино показывает риск вложения в выбранный ПИФ, используется для сравнения объема риска различных фондов для достижения необходимого дохода.

5. Коэффициент детерминации ПИФа определяет зависимость между динамикой рынка и динамикой цены пая. Коэффициент может варьироваться от 0 до 100 %. При 100 % зависимость максимальна.

Совокупность всех вышеизложенных показателей поможет инвестору выбрать тот паевый инвестиционный фонд, который соответствует его представлению о границах риска.

При выборе ПИФа инвестору немаловажно знать время работы на рынке фонда, что позволит с высокой вероятностью получить достоверные данные при расчете различных коэффициентов и показателей. Оптимальным сроком, как считаем мы, является 4 года.

На сегодняшний день в сети интернет функционирует множество сайтов, которые располагают информацией, касающейся паевых инвестиционных фондов. Различные интернет платформы готовы предоставить нужные данные для инвестора на момент востребования. Например, сайт rif.investfunds.ru покажет рейтинг ПИФов по доходности. Инвестор может отсортировать рейтинг в зависимости от типа фонда (открытые, интервальные, закрытые), объекта инвестиций (акции, облигации, индексный, смешанный, денежный), периода, и др. Также сайт располагает рейтингами ПИФов по стоимости чистых паев, по объему привлеченных средств, по инфраструктурным расходам клиента.

На рисунке 1 представлен рейтинг фондов по доходности за апрель 2017 г. Первые пять фондов значительно поднялись в позициях с предыдущего периода, что говорит о неустойчивости позиций. Место в рейтинге, в данный период, не дает гарантий устойчивого положения того или иного фонда на будущий период.

Следует помнить, что общепризнанные рейтинги не гарантируют успешности в новом периоде фондов, которые ранее были на первых позициях. Топовые фонды могут быть «сброшены» со своих положений, потерять в эффективности, упасть в рейтинге, а пифы, которые были в конце рейтинга, могут в кратчайшие сроки подняться в позициях.

№	Название фонда	Название УК		Тип и категория	Пай на 31.03.2017	Пай на 28.04.2017	Прирост, %
1 (+32)	Сбербанк – Глобальный Интернет	Сбербанк Управление Активами		Открытый, акции	2 229.98	2 461.21	10.37
2 (+108)	Райффайзен – Потребительский сектор	Райффайзен Капитал		Открытый, акции	12 373.11	13 297.21	7.47
3 (+111)	Райффайзен – Информационные технологии	Райффайзен Капитал		Открытый, акции	10 638.91	11 288.75	6.11
4 (+3)	Райффайзен - Европа	Райффайзен Капитал		Открытый, фондов	12 288.78	12 926.28	5.19
5 (+126)	ВТБ – Фонд Телекоммуникаций	ВТБ Капитал Управление активами		Открытый, акции	14.22	14.92	4.92
6 (-1)	Сбербанк – Финансовый сектор	Сбербанк Управление Активами		Открытый, акции	1 040.50	1 090.48	4.80
7 (-4)	Газпромбанк – Западная Европа	Газпромбанк – Управление активами		Открытый, фондов	1 513.05	1 585.24	4.77
8 (-4)	Сбербанк – Европа	Сбербанк Управление Активами		Открытый, фондов	700.72	731.74	4.43
9 (+19)	Управление Сбережениями – Германия	Управление Сбережениями		Открытый, фондов	892.65	929.68	4.15
10 (+123)	УРАЛСИБ Глобальные инновации	УРАЛСИБ		Открытый, акции	20 491.81	21 296.05	3.92
11 (+160)	Райффайзен – Фонд активного управления	Райффайзен Капитал		Открытый, смешанный	18 043.63	18 749.50	3.91
12 (+80)	Альфа - Капитал Бренды	Альфа-Капитал		Открытый, акции	712.20	738.71	3.72
13 (+208)	Альфа-Капитал Торговля	Альфа-Капитал		Открытый, акции	1 584.76	1 641.97	3.61

Рис. 1. Рейтинг паевых инвестиционных фондов по доходности

Таким образом, в статье были рассмотрены коэффициенты, которые используются для оценки эффективности вложений в зависимости от риска, а также различные рейтинги, которые содержат полный спектр данных, позволяющих инвестору оценить эффективность инвестиций. Грамотно используя вышеизложенные коэффициенты и онлайн-платформу, инвестор сможет решить, в какой именно фонд выгодней вложить средства и получить высокий доход.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Н.Е. Соловьева, В.В. Рыженко, Ю.В. Коваленко, В.В. Мизенко
г. Белгород, Россия*

Налоги, взимаемые с граждан, являются неотъемлемой частью функционирования экономики любой страны. Основная часть дохода федерального бюджета приходится на налог с доходов физических лиц. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством [3].

Значение налога на доходы физических лиц для региональной казны велико, он зачисляется в бюджет области и является одним из основных источников дохода [2].

Плательщиками налога на доходы физических лиц являются физические лица, для целей налогообложения подразделяемые на две группы [4]:

- лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации (фактически находящиеся на территории России не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев);

- лица, которые не являются налоговыми резидентами РФ, в случае получения дохода на территории России. НДФЛ облагаются следующие виды дохода:

- от продажи имущества, которое находилось в собственности менее 3 лет;
- от сдачи имущества в аренду;
- от источников, находящихся за пределами Российской Федерации;
- доходы в виде различных выигрышей;
- а также иные доходы.

К доходам не облагаемым НДФЛ относятся:

- доходы от продажи имущества, в случае нахождения в собственности более трех лет;

- доходы, полученные в порядке наследования;

- доходы, полученные по договору дарения от члена семьи и (или) близкого родственника в соответствии с Семейным Кодексом Российской Федерации (от супруга, родителей и детей, в том числе усыновителей и усыновленных, бабушки, дедушки и внуков, полнородных и неполнородных (имеющих общих мать и отца) братьев и сестер);

- иные доходы.

Размер налоговых ставок устанавливается частью второй Налогового кодекса РФ (ст. 224). Начиная с 2001 года, в России действует ставка 13%, которая является фактически единой для большинства видов доходов. Тем не менее, существуют так же специальные ставки, для отдельных видов доходов: 9, 15, 30 и 35%.

Ставка в размере 9% применяется в случае получения гражданином дивидендов.

Налогообложение по ставке 15% применяется в случае получения дивидендов от российских организаций лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ.

Доходы облагаются по ставке 30%, если они получены физическими лицами, не являющимися резидентами РФ.

Максимальной ставка НДФЛ – 35%, применяется к доходам резидентов в случае получения выигрышей и призов (стоимостью более 4000 руб.), а также при получении процентных доходов по вкладам в банках в части их превышения над суммой процентов.

Сумма доходов облагаемая по ставке 13% может быть уменьшена, для этого применяются налоговые вычеты, которые подразделяются на пять групп:

- 1) стандартные налоговые вычеты (ст. 218 НК РФ);
- 2) социальные налоговые вычеты (ст. 219 НК РФ);
- 3) имущественные налоговые вычеты (ст. 220 НК РФ);
- 4) профессиональные налоговые вычеты (ст. 221 НК РФ);

- 5) налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке (ст. 220.1 НК РФ) [1].

Вычеты могут применяться только к доходам, облагаемым по ставке 13%.

Основными проблемами налогообложения доходов физических лиц в России являются следующие:

1. Приведение в соответствие экономической и социальной составляющей налога. Эта проблема является одной из самых сложных, так как шкала налогообложения выбирается в соответствии с тем, что в приоритете: социальная справедливость налога или же экономическая эффективность.

2. Так же одной из острых проблем является низкий уровень доходов населения. Особенно заметно это на этапе экономического кризиса.

3. Проблема налоговых вычетов заключается в том, что они не выполняют свою регулируемую функцию. Многие граждане не имеют понятия, что у них есть право на возврат денежных средств. Путем применения вычетов, денежные средства возвращаются ежегодно, из бюджета государства.

4. Отсутствие системы контроля за чрезмерными доходами. Налоговые органы не могут обеспечить абсолютную собираемость налогов, в связи с тем, что развитие и реформирование требуется самой системе.

5. Выбор оптимальной ставки НДФЛ, ведь именно подоходный налог предопределяет величину налогового бремени граждан. Линейная шкала налогообложения, применяемая в России, имеет ряд недостатков. Например, не принимается во внимание различное материальное положение граждан, то есть более обеспеченные платят столько же, сколько и менее обеспеченные.

По сравнению с другими странами, ставки по налогу на доходы физических лиц в России являются самыми низкими, тем не менее, это не является показателем эффективности.

Реформа налогообложения, проводимая в РФ на протяжении нескольких лет, сыграла немаловажную роль в реформировании налоговой системы. В основном изменению были подвергнуты суммы налоговых вычетов и порядок их предоставления, увеличился круг налогоплательщиков, помимо этого для физических лиц были введены налоговые льготы. Тем не менее, нельзя сказать, что налоговая система стала совершенной, поэтому необходимо не останавливаться на достигнутом уровне и разработать комплекс мер по дальнейшему усовершенствованию системы.

К таким мерам можно отнести следующее:

- ввод прогрессивной ставки налога;
- введение необлагаемого минимума (например, доход до 10000 руб. не подлежит обложению);
- усиление контроля по собираемости налога с доходов физических лиц;
- совершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения, повышение эффективности деятельности органов налогового контроля;
- применение различных льгот.

В заключении, можно сказать, что усовершенствованная система подоходного налогообложения должна с одной стороны не забывать о социальной составляющей налога и выполнять ряд экономических задач, а с другой удовлетворять потребности муниципалитетов в финансовых ресурсах. Все вышеперечисленные меры по усовершенствованию НДФЛ могут увеличить количество поступлений в бюджет, а так же будут способствовать достижению нового уровня социальной справедливости при налогообложении доходов физических лиц.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: [Текст] : офиц. текст. – М.: Эксмо, 2017. – 735 с.
2. Актуальные вопросы механизма исчисления и уплаты НДФЛ в Российской Федерации / Н.Е. Соловьева, П.А. Будникова, В.С. Шиманская //Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества IV Международная научно-практическая конференция/ под ред. – г. Белгород, ООО «ЭПИЦЕНТР»- 2015, С. 344-346.
3. Налогообложение организаций и физических лиц: Учебное пособие /- 8-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с. Федеральная налоговая служба.
4. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn31/> (дата обращения 25.04.2017).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

*Н.Е. Соловьева, М.П. Лютых, С.А. Котова, З.И. Лысенко, В.В. Морозова
г. Белгород, Россия*

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – это специальный налоговый режим, который разработан и введен специально для производителей сельскохозяйственной продукции.

Основными нормативно – правовыми документами регулирующими исчисление и уплату ЕСХН являются: Конституция РФ и Налоговый кодекс РФ.

Наиболее общие принципы налогообложения закреплены в Конституции РФ. Так, в статье 57 Конституции РФ прописано, что любая российская организация обязана платить законом установленные налоги и сборы.

Центральное место в системе нормативного регулирования налога на прибыль занимает глава 26.1 НК РФ, в которой непосредственно закрепляется порядок исчисления и уплаты данного налога.

В соответствии со ст. 346.1 НК РФ переход на уплату ЕСХН освобождает от уплаты некоторых налогов представленных в табл.1.

Таблица 1

Налоги, не уплачиваемые организациями и ИП, перешедшими на ЕСХН

Отмена для организаций	Отмена для ИП
1	2
1. Налог на прибыль организаций (за искл., налога уплачиваемого с дохода в виде дивидендов и доходов по отдельным видам долговых обязательств); 2. налога на имущество организаций; 3. НДС (кроме налога на ввоз товара на таможенную территорию РФ)	1. НДФЛ (за искл., налога облагаемого по ставкам отличным от 13%); 2. Налог на имущество физических лиц (в отношении имущества используемого для осуществления предпринимательской деятельности) 3. НДС (кроме налога на ввоз товара на таможенную территорию РФ)

Согласно ст. 346.2 НК РФ плательщиками ЕСХН признаются: организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и перешедшие на уплату налог в добровольном порядке.

Начиная с 1 января 2017 года плательщики сельхозналога могут учитывать в составе расходов только суммы налогов, уплаченных лично, а также денежные средства, имущество и имущественные права, переданные ими для погашения долгов, возникших при уплате налогов за налогоплательщика третьими лицами. Кроме этого, перейти на уплату ЕСХН теперь могут ИП и ООО, оказывающие услуги вспомогательного характера сельхозпроизводителям.

К сельскохозяйственным товаропроизводителям относятся, в соответствии с п.2-4 ст. 346.2 НК РФ ИП и ООО, относятся к сельхозтоваропроизводителям:

1. Производящие сельхозпродукцию, а также осуществляющие ее первичную и дальнейшую обработку и, в последствие, продажу указанной продукции;
2. Оказывающие вспомогательные услуги сельхозпроизводителям по производству и обработке сельхозкультур, а также в области животноводства;
3. Потребительские сельхозкооперативы;
4. Рыбхозхозяйственные ООО и ИП с численностью сотрудников не более 300 человек;
5. Доля дохода от оказания указанных выше услуг должна быть не менее 70%.

Доход от прямой деятельности сельскохозяйственных производителей не должен быть менее 70%. У рыбохозяйственных компаний должны быть в наличии суда, оформленные по арендному договору или находящиеся в собственности.

Производители сельскохозяйственных товаров могут перейти на ЕСХН при соблюдении условий, указанных в п. 5 ст. 346.2 НК.

На основании п.6 ст.346.2 НК РФ не имеют право применять ЕСХН:

- производители подакцизной продукции;
- казенные, бюджетные и автономные учреждения;
- организации и ИП осуществляющие предпринимательскую деятельность в игорной отрасли.

С 2017 года перейти на ЕСХН могут ООО и ИП, оказывающие вспомогательные услуги сельхозтоваропроизводителям в области производства сельхозкультур и их послеуборочной обработки. К таким услугам законодатель отнес подготовку полей, посев, возделывание и выращивание сельхозкультур, их опрыскивание, обрезку деревьев, пересадку риса, рассаживание свеклы, уборку урожая и обработку семян до момента посадки.

Кроме этого, к указанным услугам с нового года относятся работы по осмотру стада, его перегонке и выпаса, содержания сельскохозяйственных и уходу за ними.

Применять ЕСХН по указанным видам деятельности можно при условии, что доход от нее составляет не менее 70 % от общей суммы доходов ООО или ИП.

Порядок перехода на ЕСХН закреплен ст.346.3 НК РФ. Для перехода необходимо подать уведомление до 31 декабря календарного года, предшествующего переходу. Вновь созданные организация или ИП имеют право перейти на уплату ЕСХН с момента создания, для этого необходимо уведомить налоговую в течение 30 дней со дня регистрации.

Объектом налогообложения выступают доходы, уменьшенные на величину расходов (статья 346.4 НК РФ).

При определении объекта налогообложения учитываются доходы, определяемые в порядке, установленном п.1,2 ст.248 НК РФ.

Перечень расходов является ограниченным и устанавливается п.2 ст. 346.5 НК РФ.

С 1 января в составе расходов плательщики единого налога могут учесть затраты (в виде денежных сумма, имущества и имущественных прав) на погашение задолженности, возникшей при уплате третьим лицом налогов за плательщика (кроме ЕСХН и НДС).

Все особенности определения налоговой базы при исчислении единого сельскохозяйственного налога прописаны в статье 346.6 НК РФ.

В соответствии со статьей 346.7 НК РФ налоговым периодом признается год, а отчетным – полугодие.

Налоговая ставка равна 6% на основании ст.346.8 НК РФ. Статья 346.9 НК РФ регулирует особенности исчисления и уплаты, а также зачисление сумм ЕСХН.

Рассмотрим случаи из арбитражной практики по вопросам, связанным с исчислением ЕСХН.

В постановлении суд признал решение налогового органа о доначислении единого сельскохозяйственного налога недействительным, указав, что согласно ст. 346.5 НК РФ при определении объекта налогообложения налогоплательщики уменьшают полученные ими доходы на перечисленные в пункте 2 статьи 346.5 НК РФ расходы, включая расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, на ремонт основных средств (в том числе арендованных), оплату труда, выплату компенсаций. В нашем случае суды правомерно исходили из того, что расходы заявителя соответствуют критериям, установленным данной нормой права.

Рыболовецкая компания - плательщик единого сельскохозяйственного налога приобрела бывшее в эксплуатации судно для вылова краба. После получения в администрации морского порта свидетельства на право собственности судно было поставлено на учет как основное средство. Однако в море оно так и не вышло. Причиной

тому стал мораторий на вылов краба камчатского в прибрежной зоне, введенный Правительством РФ в 2010 г. и действующий по настоящее время.

Налоговым органом была проведена проверка организации по вопросам правильности исчисления и своевременности уплаты налогов. В ходе проверки налоговым органом было установлено необоснованное включение в состав расходов затрат на содержание, эксплуатацию и ремонт приобретенного для вылова краба судна, которое не вышло в море по независящим от налогоплательщика обстоятельствам. Налоговым органом было вынесено решение о привлечении организации к налоговой ответственности.

Не согласившись с вынесенным решением налогового органа, обратились в арбитражный суд.

В соответствии со ст. 346.4 НК РФ объектом налогообложения по ЕСХН признаются доходы, уменьшенные на величину расходов.

Порядок определения и признания доходов и расходов установлен ст. 346.5 НК РФ.

Для целей ЕСХН учитываются перечисленные в п. 2 ст. 346.5 НК РФ расходы, включая расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, на ремонт основных средств (в том числе арендованных) и др. Обязательное условие - такие расходы должны быть экономически оправданны и документально подтверждены (п. 3 ст. 346.5, п. 1 ст. 252 НК РФ).

Исполнительные органы пришли к выводу, что спорные расходы соответствуют вышеупомянутым критериям. Судно было приобретено с целью использования его в производственной деятельности, для осуществления вылова и переработки краба на основании заключения между Федеральным агентством по рыболовству и налогоплательщиком договоров на закрепление доли в общем объеме промышленных квот на вылов. Эксплуатировать судно не представлялось возможным ввиду моратория на вылов краба.

Кроме того, в силу конституционного принципа свободы экономической деятельности налоговые органы не вправе вмешиваться в деятельность налогоплательщика и оценивать произведенные им расходы с точки зрения эффективности и целесообразности. Такова позиция КС РФ, выраженная в Определениях от 04.06.2007 № 320-О-П, 366-О-П.

Судебный контроль также не призван проверять экономическую целесообразность решений, принимаемых субъектами предпринимательской деятельности, которые в сфере бизнеса обладают самостоятельностью и широкой дискрецией, поскольку в силу рискованного характера такой деятельности существуют объективные пределы в возможностях судов выявлять наличие в ней деловых просчетов (Постановление КС РФ от 24.02.2004 № 3-П).

Следовательно, привлечение налоговым органом к налоговой ответственности является неправомерным. Постановление от 6 марта 2015 г. по делу № А42-7806/2013 Северо-Западного округа.

В этом постановлении суд признал недействительным решение Инспекции по эпизоду завышения расходов в целях исчисления ЕСХН, понесенных на содержание, эксплуатацию и ремонт судна.

Компания правомерно включила затраты, понесенные на содержание, эксплуатацию и ремонт приобретенного судна, в состав расходов для определения налоговой базы по единому сельскохозяйственному налогу.

Поддержка сельскохозяйственных производителей является одним из приоритетов внутренней экономической политики во многих странах мира. Россия – не исключение, ЕСХН – это один из элементов такой политики.

Таким образом, современное развитие рыночных отношений в аграрном секторе экономики страны направляет на усиления регулирующей функции и роли государства. Поэтому существует необходимость в поддержке сельского хозяйства государством, а, следовательно, с его помощью происходит регулирование процессами, происходящими как в экономике в целом, так и в отдельных ее отраслях.

В сельском хозяйстве Российской Федерации все больше уделяется вопросам государственного регулирования процессов в сельском хозяйстве, с целью создания благоприятных условий для развития сельского хозяйства, где одним из наиболее эффективных инструментов данного регулирования является ЕСХН.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. – М: Проспект [Текст], 2017. – 832 с.
2. Федеральная Налоговая Служба РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.nalog.ru](http://www.nalog.ru). (Дата обращения 04.05.2017 г.).

ОСОБЕННОСТИ КОТИРОВОК ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ АКЦИЙ КОМПАНИИ ПАО «ТРАНСНЕФТЬ»

*Т.Н. Флигинских, А.П. Семиног, Эбо Коомлан Эммануэль Марк
г. Белгород, Россия*

В последние годы в нашей стране наметился рост объёмов и количества сделок по приобретению и продаже ценных бумаг крупных акционерных обществ. Благодаря тому, что в современном мире имеет место всеобщий доступ к собственным и заёмным денежным средствам компаний, а также наблюдается значительная активизация деятельности частных инвестиционных фондов покупка или продажа крупных пакетов акций является одним из наиболее распространённых способов получения прибыли от вложения временно свободных денежных средств. В этом контексте актуальным является исследование динамики котировок акций компаний, имеющих существенную долю в общем объёме торгов. Под объёмом торгов в данном случае понимается количество транзакций в заданную единицу времени.

Цель исследования – выявить основные тенденции изменения курса акций и, проанализировав их, найти наиболее оптимальные методы совершения сделок для получения наибольшей прибыли. Объектом данного исследования стала компания ПАО «Транснефть». Предметом исследования на его первом этапе явился один день – вторник, 21 марта 2017 года (рис.1).

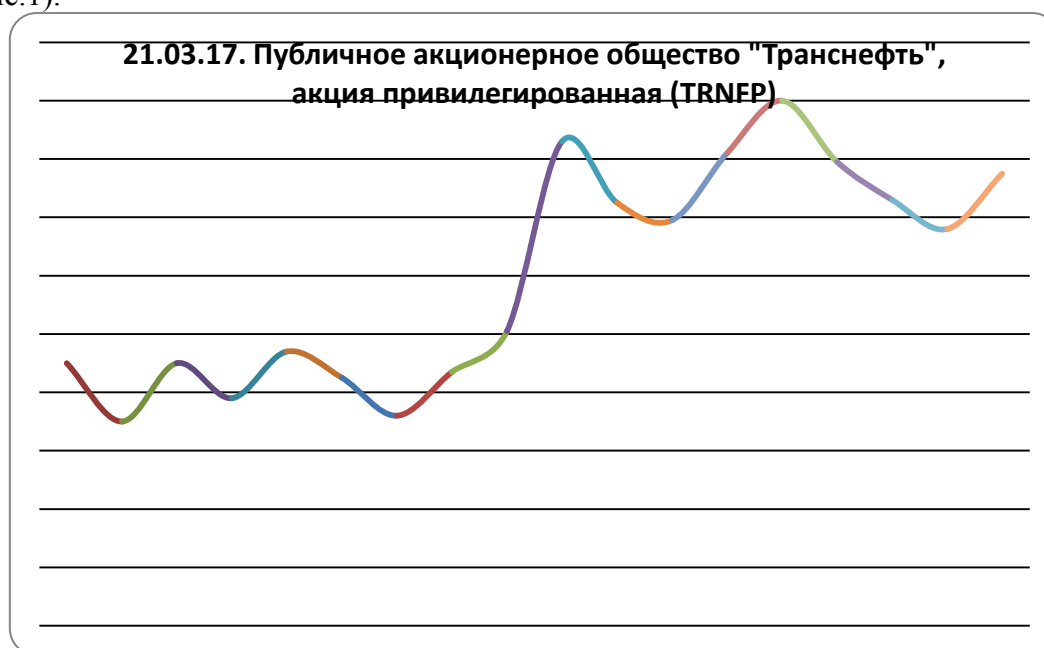


Рис.1. Изменение курса акций ПАО «Транснефть» за 21 марта 2017 года
Составлено по материалам: [6].

Выбор объекта исследования не является случайным. Курс акций данной компаний за изучаемый период увеличился на максимальную для первых двадцати крупных компаний Московской биржи величину (+3,44%).

В начале исследования было отмечено, что утром с 9:50 до 10:20 произошло снижение курса акций почти на 2 рубля (со 189,000 до 187,000). Причём последнее значение является минимальным за день. Затем уровень котировок акций достиг прежнего значения за последующие 40 минут. После этого, в ближайшие три часа волнообразные изменения уровня котировок повторились дважды, из-за чего динамика изменений приобрела форму косинусоиды с периодичностью чуть более одного часа.

Однако, в обеденное время (около 14:00, MSK) сложившийся динамика развития нарушилась. Неожиданно уровень котировок акций совершил скачкообразный рывок, достигнув уровня в 196,600 рублей, увеличившись таким образом на 6,500 рублей. Столь резкое изменение, возможно, обусловлено тем, что во время обеденного перерыва у держателей акций и игроков, стремящихся их заполучить, появилось время для выполнения каких-либо сделок на бирже. Данное предположение подтверждается ещё и тем, что взрывной характер роста курса акций наблюдался только в данные 40 минут, и прекратился по истечению часа.

В следующие три часа уровень котировок акций оставался почти неизменным. Своего максимального значения цена акции достигла в 16:40. Этот показатель составил 198,000 рублей. Затем уровень акций начал медленно падать, и в 18:10, достигнув показателя в 193,600, совершил последний прыжок вверх и остановился на величине 195,500 (18:45:41, MSK).

Таким образом, стоимость акции за день выросла со 189,000 до 195,500, увеличившись на 6,500 рублей, что составляет +3,44%. Амплитуда колебаний уровня котировок акций составила за 21 марта 2017 года 11,000 рублей со 187,000 до 198,000 рублей (табл. 1).

Таблица 1

Результаты торгов компании ПАО «Транснефть»
(акция привилегированная, TRNFP) за 21.03.2017

Открытие, руб.	Закрытие, руб.	MIN, руб.	MAX, руб.	Прирост, %
189,000	195,500	187,000	198,000	+3,44

Составлено по материалам: [6].

Спустя две недели было проведено повторное изучение динамики котировок акций ПАО «Транснефть» на Московской бирже. Предметом второго этапа исследования вновь явился один день – вторник, 4 апреля 2017 года (рис.2).



Рис. 2. Изменение курса акций ПАО «Транснефть» за 4 апреля 2017 года
Составлено по материалам: [6].

Сразу же было отмечено, что за указанный период курс акций заметно упал. Если 21 марта 2017 года на момент закрытия биржи стоимость ценных бумаг составляла 195,500 рублей, то 4 апреля 2017 года на момент начала торгов акции оценивались лишь в 173,300 рубля (рис.3). Таким образом, стоимость акций упала на 22,200 рубля. Падение курса составило -11,35%.

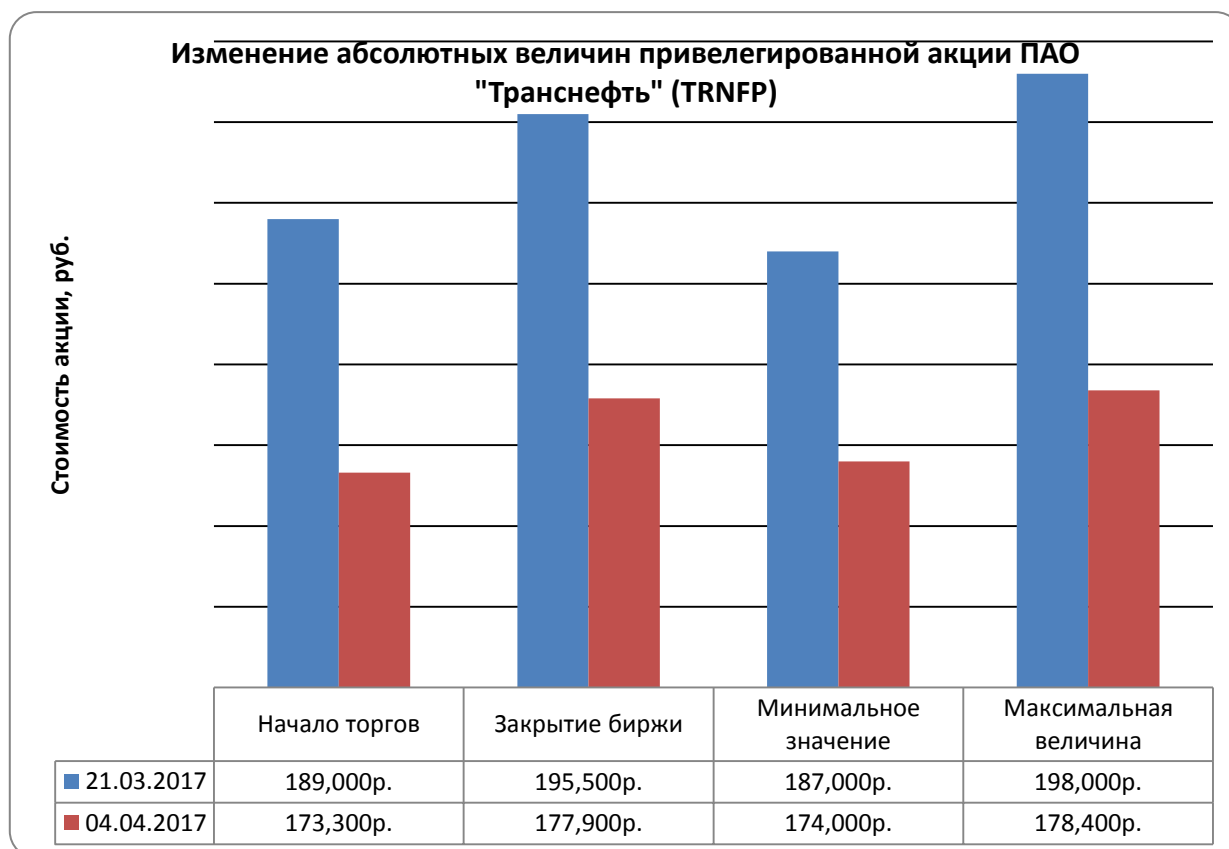


Рис.3. Диаграмма сравнения абсолютных величин
Составлено по материалам: [6].

В момент открытия биржи (10:00, MSK) курс акций немного возрос по сравнению со значением, установившемся в конце предыдущего дня, а затем опустился до минимального за день значения – 174,000 рубля. Подобная динамика наблюдалась и две недели назад, когда курс акций достиг своего минимального значения в 10:20 (MSK). После этого вплоть до 13:50 динамика изменений уровня котировок акций имела волнообразный вид, характеризующийся небольшим ростом. За счёт этого к 13:50 курс акций увеличился на 1,100 рубля и составил 175,500 рублей.

За следующие полчаса произошёл интересный парадокс. Как и две недели назад, в обеденное время курс акций начал резко расти быстрыми темпами и уже к 14:20 достиг своего максимального за день значения – 178,400 рубля. Однако, после этого, курс акций вновь начал падать и к 16:30 их стоимость составила 175,650 рубля. Завершающий период торгов характеризовался средним ростом, курс акций остановился на величине 177,900 рубля (18:40, MSK).

Таким образом, стоимость акции за день выросла со 173,300 до 177,900, увеличившись на 4,600 рубля, то есть уровень котировок возрос на +2,65%. Амплитуда колебаний уровня котировок акций составила за 4 апреля 2017 года 4,400 рубля (со 174,000 до 178,400 рублей).

Отметим, что, не смотря на очевидное падение курса акций, их дневной прирост, как и две недели назад, стал одним из наибольших для первых 20 компаний Московской биржи,

уступив по этому показателю только ПАО "НОВАТЭК" и ПАО "Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы" (+3,06% и +2,69% соответственно).

На основании проведенного исследования можно выделить следующие тенденции изменения курса привилегированных акций ПАО «Транснефть»:

1) Стоимость акций как минимум по вторникам достигает своего наименьшего значения в первой половине дня, в ближайшее время после открытия биржи. Данный факт, возможно, связан с тем, что время открытия торгов зачастую совпадает со временем начала рабочего дня для большинства трудящихся, а значит, является неудобным для совершения сделок. Отметим, что для получения наибольшей прибыли покупать привилегированные акции ПАО «Транснефть» необходимо именно в этот период времени.

2) Около 14:00 как минимум каждый вторник наблюдается взрывной рост курса акций на 4 и более рубля. Данная тенденция наблюдается буквально в течение получаса, а затем уровень котировок акций вновь идет на убыль. Согласно нашему предположению, это обусловлено появлением во время обеденного перерыва свободного времени для совершения сделок у владельцев акций и игроков на бирже, стремящихся их заполучить. Следовательно, в целях получения наибольшей прибыли, в данный период времени необходимо продавать имеющиеся акции.

Данные тенденции можно считать специфическими особенностями динамики курса акций компании по вторникам, так как в другие дни недели выявленная зависимость уровня котировок акций от времени суток не является справедливой.

Важно заметить, что резкое падение стоимости акций за две недели обусловлено политическими факторами, которые отвлекают потенциальных покупателей и держателей акций от совершения сделок на бирже. В условиях политической нестабильности общества операции с ценными бумагами на бирже происходят гораздо в меньших масштабах. Кроме того, финансовый рынок страны в целом при таких обстоятельствах теряет привлекательность в глазах иностранных инвесторов. Событиями, негативно повлиявшими на динамику котировок акций компании ПАО «Транснефть», вероятнее всего, стали теракты в Лондоне и Санкт-Петербурге, произошедшие 22 марта и 3 апреля 2017 года соответственно.

Таким образом, результаты исследования свидетельствуют о том, что изменение уровня котировок привилегированных акций ПАО «Транснефть» имеет повторяющийся характер. Стоимость акций отличается высоким положительным приростом в сравнении с другими лидерами по объему торгов, за счёт чего компания укрепляет свои позиции в рейтинге Московской биржи. Поэтому именно привилегированные акции ПАО «Транснефть» являются привлекательными для долгосрочных стратегических инвесторов.

Литература:

1. Андриевский Н. Российские финансовые рынки [Текст] / Н. Андриевский, Е. Худько. – Москва: Фонд «Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара», 2013. – 36–39 с.
2. Бонд К. Время покупать [Текст] / К. Бонд, А. Кузнецов. – Москва: Финансы и кредит, 2008. – 33–37 с.
3. Буркова Н. Финансовые рынки [Текст] / Н. Буркова, Е. Худько. – Москва: Фонд «Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара», 2011. – 11–23 с.
4. Зиненко А. В. Анализ динамики индекса ММВБ с использованием современных инвестиционных теорий. Монография [Текст] / А. В. Зиненко. – Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. Акад. М. Ф. Решетнева, 2015. – 108 с.
5. Полевой Д. Финансовые рынки [Текст] / Д. Полевой. – Москва: Фонд «Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара», 2007. – 13–23 с.
6. Публичное акционерное общество "Транснефть", акция привилегированная (TRNFP) [Электронный ресурс] / Московская биржа <http://moex.com>. – М., 2017. – Режим доступа: <http://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=TRNFP>

7. Семенкова Е. В. Современные аспекты в фундаментальном анализе рынка акций [Текст] / Е. В. Семенкова, А. А. Эдилбаев; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. – Москва: Дело и сервис, 2016. – 115–128 с.

8. Сизых Д. С. Новый подход к оценке риска акций: методология и практическое применение [Текст] / Д. С. Сизых, Н. В. Сизых; Московский государственный индустриальный университет. – Москва: Финансы и кредит, 2015. – 45–54 с.

9. Хлюпина Н. А. Информационная значимость рекомендаций аналитиков на российском рынке акций [Текст] / Н. А. Хлюпина, Н. И. Берзон; Национальный исследовательский университет – Высшая Школа Экономики. – Москва: Финансы и кредит, 2016. – 15–31 с.

ОСОБАЯ ПРИРОДА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ

*Хамдан М.
Науч. рук.: Е.Д. Щетинина
г. Белгород, Россия*

В настоящее время одной из наиболее важных проблем стран, особенно развивающихся стран, является развитие экономики и основ для создания инфраструктуры и привлечения иностранных инвестиций, которые часто подписывают государства с иностранными компаниями, чтобы привлечь капитал фондов этих иностранных компаний.

Отсюда иностранный инвестиционный контракт является наиболее распространенным среди контрактов для развития экономик государств, и государство часто является стороной этих договоров.

Но что же такое иностранный инвестиционный контракт? Какие бывают типы и характеристики этого вида инвестиций?

Иностранный инвестиционный контракт определяется как письменное соглашение, при котором иностранная компания обеспечивает техническую и финансовую помощь принимающей стране, чтобы внести свой вклад в достижение национального плана экономического и социального развития принимающей страны [1].

Иностранные инвестиции в инвестиционном проекте делятся на:

- **Косвенные иностранные инвестиции** - Это вид инвестиций, который ограничивается только передачей денежных средств, так что иностранный инвестор не имеет инвестиционный проект, и не имеет контроль в принятии решений в данном виде инвестиций. Эти инвестиции принимаются в виде кредитов, предоставляемых частными организациями и лицами, в виде покупок акций и международных долгосрочных облигаций. Эти инвестиции не приводят к передаче знаний современных технологий для принимающей страны [2].

- **Прямые иностранные инвестиции** - Совершаются именно тогда, когда иностранный инвестор может владеть полным инвестиционным проектом или его частью. Или тогда, когда иностранный инвестор, либо физическое лицо или юридическое, инвестирует свои деньги в принимающую страну через создание проекта, поэтому он имеет право на контроль, управление и принятие решений [3].

Но откуда приобретает иностранный инвестиционный контракт свою особую природу? Иностранные инвестиционные контракты часто подписываются между двумя сторонами, которые относятся к разной правовой системе, в дополнение к передаче экономических ценностей через границы в целях достижения экономического развития принимающей страны, поэтому важной частью инвестиционного иностранного договора считается качество сторон и предмет договора [4].

- **Качество сторон** - Иностранные инвестиционные контракты часто заключаются между сторонами, каждая из которых принадлежит различным юридическим системам. С одной стороны государство, будучи суверенным, имеет исключительные преимущества. А с другой стороны иностранному инвестору, которым надо обеспечить правовые гарантии, чтобы защитить его право от возможных убытков.

- **Предмет договора** - Иностранные инвестиционные контракты характеризуются тем, что они направлены только на получение прибыли, но они также направлены на достижение экономического развития принимающей страны, через то, что эти контракты предлагают различные активы экономике принимающей страны: капитал, технологии и управленческие навыки. Также эти активы могут играть важную роль в модернизации национальной экономики и в ускорении темпов экономического роста. Соответственно, объект этих договоров характеризуется следующим [5]:

- **Принимая во внимание цели, представляющие общественный интерес:** Цель иностранных инвестиций включает в себя вклад в экономическое развитие принимающей страны, через использование технологического, финансового и управленческого потенциала иностранного инвестора в промышленности, строительстве и эксплуатации природных ресурсов. Если иностранный инвестор стремится к достижению целей и иных своих собственных интересов, он должен принять участие в процессе развития принимающей страны, и, таким образом, он получит свою прибыль из этого участия;

- **Продолжение сотрудничества между сторонами:** Характер инвестиционных договоров и его связи с планами развития принимающей страны требуют тесного сотрудничества между сторонами, так что иностранный инвестор берет на себя обязательство поставлять государству лучшие материалы, наиболее подходящие для проекта, а также использование передовых технологий, в то время как государство обеспечивает необходимые условия для получения разрешения на строительство, живой силы и техники за границей, или свою землю, на которой проводится проект.

В заключение следует отметить, что государство имеет высокие суверенные полномочия. Оно оказывает влияние на законодательные, судебные и исполнительные уровни. В отличие от этого, иностранный инвестор не имеет таких полномочий, что приводит к дисбалансу иностранного инвестиционного контракта в фазе заключения контрактов, или в фазе его реализации. Из-за вмешательства правительства в форме выдачи современных законодательных норм или введения новых исполнительных процедур.

Поэтому я бы рекомендовал активизировать роль инвестиционных гарантий, предоставляемых государством иностранному инвестору, чтобы развеять опасения и побудить его вкладывать свои деньги на территории государства. Я считаю, что самым важным из этих гарантий является:

- **Выбор закона** - внутренняя правовая система, которая применяется принимающей страной, исключается из применения о положений контракта;

- **Урегулирование споров** - производится путем принятия системы арбитража в качестве механизма для разрешения споров, возникающих между двумя сторонами;

- **Законодательная стабильность** - через обязательства принимающей стороны, чтобы не применять какие-либо новые законы. Это называется замораживание правовой системы.

Литература:

1. Козлова Е.Б. Инвестиционный договор: понятие и место в системе гражданско-правовых договоров по дихотомическому принципу: монография - М.: РПА Минюста России, 2011. - 122 с.

2. Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Иностранный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. – А.: Фоксиформ, 1997. 291 с.

3. Иностранные инвестиции в России. Современное состояние и перспективы / [Чекалов И.П. и др.]; Под ред. И.П. Фаминского- М.:Международные отношения. М., 1995. 448 с.
4. Басыров И.И. Природа инвестиционного договора (контракта) // Юрист. - М.: Юрист, 2009, № 3. - С. 33-37.
5. Лаптева А.М. Правовая природа инвестиционного договора // Цивилист. - М.: АНО «Юридические программы». 2013. № 2. С. 64-66.

КОНФЛИКТЫ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

*Ю.А. Чупахина, Я.В. Мочалова
г. Белгород, Россия*

В настоящее время особое место в вопросе социального развития уровня жизни населения отводится благоустройству территорий и улучшению жилищного состояния. Разрабатываются и анализируются два варианта развития строительного комплекса, зависящие от объёмов и темпов прироста объёмов жилищного строительства в стране.

Вариант 1 (максимальный) – принимается в тех количественных объёмах, которые были определены правительственными оценками, а именно, выйти в 2020 г. на строительство жилья в России в количестве 1 м² на жителя страны. С учётом предположительной численности населения РФ в 2020 г. общий объём строительства жилой площади в 2020 г. должен был бы составить 141,5 млн. м² жилья.

Вариант 2 (возможный) – отражает более умеренный ввод жилья в перспективе, учитывает ожидания Минрегиона РФ по темпам его строительства в стартовом периоде (2011-2015 гг.) [1, с.230-231].

В Белгородской области заметно прослеживается выполнение данной программы. В последние годы в городе Белгород на месте ветхого жилья и на свободных участках строятся элитные многоэтажки. Кажется, что выполнены все необходимые условия для хорошей жизни населения. Однако мы решили взглянуть на данный вопрос с экономической точки зрения и выяснить, как современные новостройки влияют на финансовое положение государства и населения, какие плюсы и минусы можно выделить по данному вопросу.

Итак, по официальным данным строительный объём зданий жилого назначения в Белгородской области в 2015 году составил 5363,2 тыс. м³, в 2016 году - 8581,6 тыс. м³. Их общая площадь - 1609,5 м² и 2310,3 м². Если рассмотреть число построенных квартир, то всего их было построено с учётом общежитий в 2015 году 15323, в 2016 году – 13044. Их средний размер, м² общей площади составил 101 и 103,5 соответственно. Из них в 2015 году однокомнатные квартиры составляют 21%, двухкомнатные – 20%, трёхкомнатные – 30%, четырёхкомнатные и более – 29%. В 2016 году процент распределения квартир выглядит таким образом: однокомнатные – 18,2%, двухкомнатные – 21,6%, трёхкомнатные – 29,7%, четырёхкомнатные и более – 30,5%. Следует отметить, что в 2015 году объём работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» организациями частной собственности обошёлся в 60482,2 млн. рублей [6].

Мы воспользовались анализом рынка недвижимости в Белгороде и Белгородской области [2]. На 1 мая 2017 года цена квадратного метра жилья в новостройках составляет 53512 рублей. За последние 6 недель данная цена изменяла своё положение (см. рис.1).

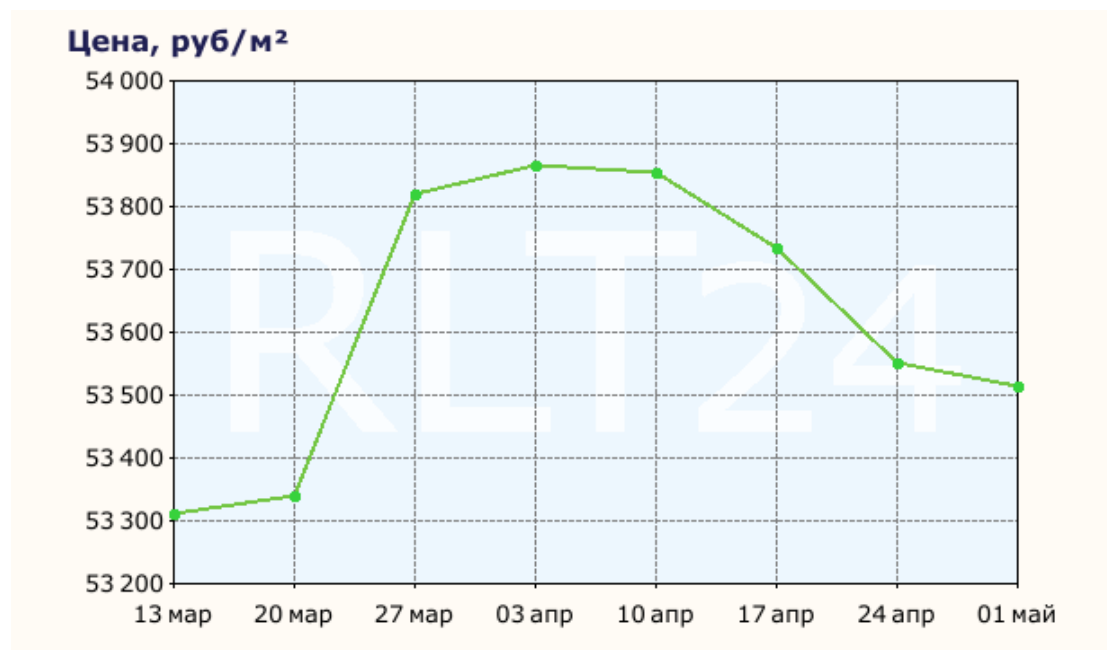


Рис. 1. Динамика цен на новостройки Белгорода.

Средняя цена квартир в новостройках Белгорода за 1 м² по данным на 1 мая 2017 года составляет:

однокомнатная	двухкомнатная	трёхкомнатная	многокомнатная
54883	53130	49874	59800

Подходя к завершению исследования стоимости жилья, приведём средние данные соотношения площади и цены квартиры в новостройке:

Количество комнат	Средняя площадь	Средняя стоимость квартиры
Одна	42,5 м ²	2327075
Две	65,7 м ²	3488905
Три	92,7 м ²	4609078
Четыре и более	132,9 м ²	7976000

Теперь попробуем оценить средний заработок населения, рассмотрев заработную плату работников основных сфер, и сделать выводы, может ли любой житель Белгородской области позволить себе улучшить своё жилищное положение.

Сейчас по официальным подсчётам прожиточный минимум по Белгородской области за I квартал 2017 года на одного человека составляет 8222 рубля, для трудоспособного населения - 8837 рублей, пенсионеров - 6853 рубля, детей - 8068 рублей [5]. Проанализируем теперь среднюю заработную плату отдельных категорий работников социальной сферы и науки по Белгородской области за январь - декабрь 2016 года по данным таблицы с сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. Педагогические работники дошкольных образовательных учреждений получают 22450 рублей, педагогические работники образовательных учреждений общего образования - 25906 рублей, педагогические работники учреждений дополнительного образования детей - 25235 рублей. Заработная плата преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования составляет 24568 рублей, а преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования - 41068 рублей. Что касается медицинских работников, то врачи и работники медицинских организаций, имеющие высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющие медицинские услуги, зарабатывают 41796 рублей, средний медицинский (фармацевтический)

персонал получает 22159 рублей, а младший медицинский персонал – 16361 рубль. Заработок социальных работников составляет 20087 рублей, работников учреждений культуры – 21548 рублей, а педагогических работников образовательных, медицинских организаций или организаций, оказывающих социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, - 25416 рублей. Среднемесячная начисленная заработная плата наёмных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц – 24444 рубля. Самый высокий месячный доход у научных сотрудников. Составляет он 61508 рублей [6].

Мы считаем уместным соотносить доход и затраты на покупку жилья именно работников этих сфер, так как они составляют большую часть населения Белгородской области. К тому же, доход этих категорий граждан будет самым высоким по сравнению с остальными категориями граждан. Понятно, что технический персонал имеет заработную плату меньше, чем учителя или врачи. Доход, например, водителей не сравнится с доходом социальных работников или работников культуры.

В среднем мы можем сказать, что заработная плата одного человека составляет чуть больше 20 тысяч рублей. Как долго этот человек должен копить деньги, чтобы приобрести хотя бы однокомнатную квартиру со средней стоимостью 2327075 рублей? Нам кажется, к данному вопросу можно даже поставить несколько вопросительных знаков. Потому что на самом деле вопрос этот достаточно серьёзный, и чтобы получить на него ответ, считать придётся довольно сложно и долго. Наверняка сейчас нашлись бы люди, которые сказали, что данная сумма намного превосходит прожиточный минимум, и преград для экономии на покупку жилья нет. Однако давайте не будем забывать, что любому человеку ещё нужен отдых и развлечения, культурные мероприятия. И сколько же тогда останется рублей от зарплаты, чтобы скопить на долгожданную новую квартиру? А если ещё учесть тот факт, что многие люди живут на съёмных квартирах, средняя плата за которую составляет 19138 рублей в месяц [4].

Пока что наш анализ кажется довольно печальным, а предположение – не утешительным. На заработную плату человек не может обеспечить себе покупку квартиры. Давайте возьмём в расчёт не одного человека, а семью, в которой нет ещё детей. На первый взгляд здесь ситуация выглядит немного лучше, ведь доход семьи увеличивается вдвое. Кажется, что при сложившихся обстоятельствах есть шансы на покупку квартиры. Но и здесь возникает нюанс: для семьи недостаточно однокомнатной квартиры, ведь в будущем появятся дети, и жилплощади наверняка не будет хватать. Средняя стоимость двухкомнатной квартиры составляет уже 3488905 рублей. Про квартиры с большим количеством комнат уже нет смысла говорить.

Так что же получается? По нашим вполне объективным оценкам можно с уверенностью сделать вывод, что житель Белгородской области не располагает достаточным доходом для приобретения нового жилья. А ведь в начале нашей статьи говорилось о политике улучшения уровня жизни населения. Мы не учли некоторые факторы, которые помогают людям в решении данного вопроса. Например, материнский капитал. По слухам, вещь полезная. Все мы знаем, что потратить материнский капитал можно на улучшение жилищных условий. В настоящее время сумма материнского капитала составляет 453 тысячи рублей. Не будем забывать, что материнский капитал даётся при рождении второго или последующего ребёнка (детей) в период с 2007 по 2018 годы включительно [3]. Нужно ли говорить о том, что сумма эта для семьи как минимум с двумя детьми не окажет существенной роли?

Ещё один фактор – ипотека. Различные банки предлагают получить в кредит нужную сумму денег своим клиентам под определённый процент. Мы не располагаем информацией, какие это банки и какова процентная ставка. Но, тем не менее, можно предположить, что за 10 – 15, а то и больше лет переплата будет огромной. Кроме того, при взятии ипотеки требуется первоначальный взнос. И тут анализ доходов и растрат можно начинать заново.

К какому заключению мы можем прийти в нашей статье? Государство делает всё возможное для улучшения благосостояния населения, а люди данной помощью воспользоваться не могут. Нельзя сказать, что виноваты в этом, например, строительные

компании. Они строят качественные красивые жилые комплексы. Цены на материалы и оборудование в настоящее время довольно высокие, плюс требуются средства на оплату труда рабочих. Как же быть? Застройщик не может работать себе в убыток, человек не может быть голодным, а государство не может из ниоткуда взять и сделать заоблачных размеров заработную плату. Возможно ли найти какие-то пути решения? Нам кажется, что было бы неплохо ввести какие-то субсидии для молодых специалистов, чтобы начинающие работники чувствовали поддержку со стороны государства. Также можно обдумать проект для молодых семей по льготному приобретению жилья. Или же снизить процентную ставку для работников государственных учреждений. Ещё можно в некоторых новостройках уменьшать количество м² в квартирах. Если хорошо подумать, то можно найти варианты выхода из сложившейся ситуации.

Хочется верить, что однажды наступит экономический баланс, и конфликты производства и потребления современных жилых комплексов будут разрешены.

Литература:

1. Каменецкий М.И. Оценка вариантов прогноза развития строительного комплекса: 2020, 2030 годы // Научные труды ИНИРАН. М.: МАКС Пресс, 2012. С. 230 – 231.
2. Анализ рынка недвижимости в городе Белгород, Белгородская область году / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rft24.com/primary/belgorod> Дата обращения: 07.05.2017
3. Использование материнского капитала / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://posobie-expert.ru/po-rodam/materinskij-kapital/kak-ispolzovat-matkapital/> Дата обращения: 07.05.2017
4. НайдиДом / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://belgorod.naydidom.com/tseny/adtype-arenda> Дата обращения: 07.05.2017
5. Прожиточный минимум в России в 2017 году / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://potrebkor.ru/minimum-belgorodskaja.html> Дата обращения: 06.05.2017
6. Территориальный органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области / Электронный ресурс. Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/ Дата обращения: 06.05.2017

Секция 2

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РИСКОВ

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Т.А Дадашова
г. Донецк, Украина

В современных условиях развития экономики, внешних вызовов и угроз важными и актуальными являются вопросы реализации стратегии устойчивого развития экономической системы Российской Федерации. Затяжной экономический и общекультурный кризис обусловил необходимость разработки новых подходов к управлению экономикой государства. Таким подходом является обеспечение экономического роста и развития на инновационной основе. Важнейшим элементом основы успешной реализации стратегии инновационного развития экономики является демографическая безопасность страны.

Растущие потребности государства в квалифицированных трудовых ресурсах приводят к необходимости все чаще использовать иммиграционный источник их формирования, однако, как показывает опыт, такая политика приводит к негативным последствиям в социальной структуре общества, оказывая существенное влияние на этническую и культурную составляющую. Негативная демографическая ситуация в значительной степени снижает человеческий фактор производственного потенциала страны и является серьезной угрозой национальной безопасности страны. В связи с этим возникает потребность в разработке взвешенной и эффективной политики, обеспечивающей условия для положительной динамики воспроизводства народонаселения.

Исследованием современных проблем народонаселения занимались множество отечественных ученых, среди которых Боков А.Н. [1], Карманов М.В. [2], Рязанцев С.В. [3], Архангельский В.Н. [4], Борисов В.А. [5] и др. В их работах рассмотрены методологические и концептуальные вопросы исследования демографических показателей, однако, можно отметить недостаток исследований проблем демографической безопасности в условиях инновационного развития экономики, современных процессов глобализации, внешних вызовов и угроз. В связи с этим целью данной работы является комплексный анализ демографической ситуации в Российской Федерации и ее влияния на инновационное развитие экономики, определение проблем и путей их решения.

Содержание понятия «демографическая безопасность» вытекает из определения категории «безопасность». Литвинов Э.П. дает определение понятию безопасности, как состояние сложных социальных систем, обеспечивающих и гарантирующих сохранение их целостности, устойчивого динамического развития и эффективного функционирования на заданные цели и тех объективных условий, которые этому способствуют [6]. Рыбалкин Н.Н. в своих трудах отмечает двойственную природу безопасности (субъективно-объективную), определенную всеобщностью природы самосохранения и особенностью формы ее проявления в человеческой жизнедеятельности [7, с. 36–52]. Исходя из этого можно дать определение понятию демографической безопасности государства, как состояния защищенности развития государства от демографических угроз (депопуляция, старение, вымирание), при котором обеспечивается развитие государства с учетом национальных интересов.

Российская экономика на современном этапе характеризуется преимущественно на экспорт энергетических и сырьевых ресурсов в связи с этим основой перехода к инновационной экономике, основанной на знаниях и высоких технологиях является

модернизация, разработка и внедрение передовых производственных технологий. В данном случае демографическая безопасность играет ключевую роль, так как любые успешные преобразования и экономический рост ставятся под сомнения в условиях вымирания нации. Важно отметить тот факт, что залогом успешного перехода экономики на новую модель развития является эффективное использование природных ресурсов, а в условиях депопуляции это становится невозможным.

Динамика численности населения Российской Федерации представлена на рисунке 1.

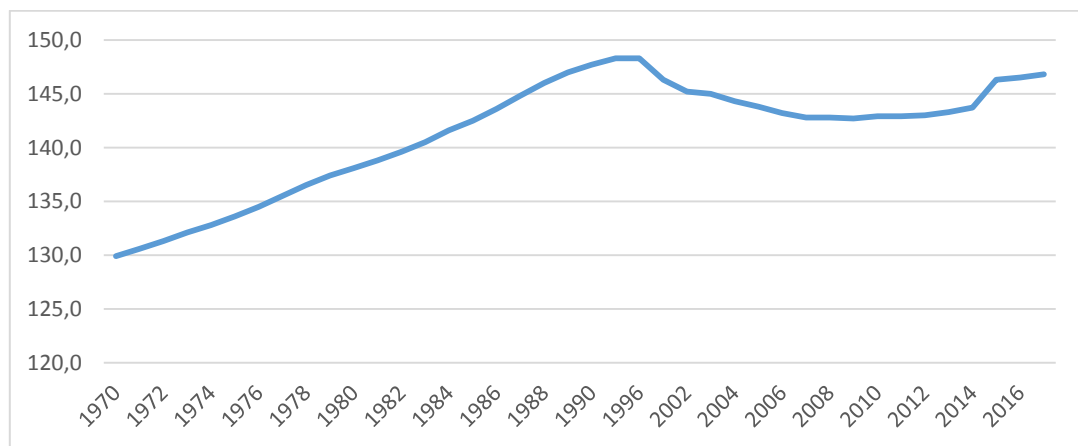


Рис. 1. Динамика численности населения Российской Федерации за 1970-2016 гг.

Анализ показал, что, начиная с 2001 года установилась тенденция к снижению численности населения, которая продолжалась до 2014 года, в среднем ежегодно за данный период численность населения снижалась на 0,2%, что в абсолютном выражении 200 тыс.чел. Сокращение численности народонаселения происходило в следствии естественного сокращения и эмиграции жителей в страны дальнего зарубежья. С началом естественной убыли народонаселения миграция стала единственным источником восполнения утрат в количестве народонаселения РФ.

Рассмотрим показатели смертности, рождаемости и естественного прироста населения Российской Федерации рисунок 2

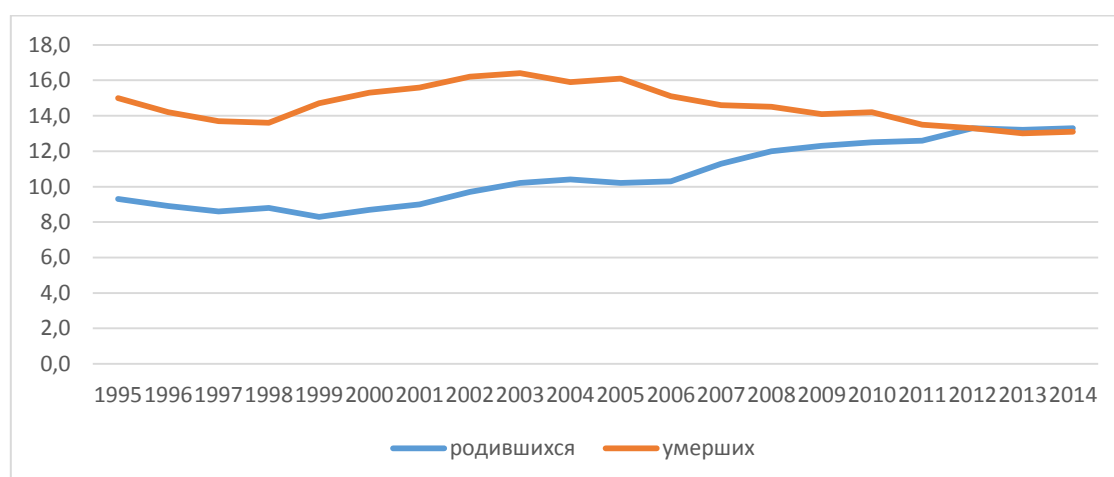


Рис. 2 Динамика численности родившихся и умерших в расчете на 1000 чел. за период с 1995 – 2014 гг.

Анализ показал значительное превышение численности умерших над численностью родившихся на протяжении почти 20 летнего периода и только в 2012 году данные

показатели уравнились и достигли значения в 13,3 чел. на 1000 населения. Стоит отметить, что анализ суммарных коэффициентов рождаемости по регионам Российской Федерации показал значительное преобладание рождаемости над смертностью в Северо-Кавказском, Уральском, Дальневосточном и Сибирском Федеральных округах, в европейской части государства отмечается естественная убыль населения.

Такая ситуация с рождаемостью привела к значительному изменению в половозрастной структуре рис.3

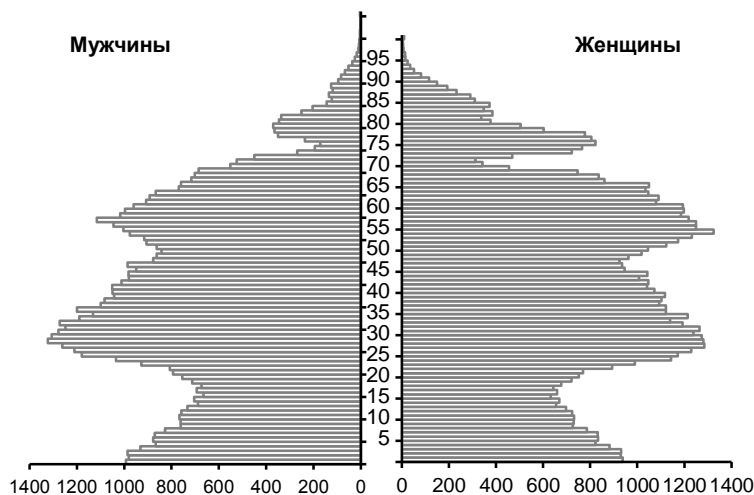


Рис.3 Половозрастная структура населения Российской Федерации на 2015 год [9].

Анализ показал, что половозрастная пирамида населения России приобрела форму «погребальной урны», что свидетельствует о депопуляции и старении нации. В связи с этим остро поднимается вопрос пенсионной реформы. Дополнительные средства, которые могли быть направлены на модернизацию и развитие направляются в пенсионный фонд с целью его поддержания.

Все вышесказанное свидетельствует о продолжающемся демографическом кризисе и угрозе демографической безопасности страны. Нарушение баланса воспроизводства трудовых ресурсов приведет к снижению трудового потенциала государства и как результат дефициту кадров, способных воплотить в жизнь инновационные идеи и проекты модернизации. Старение нации и преобладание в структуре общества поколений старших возрастных групп, имеющих консервативные взгляды, затрудняют возможность их привлечения к широкомасштабным инновационным проектам и тормозят в целом развитие экономики государства.

Существует также проблема неравномерности распределении населения по регионам. В азиатской части страны, занимающей почти 3/4 ее территории, проживает лишь один из пяти россиян. В Центральном федеральном округе, занимающем менее 4% территории, живет 27% населения страны. Наиболее плотно заселены историческое ядро России и Северный Кавказ [8]. Такая ситуация обусловлена климатическими особенностями, большая часть территории России приходится на районы Крайнего Севера, которые мало пригодны для жизни, с малоразвитой инфраструктурой, однако с большим потенциалом. Для развития данных территорий необходимо стимулирования роста населения с помощью миграционных потоков, что на данный момент активно реализуется в государственных программах и требует пристального внимания, постоянного мониторинга и контроля.

Основными центрами миграционных потоков в России остаются на протяжении длительного времени крупные столичные центры – Москва, Санкт-Петербург, также Краснодарский край и Белгородская область [8]. В данные регионы мигрирует молодежь в основном из сельской местности в поисках более комфортных условий проживания и работы

с сравнительно высокой оплатой. Такая ситуация приводит к старению и вымиранию сел и поселков городского типа.

В условиях санкционной политики остро поднимаются вопросы, связанные с обеспечением продовольственной безопасности страны, которая напрямую зависит от программ развития сельского хозяйства. В данной ситуации отток трудовых ресурсов из сельской местности делает невозможным реализацию данных программ, а также инновационных проектов в аграрной и животноводческой сферах, которые могли бы в значительной мере ускорить достижение поставленных целей.

Таким образом, подводя итоги, можно выделить угрозы, которые в существенной мере влияют на демографическую безопасность государства и затрудняют реализацию стратегии инновационного развития экономики:

- низкие показатели рождаемости и высокие показатели смертности, как индикаторы затяжного демографического кризиса, являются причиной сокращения трудоспособного населения и значительно усложняют реализацию стратегии инновационного развития экономики в перспективе;

- негативные изменения в половозрастной структуре населения, увеличение доли населения пенсионного приведут к необходимости дополнительного финансирования пенсионного фонда, которые могут быть использованы для реализации инновационной стратегии развития экономики и усиливают социальную стратификацию общества;

- неравномерность распределения населения по регионам усложняют реализацию инновационной модели развития из-за недостатка рабочей силы на территориях приоритетного развития;

- сложившееся на данный момент социально-экономическое положение государства создает неблагоприятные условия для привлечения высококвалифицированных кадров из-за рубежа, которые могут быть задействованы для реализации стратегии инновационного развития страны.

Для укрепления демографической безопасности и преодоления затяжного демографического кризиса в первую очередь необходимо решить проблему увеличения рождаемости. Как показал опыт, государственные программы по увеличению материнского капитала не привели к демографическому взрыву в стране, в связи с этим необходимы новые рычаги стимулирования рождаемости. Для разработки эффективных решений в данной сфере необходимо учитывать причины, по которым молодые семьи ограничиваются рождением одного ребенка. Это прежде всего неблагоприятное материальное положение, отсутствие работы и жилья. Важно отметить, что стремительное падение рождаемости в конце 90х привело к закрытию множества дошкольных учреждений в городах и районах, на данный момент с ростом показателей, молодые родители сталкиваются с проблемой устройства ребенка данное учреждение по причине отсутствия мест. В связи с этим рычагами эффективного стимулирования рождаемости в стране являются увеличение количества дошкольных учреждений, а также помощь со стороны государства в решении жилищных проблем молодых семей, снижение выплат по ипотечному кредитованию в случае рождения второго и последующих детей.

При реализации программ стимулирования рождаемости также стоит учесть, что внезапный стремительный рост рождаемости в стране увеличит демографическую нагрузку на трудоспособное население, которая на данный момент является и так высокой. В связи с этим к решению данного вопроса необходимо подходить комплексно. Обратить внимание на реализацию программ по борьбе с теневой экономикой, внедрение программ по борьбе с безработицей и эффективному использованию имеющегося трудового потенциала.

К причинам, по которым молодые семьи отказываются от рождения нескольких детей, относятся не только сугубо экономические факторы. Если проанализировать рождаемость в других странах постсоветского пространства, то стоит отметить, что в Таджикистане, Узбекистане и Киргизии данный показатель значительно выше, чем в России, что обусловлено рядом ментальных особенностей и идеалов, которые преобладают в обществе. Распространения западных ценностей и переход к постиндустриальному обществу

обусловил падение рождаемости в России, поэтому государству необходимо принять меры по поддержке института семьи и материнства в обществе, популяризации и введения своеобразной моды на многодетные семьи, возрождению традиционного общества.

Еще одной эффективной мерой по укреплению демографической безопасности является пенсионная реформа, которая с одной стороны позволит решить проблему материального обеспечения возрастающей доли людей пенсионного возраста, но также будет являться дополнительным стимулом к увеличению числа детей в семьях, как залогом обеспеченной старости.

Говоря об укреплении демографической безопасности, нельзя не обратить внимание на общие показатели социально-экономического развития страны, среди которых улучшение благосостояния населения, рост зарплат, преодоление бедности, реформирование образования и здравоохранения, положительная динамика которых, сделает страну привлекательной для высококвалифицированных кадров из-за рубежа, что позволит также обеспечить экономику трудовыми ресурсами для реализации стратегии инновационного развития.

Литература:

1. Боков А.Н. Демографические угрозы как объект статистического исследования/ А.Н. Боков// Статистика и математические методы в экономике. - № 3, 2015 – С.157 – 163
2. Карманов, М.В. Демографическая безопасность как объект статистического исследования // М. В. Карманов, В. Б. Дударев / Экономические науки. 10 (35), 2007. – С. 305 – 310.
3. Рязанцев, С. В. Китайская миграция в Россию: тенденции, последствия и подходы к регулированию: монография / С. Рязанцев, Я. Хунмэй; Рос. акад. наук, Ин-т соц.-полит. исслед., Рос. ун-т дружбы народов. – М.: Экономическое образование, 2010. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://library.petrso.ru/polit/2011/1_kv.doc
4. Архангельский В.Н. Воспроизводство населения России/ В.Н. Архангельский М : ЮНИТИ-Дана, 1998. – 256с
5. Борисов В. А., Антонов А.И. Демографическая дезорганизация России: 1897-2007 Избранные демографические труды / В.А. Борисов, А.И. Антонов - М: "NOTA BENE", 2007 - 752 с.
6. Литвинов Э.П. Философские основы концепции безопасности / Э.П. Литвинов// Пространство и время 1 (7), 2012. – С. 66 – 73
7. Рыбалкин Н.Н. Природа безопасности/Н.Н. Рыбалкин //Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. - №5, 2003.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://img0.liveinternet.ru/images/attach/c/1/3758/3758348_P...
8. Доклады о развитие человека, сайт ООН - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org>
9. Сайт федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
10. Демографические итоги 2015 года. Краткий доклад института демографии НИУ ВШЭ / - [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://demreview.hse.ru/data/2016/04/12/1126752638/DemRev_2_4_2015_35-76.pdf

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ И УСТОЙЧИВАЯ ФОРМА БИЗНЕСА

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

Почти в каждой стране предприниматели используют франчайзинг, как эффективный инструмент для выхода на международный рынок. Непрерывный процесс увеличения количества бизнес-проектов, работающих по франшизе, появление новейших

франчайзинговых систем оказывают положительное влияние на глобализацию экономики, экспансию мировых и федеральных брендов.

Франчайзинг вызывает особый интерес для современной России, именно он позволяет развиваться малому и среднему бизнесу как продолжение уже динамично функционирующих, работающих компаний, имеющих собственные бренды.

Использование системы франчайзинга придает «брендовость» российским товарам, т.е. они приобретают известность за счет уже существующих идентичных товаров, созданных франчайзером. Происходит формирование дополнительной системы контроля качества продукции, условий для роста приверженности населения российскому производителю и уровень защищенности участников малого и среднего бизнеса, создания новых рабочих мест.

Социальной основой франчайзинга является сетевая система организации, в которой агенты связаны взаимными обязательствами и формируют устойчивые отношения, новые возможности.

Затруднения в ведении отечественного франчайзинга связаны с тем, что «многие бизнесмены не понимают как вести дела по данной франшизе и что с того момента начала работы, они должны отказаться от самостоятельных решений. Это готовый бизнес и это дело франчайзера. Несмотря на затруднения, франчайзинг все равно остается одним из наиболее эффективных коммерческих структур.

Франчайзинг является активным двигателем прогресса в развитии международных экономических взаимосвязей и экономики любой страны в целом. Такой стремительный рост франчайзинговых компаний объясняется легкостью вхождения в бизнес пространство, как новых, так и уже существующих предпринимателей. Доступность заключается в том, что уже действующий франчайзер проделал огромную работу по воплощению своей коммерческой идеи. Он провел анализ имиджа, выявил степень успешности и новшества товара (услуги). Также изучил фактический и потенциальный спрос, перспективу рентабельности своего дела в течение нескольких последующих лет, проанализировал конкурентов и их предложения. функционирование под товарным знаком хорошо зарекомендовавшей себя компании; гарантированная возможность получения товаров и других материалов для работы; экономия ресурсов на рекламе, обучении персонала

Франчайзи, покупая франшизу, полагается на опыт франчайзера и на его проверенную налаженную систему. Франчайзер в свою очередь, должен помочь преодолеть все трудности при открытии предприятия, финансировать до определенного момента времени, тем самым мотивируя франчайзи для продолжения деятельности. Высокий уровень успешности франчайзи по сравнению со стартапами, связан в первую очередь с качеством продукции или услуг, а также с упорным трудом и имеющимся для вложения у них капиталом. Важная доля успеха заключается в лучшей подготовке к открытию и управлению своим бизнесом, так как франчайзер досконально разрабатывает и профессионально управляет своей франчайзинговой системой.

Стоимость франшизы напрямую зависит от ее эксклюзивности на определенной территории, от масштаба территории и временного периода эксклюзивности. Франшиза так же включает торговый капитал, транспортировки, складирования, послепродажного обслуживания, а также организационный капитал, который передается вместе со схемами управления, юридический капитал, и систему правового обеспечения ведения бизнеса. Обратная зависимость ценности франшизы выражается в вероятности потери ее исключительности и индивидуальности из-за появления потенциальных конкурентов.

В условиях динамично развивающихся экономических систем говорить об отсутствии конкуренции невозможно, поэтому франчайзер пытается обеспечивать своего франчайзи наибольшими преимуществами. Это проявляется в анализе таких факторов, как аренда или покупка в собственность зданий и помещений под бизнес; финансирование франчайзи для продолжительного функционирования компании; политика установления платежей

франчайзером; четкое пропорциональное распределение затрат на рекламу и обучение персонала.

Франчайзи станет эффективной главой компании в том случае, если будет успешно достигать своих целей, при этом неукоснительно соблюдая правила и процедуры системы франчайзинга. Для этого ему так же требуется наладить контакт с клиентами и подчиненными в его организации, сотрудничать с представителями франчайзера, придерживаясь существующих норм, согласовывать приемку товара с поставщиками. Важное значение в ведении франчайзингового бизнеса имеет сохранение уровня качества продукции и обслуживание клиента, которое должно быть не хуже, чем у франчайзера.

Из концепции франчайзинга выявлено, что потенциальные клиенты доверяются «торговой марке», которая является «символом престижности ее создателя» и гарантирует высокий уровень качества продукции, независимо от места производства, поэтому несоответствие стандартов качества категорически не допускается. Важное условие в этой деятельности – соблюдать все нормы и правила, установленные франчайзером и тщательно контролировать соответствующее функционирование.

Несмотря на то, что при ведении франчайзинговой деятельности приходится сталкиваться с препятствующими барьерами и трудностями, можно выделить и такие преимущества, как возможность наращивания производственных мощностей; диверсификация франчайзингового бизнеса; существенное снижение степени риска.

Основными рисками, которые затрудняют эффективное внедрение и развитие франчайзинга в нашей стране, является: недостаточная развитость нормативной и законодательной базы по франчайзингу; отсутствие многих аспектов в регулировании франчайзинговой системы взаимоотношений между франчайзи и франчайзером; отсутствие квалифицированных специалистов; недостаточный учет региональной специфики хозяйственной деятельности; невнимание к специфике психологии и поведения потребителей и др.

Несмотря на немалое количество препятствующих барьеров, франчайзинг продолжает успешно развиваться почти во всех странах мира, их на данный момент насчитывается более 90, свыше 2,5 миллионов франчайзинговых компаний принадлежат более чем 30 тысячам франчайзеров [2].

На рисунке 2 видно, что наибольшую долю 36% по числу франчайзеров занимают европейские компании, азиатские составляют 32%, североамериканские 12%, латиноамериканские 10%. Франчайзинговые компании Африки, Австралии и Океании имеют небольшую долю от их общемирового числа- 4% и 6% соответственно. [3 с. 15].

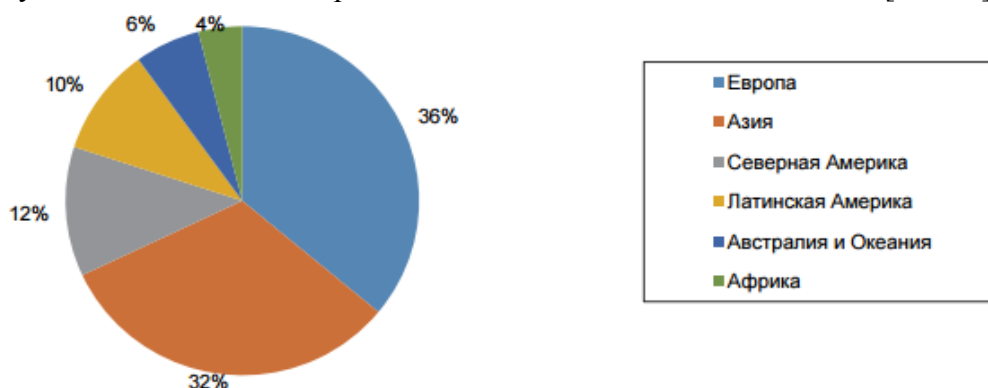


Рис.1 Доли регионов мира по численности франчайзеров в 2015 г. (в %) Источник: [3 с. 15].

Как известно, франчайзинг изначально зародился в США в конце 19 века и продолжал стремительно развиваться, поэтому Соединенные Штаты на протяжении долгого времени занимали лидирующие позиции по количеству франчайзеров, оперирующих на рынке.

Яркой и известной во всем мире франчайзинговой системой является компания «McDonald's». Это одна из крупнейших и популярных сетей ресторанов быстрого питания

«fast food», где могут перекусить любые слои населения, затратив минимальное время на ожидание своего заказа и потратив на него небольшую сумму. По франшизе «McDonald's», в США функционируют более 80% ресторанов всей сети, в Европе – около 50%. В России на сегодняшний момент открыто 115 собственных ресторанов в более чем тридцати городах. Только в Москве насчитывается более 60 ресторанов.

В таблице представлены страны-лидеры по числу франчайзеров на начало 2015 года. Последние четыре года первую позицию занимает Китай где, их количество стало в два раза больше, чем в США и составило 5000. Наша страна входит в десятку стран лидеров по темпам развития франчайзинга и занимает 8 место (1300 франчайзеров). Этот показатель, конечно во много раз меньше, чем у Китая, поэтому есть куда стремиться и совершенствовать систему франчайзингового бизнеса.

Таблица 1

Лидирующие страны по количеству франчайзеров на начало 2015 г.

	Государство	Кол-во франчайзеров, действующих на мировом рынке
1.	КНР	5000
2.	США	3680
3.	Республика Корея	2420
4.	Бразилия	1688
5.	Индия	1575
6.	Турция	1400
7.	Франция	1389
8.	Россия	1300
9.	Япония	1267
10.	Канада	1232
11.	Тайвань	1163
12.	Германия	1075
13.	Филиппины	1070
14.	Австралия	1055
15.	Испания	955
16.	Италия	939

Источник [7].

В России франчайзинг начал развиваться с начала 90-х гг. XX в., почти на целый век позже, чем в США. Самой первой франчайзинговой компанией в отечественной практике зафиксирована тольяттинская научно-производственная фирма Владимира Довганя – «Дока», которая занималась выпуском компактного оборудования для хлебопекарней и пиццерий и просуществовала до кризиса 1998 года.

По состоянию на 2016 год в соответствии с данными Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), в России работает 485 франчайзеров и более 20 тысяч франчайзинговых точек, при этом основная часть занята преимущественно в ритейле и общепите (57% и 16% соответственно). В то время как, в США франшизы больше распространены в B2B (бизнес для бизнеса)-сфере (28%) и fastfood (24%), а ритейл-франшизы составляют лишь 9%».

Наиболее известными в России франчайзинговыми компаниями являются Subway, Ростик'с / KFC, «1С», супермаркет «Пятерочка», «Глория Джинс», Лукойл, крупные нефтяные компании (джобберские сети). У многих российских франчайзеров уже имеются собственные и франчайзинговые объекты за рубежом.

Самым трудным для рынка франчайзинга был 2015 год, сейчас ситуация начинает восстанавливаться.

Таблица 2

Топ-30 самых популярных франшиз в России в 2015-2016 годах по версии РБК

Позиция в рейтинге	Товарный знак	Количество зарегистрированных договоров коммерческой концессии			Количество расторгнутых договоров коммерческой концессии			Количество договоров, зарегистрированных до 31 декабря		
		2015	2016	Темп роста 2016/2015, %	2015	2016	Темп роста 2016/2015, %	2015	2016	Темп роста 2016/2015, %
1(1)	1С	746	659	88,33	90	68	75,56	6827	7486	109,65
2(2)	Консультант Плюс	187	180	96,25	11	0	0	625	805	128,80
3(5)	Гемотест	87	117	134,48	0	6	0	226	343	151,77
4(4)	Инвитро	101	82	81,18	5	5	100	520	602	115,77
5(16)	Суши шоп	21	71	338,1	0	6	0	21	92	438,10
6(Н)	Чебаркульская птица	-	54	-	-	0	-	-	54	-
7(7)	Vianor	68	50	73,53	3	5	166,67	514	497	96,69
8(13)	Helix	22	40	181,82	1	2	200	95	118	124,21
9(6)	Subway	74	34	45,95	74	20	27	1005	845	84,08
10(9)	33 Пингвина	41	33	80,49	2	1	50	147	180	122,45
11(19)	Эвалар	19	31	163,16	0	1	0	20	51	255
12(Н)	Точка красоты	-	30	-	-	1	-	-	42	-
13(Н)	Vardeh	-	24	-	-	0	-	-	24	-
14(11)	Тонус клуб	35	20	57,14	5	6	120	175	175	100
15(8)	Додо	58	19	32,76	3	12	400	86	99	115,12
16(Н)	Крошка картошка	-	18	-	-	0	-	-	81	-
17(Н)	Elis collection	-	18	-	-	0	-	-	19	-
18(18)	Mail Boxes	19	17	89,47	0	0	0	52	69	132,69
19(Н)	Fitservice	-	16	-	-	0	-	-	22	-
20(Н)	Воккер	-	14	-	-	6	-	-	29	-
21(12)	5 Пятерочка	30	14	46,67	2	2	100	83	16	19,28
22(Н)	Regus	-	14	-	-	0	-	-	14	-
23(Н)	Sogood	-	12	-	-	0	-	-	12	-
24(17)	Фармакопейка	20	12	60	0	0	0	26	26	100
25(Н)	Chicken house	-	12	-	-	0	-	-	16	-
26(Н)	Terranova	-	11	-	-	5	-	-	65	-
27(Н)	Будь здоров	-	11	-	-	7	-	-	12	-
28(Н)	4 Hands express studio	-	11	-	-	0	-	-	11	-
29(29)	IL Патио	10	10	100	4	2	50	130	140	107,69
30(Н)	Ригла	-	10	-	-	0	-	-	39	-

* в скобках указаны позиции в рейтинге 2015г., а буква Н-новички рейтинга.

Источник [5,6].

Проанализировав таблицу 2 можно сделать вывод, что лидеры достаточно стабильны, но даже в первой десятке появилось несколько новых игроков, а состав топ-30 обновился примерно наполовину.

В январе 2017 года количество заявок на покупку франшизы увеличилось на 57% относительно января 2016 года.

Другим важным выводом стало то, что если раньше практически все новые франшизы появлялись в Москве и Санкт-Петербурге, то сейчас все больше новых предложений из регионов. Стартовали франшизы сети цветочных салонов из Владимира «Флора центр», сервисного центра для автомобилистов из Нижневартовска «Тикамис», производства

гранулированных удобрений из Тулы «Фру-фру». Сыктывкарский проект «Додо Пицца» стала одной из самых технологичных франшиз в России (сеть уже развивается в Китае и США).

На основе вышеизложенного резюмируем, что стагнации на рынке франчайзинге в обозримом будущем не предвидится, темпы поступательного роста и развития в обозначенных сегментах и на рынке в целом не будут скачкообразными. А что касается франшиз-лидеров 2017 года, то здесь будет преобладать, скорее всего, преемственность направлений предыдущего года. Неоспоримым фактом является то, что франчайзинг служит мощным драйвером развития малого и среднего бизнеса в России.

Литература:

1. Меркулов, А., Фокин, В., [Текст] // Франчайзинг от А до Я; Феникс - Москва, 2015. - С.49-53.

2. Панина, М. Фаза активного развития франчайзинга на российском рынке [Текст] / М. Панина. - М.: Русская Деловая Литература, 2012. – С. 111-114.

3. Панюкова, В.В. Особенности развития франчайзинга на российском рынке [Текст] / В.В. Панюкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 2. – С. 75-80.

4. Смирнова, Н., Парабеллум, А.: учебное пособие [Текст] // Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле; Питер - Москва, 2014. – С. 215-220.

5. Информационный сайт о федеральной службе по интеллектуальной собственности Роспатент - [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://rospatent.org>

6. Официальный сайт РБК («РосБизнесКонсалтинг») - [Электронный ресурс]–Режим доступа: http://www.rbc.ru/ratings/own_business/06/03/2017/58bd26e09a7947cd79814830

7. Официальный сайт Российской ассоциации франчайзинга (РАФ) – [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>

РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА МИРОВОМ И РОССИЙСКОМ РЫНКАХ

***Е.И. Дорохова, А.О. Сёмина**
г. Белгород, Россия*

Значимость розничной торговли в обслуживании населения товарами и услугами трудно переоценить. Решая вопросы удовлетворения потребностей населения, розничная торговля связывает производство с потреблением и тем самым обеспечивает равновесие между спросом и предложением, реализуя произведённую потребительскую стоимость.

При этом особую актуальность сегодня приобретают розничные торговые сети, в которых повышается рентабельность продаж за счет эффекта масштаба, логистической оптимизации и других возможностей.

Розничные торговые сети сегодня получили распространение в большинстве стран мира. При этом первые сетевые магазины в формате cash-and-carry появились в Соединенных Штатах в Америки 1912 году. Особенностью магазинов явилось минимальное количество продавцов, концентрация коммерческой деятельности и управления, принцип самообслуживания, использование передовых технологий реализации товаров что позволило снизить затраты на реализацию и получить конкурентные преимущества.

В Европе сетевая торговля получили распространение со второй половины двадцатого века. В России первые сетевые супермаркеты с участием западного капитала появились в Москве и других крупных городах в начале 90-х годов. Некоторые из этих сетей работают на рынке и сегодня, некоторые по разным причинам – от нестабильности рынка до высокого криминального уровня на тот момент - закрылись.

В последние 15-17 лет на российский рынок начали экспансию мировые розничные сети. Широкое распространение получили зарубежные сети, работающие по системе франчайзинга. В 2000-2002 гг. на российском рынке появились и глобальные лидеры: компании Metro, Auchan, ИКЕА[8].

За последние десять лет четко прослеживается тенденция движения от небольших, предлагающих ограниченный ассортимент товаров с большой наценкой к крупным розничным специализированным сетям, высокая рентабельность которых обеспечивается не высокой торговой наценкой, а значительными объемами оборота розничной торговли.

Оборот розничной торговли в РФ по данным Росстата за период сентябрь 2015 август 2016 превысил 28. 8 трлн. рублей (более 450 млрд.долл. США) при объеме ВВП 80.4 трлн. рублей за 2015 год. Продовольственный ритейл занимает 49% розничного рынка. В среднем, каждый россиянин тратит более 34% своих доходов на покупку продуктов питания. В этом секторе розничной торговли ведущая роль принадлежит розничным сетям. На долю сетевых супермаркетов и гипермаркетов приходится 68% всего торгового оборота. В Европе на долю розничных сетей приходится около 84% всех продаж.

Оборот розничной торговли в России снизился в первом полугодии 2016 года по данным Росстата на 5,7%. Однако, темп роста выручки крупнейших сетей остается на высоком уровне (табл.2). X5 Retail Group - за первое полугодие на 26,3%. Выручка «Ленты» в первом полугодии 2016 года выросла на 21,9%. Сеть «Дикси» также нарастила за этот период выручку на 20,2%. «Магнит» рост на 16.7%. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика выручки крупнейших ритейлеров в в России 2014-2016 ггг

№	Ритейлеры	Выручка, млрд.руб.			2015 г. к 2014 г., (%)	2016 г. к 2015 г., (%)
		2014г.,	2015г.,	2016г.,		
1	X5 Retail Group	631,9	804	1 025	127,3	127,5
2	Магнит	762,7	907	1 004	119	110,7
3	Ашан	338	402,8	425	119,2	105,5
4	Дикси Групп	227,1	272,09	311	119,9	114,3
5	Лента	194	252,5	306	130,2	121,2
6	Metro Cash&Carry	210	226,5	238,5	107,9	105,3
7	О'кей	152	160,4	172,5	105,6	107,6
8	SPAR	-	81,7	95	-	116,3
9	Globus	-	81,3	87,5	-	107,7
10	ТД Интерторг	-	71,3	80	-	112,3

Рассчитано по данным:[15]

В 10 крупнейших ритейлерах сменился лидер. Без учета магазинов формата дрoгeри «Магнит» уступил первое место X5 Retail Group. Общая выручка «Магнита» в 2016 году превысила 1 трлн руб. Но годовой прирост оборота был самым низким за последние 11 лет. Рост X5 Retail Group же оказался максимальным за всю историю компании. В итоге X5 Retail Group заработала 1,025 трлн против 1,004 трлн руб. у конкурента.

Исследование объемов реализации товаров собственных торговых марках (СТМ) следует отметить, что в настоящее время доля СТМ в обороте розничной торговли в России составляет 5%. Среднемировой показатель - 18% в Европе — 39% (рис. 1).

Подход торговых сетей к формированию ассортимента частных торговых марок в трех ценовых сегментах – экономичном, среднем и премиальном дает покупателям при переключении на них с известных брендов возможность выбора наилучшего соотношения цены и качества.

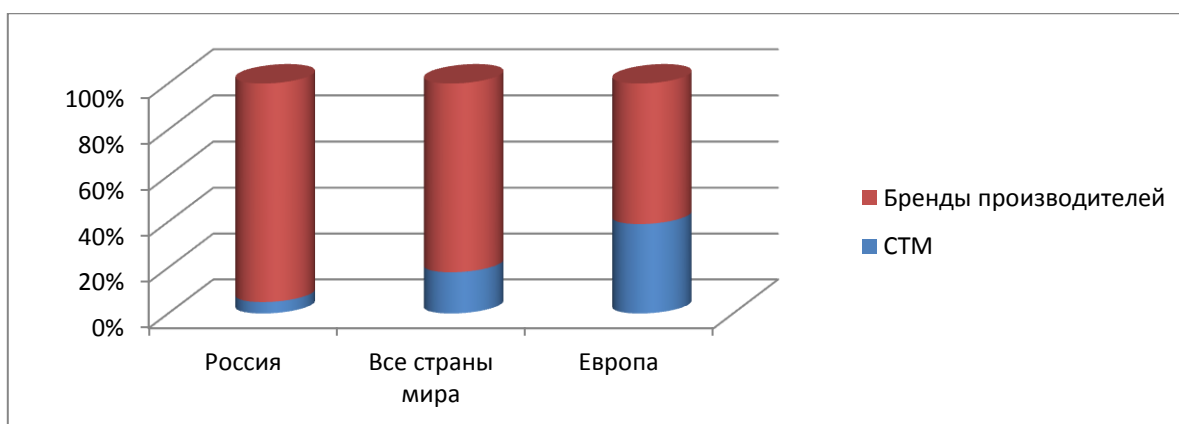


Рис. 1. Доля СТМ в обороте розничной торговли 2016 г.

Альтернативой развития сетевой розницы является электронная торговля. Объем рынка электронной коммерции в России в 2015 г. достиг \$13,9 млрд, из которых около четверти пришлось на покупки в зарубежных интернет-магазинах, преимущественно китайских.

Объем внутреннего рынка электронной коммерции (e-commerce) в России в 2015 г. достиг 650 млрд руб. или \$10,5 млрд. В рублевом выражении рынок вырос на 16% по сравнению с 2014 г., в долларовом — сократился на 28%, следует из отчета агентства EastWest Digital News. Однако, как следует из приведенного прогноза, динамика прироста объема онлайн торговли снижается, и будет существенно отставать от приведенного уровня прироста 9% в год прямой сетевой торговли.

Прогнозируется, что к 2020 году доля онлайн-торговли в России будет составлять 7%. В настоящий момент электронная торговля развита лишь в двух городах страны Москве и Санкт-Петербурге. Среди иностранных торговых сетей наиболее активно развивает интернет-магазин немецкая сеть «Metro Cash and Carry», а из российских компаний лидером является «Enter». Другие игроки онлайн-торговли являются представителями малого бизнеса, не имеющими ни системы логистики, ни надежной системы приема платежей, которые и являются тормозящими факторами для повышения степени доверия к покупкам онлайн населения России.

Таким образом, развитие международных торговых сетей началось более 100 лет назад, когда они стали превращаться из одиночных магазинов в кооперативы, а впоследствии – в крупные финансово-производственные комплексы. При этом проблемами развития международных торговых сетей на национальных рынках явились высокая степень насыщения современными форматами торговли, конкурентная борьба, законодательные барьеры, что побудило сети развиваться в других странах. В настоящее время с развитием новых форм торговли, изменением поведения потребителя, появлением новых стран, привлекательных для ритейлеров, вопросы становления и развития международных торговых сетей приобретают все большую значимость.

Литература:

1. Акопян А.Э., Дорохова Е.И. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий // Ямальский вестник. 2016. № 1 (6). С. 226-232.
2. Акопян А.Э., Дорохова Е.И. Методические подходы к оценке инновационного потенциала регионов РФ / Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий: Материалы XX Международной научно-производственной конференции. 2016. С. 280-281.
3. Акопян А.Э., Дорохова Е.И. Эволюция моделей инновационного процесса / Научные достижения и открытия современной молодежи: сборник статей победителей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 715-718.
4. Богомолов, О. Т. Глобальная экономика и жизнеустройство на пороге новой эпохи [Текст] / О. Т. Богомолов // Научное издание. – М.: Анкил, 2012. - 384 с.

5. Горячкин, Д. Торговые сети расширяют собственное производство [Текст] / Д. Горячкин // Экономика и жизнь. 2012 - № 16. – С. 22.
6. Дорохова Е.И., Капитан С.А. Инновационный потенциал: содержание категории / Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий: Материалы XX Международной научно-производственной конференции. 2016. С. 308-309.
7. Дорохова Е.И., Ларионова М.В. Характеристика внешнеторгового оборота РФ за 2014 – начало 2015 года / Интеграционные модели приграничного и межрегионального сотрудничества: сборник статей. 2015. С. 165-170.
8. О компании [Электронный ресурс] / Metro cash&carry: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.metro-cc.ru/o-kompanii>
9. Основные показатели [Электронный ресурс] / X5 Retail Group: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Investors.aspx>
10. Пьянкова А.В., Дорохова Е.И. Инновационное развитие как фактор устойчивого роста экономики Германии // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 94-99.
11. Розничная торговля в России 2015 [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ: [сайт]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail
12. Финансовая отчетность [Электронный ресурс] / Магнит: [сайт]. – Режим доступа: <http://ir.magnit.com/ru/>
13. Финансовые показатели [Электронный ресурс] / Лента: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.lentainvestor.com/ru/investors/financial-results/financial-highlights>
14. Финансовые результаты [Электронный ресурс] / Auchan: [сайт]. – Режим доступа: <https://auchan-supply.ru/for-suppliers/potential/>
15. Экспансия и развитие [Электронный ресурс] / Selgros: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.selgros.ru/about/ekspansiya-i-razvitie/>

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*Е.А. Дынников, А.Р. Сайфулин
г. Белгород, Россия*

Развитие и модернизация российской экономики невозможна без усиления роли и активизации малого бизнеса. Именно малые предприятия, как наиболее адаптивный к изменениям внутренней и внешней среды сегмент предпринимательства, создают основу для устойчивого развития национальной экономики.

Важная роль малого бизнеса проявляется в том, что он способствует увеличению занятости для широких слоев населения, создавая дополнительные рабочие места, а так же является хорошим источником налоговых поступлений. Компании, которые можно отнести к малому бизнесу, берут на себя выполнение задач, невыполнимые для крупных организаций, более того они создают на рынке высокую конкуренцию между собой, что сказывается в пользу оздоровления экономики.

Малый бизнес в России развивается относительно низкими темпами и практически находится в стагнации. В отличие от стран Европейского Союза, где на тысячу населения приходится около тридцати малых предпринимателей, в России этот показатель в пять раз меньше и составляет всего лишь шесть малых предпринимателей на тысячу человек.

Важнейшими факторами, оказывающими непосредственное влияние на развитие малого бизнеса в России на наш взгляд, являются:

- наличие инвестиционных возможностей;
- эффективность налоговой политики страны;

- отсутствие административных барьеров;
- меры государственной поддержки;
- стабильность политической обстановки в стране,
- макроэкономические факторы;
- экономическая ситуация в стране.

Недостаток собственных финансовых средств предприятия выделяют в числе ключевого фактора, ограничивающего инвестиционную деятельность малых предприятий. Несмотря на наличие целого ряда программ финансовой поддержки предприятий сектора малого бизнеса, реализуемых Минэкономразвития России, институтами развития и другими структурами, ситуация с доступом к финансовым ресурсам остается для малого бизнеса сложной.

Источники финансирования необходимы малым предприятиям, как в период становления, так и в процессе развития. Традиционные источники средств для крупных предприятий – самофинансирование за счет собственной прибыли и займы на рынке капитала путем выпуска собственных ценных бумаг – для малого бизнеса недоступны или крайне ограничены. Наиболее востребованными источниками финансирования для этих предприятий становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства.

В настоящее время кредитование малого бизнеса характеризуется рядом проблем, обусловленных высокой процентной ставкой по коммерческому кредиту и сложностью механизма получения кредитов для реализации инвестиционных проектов. Следует отметить, что данная ситуация во многом является следствием общей ситуации на финансовых рынках.

Ужесточение денежно-кредитной политики на фоне кризиса и усиления неопределенности в экономике еще больше ограничило доступ этих субъектов к заемным ресурсам. Статистика Банка России свидетельствует о замедлении кредитования института малого предпринимательства (таблица 1).

Таблица 1

Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в 2009–2016 гг., рублей* (в текущих ценах)

Год	Объем предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям кредитов (на 1 января следующего года), млн. руб.	В том числе объем кредитов, предоставленных СМСБ (без учета индивидуальных предпринимателей), на 1 января года, млн. руб.	Доля объема кредитов, предоставленных СМСБ (без учета индивидуальных предпринимателей) в общем объеме предоставленных юридическим лицам кредитов, %
2009	15759273	2622563	16,6
2010	17966469	4039836	22,5
2011	25436234	5301857	20,8
2012	27531130	6115976	22,2
2013	31582836	7073508	22,4
2014	33241362	6615201	19,9
2015	29995671	4773526	15,9
2016	16808251*	2584044*	15,4*

*-данные на 1 августа 2016г.

Источник: составлено по данным официального сайта ЦБ РФ [2]

Кредитованием малого и среднего бизнеса занимаются, в основном, универсальные или розничные российские банки – из почти 1000 кредитных организаций 80% предлагают кредитные продукты малого и среднего бизнеса, в том числе, 200 крупнейших банков РФ. По мере выхода из кризиса финансовые ресурсы продолжают становиться более доступными, увеличиваются сроки кредитования. Позитивные изменения наблюдаются также и в динамике ставок по кредитам. Дальнейшему снижению ставок могло бы способствовать

развитие конкуренции в этом секторе кредитования между крупнейшими банками, обладающими более дешевыми ресурсами, а также имеющими современные кредитные технологии и разветвленную сеть отделений. Кроме того, необходимо упрощение процедуры взыскания долга по несложным делам, сокращение сроков рассмотрения дел, упрощение процедуры обращения взыскания на залог, что способствовало бы снижению издержек банков.

Анализируя налоговую политику в сфере малого бизнеса, нужно отметить, что в настоящее время субъекты малого бизнеса в России могут функционировать в условиях общепринятой системы налогообложения или в рамках одного из специальных налоговых режимов:

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН);
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- патентная система налогообложения.

Основным режимом налогообложения, применяемым субъектами малого бизнеса, является упрощенная система налогообложения, предусмотренная гл. 26.2 НК РФ. По данным ФНС России за 2015г., УСН применяли 3824509 организаций и индивидуальных предпринимателей на территории РФ [1]. Налоговые поступления от уплаты единого налога по упрощенной системе налогообложения за четыре года составили в среднем 73 % от общего поступления по всем специальным налоговым режимам (таблица 2).

Таблица 2

Структура поступления налогов от специальных налоговых режимов в бюджетную систему РФ за 2012 – 2015гг.

Налоговый режим	2012г.		2013г.		2014г.		2015г.	
	сумма, млрд.руб.	%	сумма, млрд.руб.	%	сумма, млрд.руб.	%	сумма, млрд.руб.	%
УСН	192232,4	72,0	205840,5	73,3	229990,6	73,0	254163,8	73,6
ЕНВД	71346,8	26,6	72601,2	24,8	76630,8	24,4	78507,4	22,7
ЕСХН	3787,3	1,4	3953,4	1,4	4712,9	1,5	7430,6	2,2
Патент	0	0	1558,8	0,5	3432,6	1,1	5285,2	1,5
Итого	267366,5	100	280953,9	100	314766,9	100	345387,0	100

Как видно из таблицы 2 наблюдается положительная динамика налоговых поступлений в бюджет РФ по всем налоговым режимам, однако очевидна необходимость дальнейшего совершенствования данного направления налоговой политики в сфере малого бизнеса.

Большое значение для развития малого бизнеса имеет согласованная система административного регулирования. Несмотря на то, что в последние годы и предпринимаются меры по устранению административных барьеров, однако по - прежнему наблюдается их сохранение. Наибольшие трудности для предпринимателей в административном регулировании их деятельности представляют получение лицензий и разрешений; инспекторские проверки; получение разрешений на строительство; оформление прав на землю и вопросы, связанные с уплатой налогов.

Наиболее действенными мерами по устранению административных барьеров и улучшению ситуации являются: разработка четких и упорядоченных процедур и алгоритмов взаимодействия бизнеса с административными и контролирующими структурами; переход от разрешительного порядка регистрации к уведомительному; сокращение числа лицензируемых видов деятельности.

Одним из решающих факторов развития малого бизнеса является уровень и качество государственной поддержки малых предприятий в РФ на муниципальном и региональном уровнях. Благодаря государственной поддержке субъекты малого предпринимательства

способны занять более значимые позиции в формировании основных экономических показателей страны, региона и муниципального образования.

В настоящее время на территории России, а также ее округов и субъектах действуют различные государственные программы поддержки, которые помогают грантами, займами, льготным лизингом или кредитами предприятиям. В 2015 году на субсидии малому бизнесу от государства в федеральный бюджет было заложено 17 млрд. рублей. В 2016 году в связи с кризисом эту сумму сократили до 11 млрд. рублей [1].

В таблице 3 нами представлены показатели мер государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в РФ за 2011–2014 гг.

Таблица 3

Состав и динамика мер государственной поддержки малого бизнеса в РФ
в 2011 – 2014гг.

Показатели	2011	2012	2013	2014
Количество малых предприятий, получивших финансовую поддержку, тыс. шт.	20	24	24	25
Количество выданных микрозаймов, тыс. шт.	26	27	26	28
Объем выданных микрозаймов, всего млрд. руб.	8	10	12	14
Средняя величина одного микрозайма, млрд руб	0,31	0,37	0,46	0,56
Объем выданных поручительств, млрд руб.	23	26	28	22
Объем гарантированных кредитов, млрд руб.	49	58	62	65
Количество малых предприятий, получивших консультационную поддержку, тыс. шт.	74	113	147	213
Количество малых предприятий, получивших поддержку ЦПЭ, тыс. шт.	1	3	7	11
Количество заключенных экспортных контрактов, шт.	16	87	523	325

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что наиболее быстрыми темпами увеличивается консультационная поддержка малых предприятий. Количество малых предприятий, получивших финансовую помощь в 2011г., составило 20 тыс. предприятий, а в 2012–2013гг. – по 24 тыс. организаций ежегодно, в 2014г. – 25 тыс. организаций. Количество выданных микрозаймов за исследуемый период составляло 26–28 тыс. шт. в год. В 2013г. произошел значительный рост объема выданных микрозаймов до 12 млрд. руб. по сравнению с 8 млрд. руб. в 2011г. Средняя величина одного микрозайма увеличилась за период исследования на 0,25 млрд. руб. – с 0,31 млрд. руб. в 2011г. до 0,56 млрд. руб. в 2014г.

Безусловно немаловажным фактором, оказывающим влияние на развитие малого бизнеса России является политическая обстановка в стране, которая определяет общую среду бизнеса в государстве. Правящие политические режимы, лидирующие политические партии, государственные органы управления определяют курс в области внешней и внутренней политики государства, стратегические цели и направления развития общества. Политическая среда тесно взаимосвязана с экономической составляющей (например, в области распределения ресурсов, налоговой политики) на законодательном уровне. Стабильность политической среды оказывает прямое влияние

на деловую активность субъектов малого бизнеса, она предоставляет возможности или затрудняет развитие бизнес-среды.

Необходимо так же отметить значительное влияние на состояние малого бизнеса макроэкономической ситуации. На современном этапе, она оказывает негативное влияние на уровень развития малых рыночных структур: усложняются деловые взаимоотношения в области внешнеэкономического сотрудничества, затруднен доступ к финансовым ресурсам зарубежных банков, наблюдается сложная ситуация в использовании инновационных технологий бизнеса, а так же значительно повысились цены на товары и сырье иностранных производителей. С одной стороны введение политических и экономических санкций со стороны Евросоюза и Америки снижает деловую активность малого бизнеса, с другой стороны, сложившиеся макроэкономические условия предоставляют шанс для малого бизнеса заполнить свободные рыночные ниши в сфере производства товаров, произвести замещение импортной продукции товарами отечественного производителя и удовлетворить спрос российского потребителя.

Характерной особенностью малого бизнеса является и то, что он проявляет особую чувствительность к экономической ситуации в стране. Колебания экономической конъюнктуры рынка, кризисные явления отрицательно воздействуют на предпринимательский климат, определяя покупательную способность населения страны и, как следствие, формируют покупательский спрос. Экономическая ситуация в стране, прогнозируемая Министерством экономического развития РФ на 2015 год (снижение ВВП на 3-5 %, рост инфляции на уровне 12,2- 12,5%, снижение доходов населения на 6,3%), указывает на кризисное положение отечественной экономики [3]. Данные обстоятельства оказывают, и будут оказывать в будущем влияние на функционирование и развитие малого бизнеса.

Таким образом, на основании проведенного анализа, можно заключить, что эффективное развития малого бизнеса невозможно без участия государства. К основным направлениям государственной поддержки сектора малого бизнеса можно отнести:

- совершенствование стратегических и тактических аспектов управления развитием малого и среднего бизнеса, включая проведение объективной политики в сфере налогообложения, корректировку нормативных правовых актов, вводящих дополнительную финансовую нагрузку на субъекты малого бизнеса, и введении механизмов, гарантирующих стабильные условия развития сектора и др.;

- разработку для малого и среднего бизнеса системы анализа уровня его развития и эффективности соответствующих применяемых мер;

- реализацию мероприятий по финансовой поддержке сектора малого бизнеса, которые могут дать мультипликативный эффект;

- сокращение неоправданных административных барьеров;

- совершенствование механизмов обеспечения малых предприятий необходимыми ресурсами;

- развитие элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса;

- стимулирование населения к занятию предпринимательством [4].

Реализация комплекса мероприятий в рамках данных направлений позволит достичь целевых показателей, которые намечены в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года» и как результат максимально повысить его вклад в ВВП с 20 до 40%, что будет соответствовать уровню развитых стран.

Литература:

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015 [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 96 с.

2. Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

3. Российский статистический ежегодник. 2015 [Текст]: стат. сб. / Росстат. - М., 2015. – 728 с.

4. Терехова, С.В. Состояние и особенности развития малого бизнеса в России [Текст] / С.В. Терехова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – № 1. – С. 178-199.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Г.В. Иванов, В.И. Кузьменок
г. Минск, Республика Беларусь*

Благосостояние и уровень жизни образуют качество жизни, определяющее ее стиль и образ. Одним из приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь на ближайшую перспективу является дальнейшее развитие сферы услуг, включая туристическую индустрию и не приуменьшая роль системы общественного питания. Не только качество общественного питания определяет качество жизни, но и качество жизни формирует, по мере своего роста, новые потребности в современных видах организации питания.

Правовые и организационные основы государственного регулирования общественного питания в Беларуси изложены в Законе Республики Беларусь от 8 января 2014 г. № 128-З «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» (далее – Закон). Согласно Закону общественное питание – это предпринимательская деятельность, направленная на производство продукции общественного питания, продажу и организацию потребления продукции общественного питания и товаров с оказанием либо без оказания услуг, связанных с осуществлением общественного питания.

Общественное питание осуществляется через объекты общественного питания (рестораны, кафе, бары, столовые, закусочные, кафетерии, заготовочные объекты (цехи) и иные типы), а также вне их по заказам (кейтеринговые услуги) (от английского слова cater – поставлять, угождать, обслуживать).

Объекты общественного питания, в том числе и заготовочные объекты (цехи), должны функционировать в соответствии с требованиями законодательства, регулирующего осуществление общественного питания, в т.ч. должны иметь установленный режим работы, ассортиментный перечень продукции общественного питания, вывеску, оформленную в установленном порядке, сведения об объекте должны быть внесены в Торговый реестр и т.д. Достаточные знания работников общепита, достаточный уровень производственного контроля на предприятиях позволяют соблюдать и режим хранения продуктов, и соблюдение технологического процесса, и соблюдение правил личной гигиены, и контроль состояния здоровья работников. Из всех этих моментов складывается безопасность того или иного объекта общепита и того или иного продукта для питания населения.

Услуги общественного питания по производству продукции, ее реализации, организации потребления могут оказываться только субъектом общественного питания – юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем, осуществляющим организацию общественного питания как вида деятельности на территории Республики Беларусь. В настоящее время субъекты хозяйствования могут являться одновременно субъектами торговли и субъектами общественного питания. Пищевой продукцией является продукция общественного питания, изготовленная в объектах общественного питания. Ее реализация организуется в объектах общественного питания и торговли, принадлежащих на законном основании субъекту общественного питания и торговли, осуществляющему ее производство.

В Беларуси на сегодняшний день функционирует примерно 12,5 тыс. объектов общественного питания, из которых 1,2 тыс. – бары, 4,7 – столовые, 0,5 – рестораны, 3,9 –

кафе, мини-кафе, кафетерии, 2,2 тыс. – рестораны быстрого обслуживания, закусочные, буфеты и кофейни. В Беларуси с 2005 г. количество баров увеличилось с 954 до 1221, ресторанов – с 423 до 480, кафе – с 1677 до 1700. Стало больше баров, мини-кафе, кафетериев. В структуре товарооборота общественного питания наибольшую долю занимали в 2015 г. кафе, мини-кафе, кафетерии – 30,6%, столовые – 26,6% (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь).

При сохранении нынешних тенденций развития сферы общественного питания в Беларуси оценочно можно прогнозировать, что к концу 2017 г. в Беларуси будет обеспечено наличие не менее 40 мест в объектах общественного питания на 1 тыс. жителей, в Минске – не менее 46 мест, причем в центре Минска плотность близка к среднеевропейскому показателю и составляет 119 мест. Ранее, т.е. по состоянию на 1 января 2011 г. на 1 тыс. населения в Беларуси приходилось 28 мест в заведениях общественного питания, в Минске – 32 места.

Количество объектов общественного питания на начало 2016 г. составило 12,5 тыс. и по сравнению с 2010 г. увеличилось на 4,8%, количество посадочных мест – на 3,7%. В последнее время наблюдается перераспределение структуры объектов общественного питания в сторону уменьшения удельного веса столовых (с 41,9% в 2010 г. до 37,2% в 2015 г.). Активно развиваются кафе, мини-кафе, бары, кафетерии и кофейни, на долю которых в структуре товарооборота общественного питания приходится более 40%. [1; с. 79].

Анализируя товарооборот общественного питания Беларуси, начиная с 2000 г., можно отметить, что он увеличивался ежегодно в сопоставимых ценах, кроме 2009 г., 2015 и 2016 гг. В 2016 г. он составил около 1,79 трлн. руб. (96,8% к уровню 2015 г.). При этом 24,8% составлял товарооборот предприятий общепита государственной формы собственности, 66,3% – частной, 8,9% – иностранной формы собственности.

Особое место в структуре общественного питания и торговли занимают объекты придорожного сервиса. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 01.03.2010 г. № 101 «О взимании арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности» под объектами придорожного сервиса понимаются капитальные строения (здания, сооружения), расположенные на придорожной полосе (в контролируемой зоне) республиканских автомобильных дорог, а также расположенные на земельном участке, часть которого находится на придорожной полосе (в контролируемой зоне), а другая часть непосредственно прилегает к придорожной полосе (контролируемой зоне) республиканских автомобильных дорог, и предназначенные для обслуживания участников дорожного движения в пути следования (мотели, hostels, гостиницы, кемпинги, станции технического обслуживания, объекты торговли и общественного питания, мойки, охраняемые стоянки, стоянки для автофургонов и автоприцепов для жилья), за исключением объектов, расположенных на земельных участках, предоставленных для строительства и (или) обслуживания автозаправочных станций.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в республике функционируют 483 объекта общественного питания как объекты придорожного сервиса. Наибольшее их количество имеется в Минской (153), Витебской (75) и Гомельской (76) областях. При этом ежегодный прирост их числа по стране невысок – не более 10 новых пунктов питания. Около 50% объектов расположены на автодорогах с нумерацией «М», «М/Е».

В настоящее время в Беларуси работает 1747 объектов придорожного сервиса всех видов. Имеются установленные критерии по расстоянию между объектами придорожного сервиса. Сегодня это расстояние выдерживается – 42 км между АЗС и 30 км между пунктами питания [2]. Прорабатывается развитие комплексности каждой точки, то есть будет развиваться по видам сервиса каждый объект, не забывая о высоком качестве.

В Республике Беларусь достигнута обеспеченность по количеству объектов общественного питания на дорогах в среднем 1 объект на 32 км при оптимальном соотношении – 1 объект на 30–50 км. На их долю приходится около 4% розничного

товарооборота общественного питания республики. Причем темп роста розничного товарооборота общественного питания в данном секторе в сопоставимых ценах значительно выше, чем в целом по республике. Это свидетельствует о востребованности услуг питания и резервах дальнейшего развития придорожного сервиса в сфере общепита.

К первоочередным мерам, обеспечивающим создание благоприятных условий для развития придорожного сервиса на республиканских автомобильных дорогах, обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь следует отнести:

усиление государственной поддержки субъектов предпринимательской деятельности по развитию и совершенствованию сети объектов общественного питания придорожного сервиса, в том числе по совершенствованию материально-технической базы торговых объектов общественного питания придорожного сервиса и улучшению организации обслуживания участников дорожного движения:

- повышение культуры и качества обслуживания участников дорожного движения;
- предоставление права формирования цен на основе конъюнктуры рынка;
- осуществление административных процедур по согласованию режима работы, ассортимента перечня по принципу «одно окно»;
- упрощение порядка разработки новых видов кулинарной продукции;
- организация работы летних площадок для приема пищи в весенне-летний период на прилегающей территории к стационарным объектам придорожного сервиса.

Для повышения привлекательности въездного и внутреннего туризма в Республике Беларусь следует обеспечить в соответствии с международными стандартами наличие меню на белорусском (русском) языке и не менее чем на одном иностранном языке, требования к перечню предоставляемых услуг, персоналу и оснащению объектов, наличию платежных терминалов для расчетов банковскими пластиковыми карточками, организации продажи сувенирной продукции, выдачи визитных карточек и т.д. Рекомендуется расширить сферу кейтеринга – отрасли общественного питания, с применением выездного производства и (или) выездного оказания услуг, не забывая при этом о соблюдении высокого качества обслуживания. Возможно также проработать вопрос целесообразности и экономической выгоды предоставления мест в пунктах питания в краткосрочную аренду без предоставления предприятием продуктов питания за плату.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь по состоянию на начало 2014 г. в республике функционировало 18347 организаций, в том числе с числом работающих в максимальную смену более 200 человек – 1378 организаций, менее 200 человек – 16969. За 2012–2014 гг. по данным статистики при производственных организациях и учреждениях было открыто 150 объектов общественного питания на 6947 мест, в том числе в г. Минске – 70 объектов на 2821 место, Брестской области – 10 объектов на 804 места, Витебской области – 13 объектов на 602 места, в Гомельской области – 25 объектов на 1194 места, Гродненской области – 6 объектов на 224 места, в Могилевской области – 12 объектов на 404 места, в Минской области – 14 объектов на 748 мест. На предприятиях для улучшения социально-производственной среды было оборудовано более 550 помещений для приема пищи.

Дальнейшее развитие рынка общественного питания, повышение качества обслуживания населения и доступности услуг общепита для всех категорий граждан, рост эффективности деятельности предприятий сферы общественного питания во многом определяются их кооперационным взаимодействием с поставщиками пищевой продукции. В Республике Беларусь имеются достаточные материальные, трудовые и иные ресурсы, для взаимовыгодного и эффективного кооперирования субъектов хозяйствования общественного питания, в том числе посредством формирования соответствующих кластеров. В первую очередь к ним следует отнести потенциальные конкурентные преимущества: выгодное экономико-географическое и геополитическое положение; развитые транспортные

коммуникации и производственная инфраструктура; значительные земельные, водные, лесные ресурсы, способствующие развитию туризма в стране; достаточно мощная промышленно-торговая база; высокий образовательный уровень населения и сложившаяся система подготовки квалифицированных кадров; многовекторные внешние экономические связи с близким и дальним зарубежьем.

Республика Беларусь обладает уникальными возможностями для реализации кластерного подхода, выдвижения и внедрения кластеров в практику хозяйствования. Высокоразвитый агропромышленный комплекс, собственная машиностроительная база, достаточно развитая инфраструктура, научная и учебная базы, поддержка малого и среднего предпринимательства со стороны государства создают объективные условия для формирования кластерных структур в общественном питании.

Основными участниками кластера в общественном питании могут быть: организации общественного питания разных типов, форм собственности и классов; организации, поставляющие продовольственные товары, оборудование или оказывающие услуги для общепита; организации инфраструктуры (транспортной, инженерной, экологической, информационной и др.); организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые, лизинговые, логистические, торговые, проводящие операции с недвижимостью); научно-исследовательские и образовательные организации; некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей; организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры по поддержке малого и среднего предпринимательства.

При этом алгоритм действий развития кластера общественного питания включает в себя следующие элементы:

- разработка стратегии развития кластерных структур;
- определение цели и задачи развития кластеров, учитывающих особенности социально-экономического развития областей страны;
- разработка системы кратко-, средне- и долгосрочных мероприятий и проектов, направленных на достижение целей;
- определение роли и зон ответственности ключевых заинтересованных сторон;
- оценка результатов развития кластеров при различных сценариях их экономического поведения;
- формирование услуг в сфере общественного питания, способствующих достижению уровня передовых мировых стандартов.

Формирование кластеров в общественном питании должно обеспечить повышение качества и доступности услуг общепита за счет: использования потенциала отечественной продовольственной базы; организации новых и модернизации существующих перерабатывающих производств малой мощности; перевода системы общественного питания республики на широкомасштабное использование в первую очередь продовольственных товаров белорусских производителей; предоставления экологически чистой и здоровой пищи в системе общепита; совершенствования технологии приготовления пищи; организации промышленных производств на выпуск оборудования, оснастки, приспособлений, предметов интерьера для предприятий общепита; дифференциации услуг общественного питания с учетом нужд и потребностей различных сегментов потребления.

На начальном этапе формирования кластеров в общественном питании полагаем возможным перейти на кластерные принципы деятельности и начать создание кластерных структур на региональном (местном) уровне. И именно с этой точки зрения сфера общественного питания является наиболее благоприятным сектором экономики для объединения вокруг себя потенциальных участников кластера. В каждом регионе республики (области, районе) есть предприятия общепита, агропромышленного комплекса, промышленности, что позволяет администрациям изначально на местном уровне выстроить цепочки производств (спроектировать полный цикл производства и реализации продовольственных товаров на территории), необходимых для широкого развития сети

общественного питания, включающей разные предприятия по типу и классу. Для практической реализации данного проекта местным администрациям необходимо способствовать организации работ по: стандартизации и сертификации выпускаемой продукции, повышению общего уровня профессиональных навыков персонала структур, входящих в региональный кластер; защите экономических, правовых и имущественных интересов участников кластера; созданию условий для саморазвития кластеров (развитие инфраструктуры, общественных объединений); развитию кооперационного взаимодействия элементов кластерных структур.

Литература:

1. Беларусь – страна для жизни / Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 212 с.
2. Более 470 объектов придорожного сервиса может появиться в Беларуси к 2020 году. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/bolee-470-objektov-pridorozhnogo-servisa-planiruetsja-postroit-v-belarusi-k-2020-godu-189151-2016/>. – Дата доступа: 16.02.2017.

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В УЗБЕКИСТАНЕ

Б.А. Кобиров
г. Ташкент, Республика Узбекистан

Свободная экономическая зона-территория, в которой действуют льготные налоговые, таможенные, инвестиционные и другие условия экономической деятельности для иностранных и отечественных предприятий и предпринимателей [1, с.336-337].

В Узбекистане в последние годы ведется последовательная политика создания свободных экономических зон. В настоящее время действуют семь свободных экономических зон (СЭЗ): СЭЗ «Навои», СЭЗ «Ангрен», СЭЗ «Джизак», СЭЗ «Ургут», СЭЗ «Гиждуван», СЭЗ «Коканд», СЭЗ «Хазарасп», созданные в соответствии с Указами Президента страны. Срок функционирования СЭЗ – 30 лет с возможностью последующего продления.

Немаловажную роль в обеспечении успешного функционирования СЭЗ играет пакет льгот, предлагаемый правительством страны применительно к каждой СЭЗ, исходя их целого ряда социально-экономических факторов каждого региона.

Создание свободных экономических зон стало одним из факторов в увеличении привлечения в экономику республики инвестиций для модернизации, технологического и технологического производства, а также освоению отечественными производителями производства новых конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках видов телекоммуникационного, нефтегазового оборудования, продукции химической, автомобильной и электротехнической промышленности, современных строительных и отделочных материалов и другой высокотехнологичной промышленной промышленности. СЭЗ открывают для инвесторов инвестиционные возможности, позволяют использовать преимущества специальных налоговых и таможенных режимов.

Свободная экономическая зона «Навои» создана Указом Президента Республики Узбекистан от 2 декабря 2008 года №УП-4059. СЭЗ «Навои» располагается на территории общей площадью 564 га рядом с г. Навои, одним из самых промышленных городов Узбекистана и в близости 100-175 км от Бухары и Самарканда, крупными городами и промышленными центрами Узбекистана.

Основным направлением деятельности хозяйствующих субъектов СЭЗ «Навои» определено производство широкого спектра высокотехнологичной, конкурентоспособной на

мировых рынках продукции за счет внедрения современного зарубежного высокопроизводительного оборудования и техники, технологических линий и модулей, инновационных технологий.

На территории СЭЗ «Навои» созданы условия для создания промышленных комплексов с полным циклом производства от сырья до готовой продукции во всех отраслях промышленности.

Исходя из концепции создания СЭЗ «Навои» и выбранных приоритетов в СЭЗ «Навои» размещаются предприятия следующих отраслей и направлений:

- Изделия электроники и электротехники;
- Точное машиностроение, приборостроение и производства комплектующих частей для автомобилей;
- Фармацевтическая промышленность и медицинского изделия;
- Пищевая промышленность;
- пластиковые и полимерные изделия.

Свободная экономическая зона «Ангрен» создана Указом Президента Республики Узбекистан от 13 апреля 2012 года №УП-4436. Общая территория СЭЗ «Ангрен» составляет 14,5 тыс. га, включая территорий города Ангрен и Ахангаран Ташкентской области, а также части расположенной между ними территории.

Основной целью создания СЭЗ «Ангрен» является формирование благоприятных условий по привлечению иностранных и отечественных инвестиций для создания современных высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, а также комплексное и эффективное использование производственного и ресурсного потенциала Ташкентской области, создание на этой основе новых рабочих мест и повышение доходов населения.

Основными задачами и направлениями деятельности СЭЗ «Ангрен» являются:

- формирование благоприятных условий по привлечению инвестиций, прежде всего прямых, для создания и эффективной деятельности современных высокотехнологичных производств по выпуску конкурентоспособной на внутреннем и мировых рынках продукции с высокой добавленной стоимостью;
- обеспечение комплексного и эффективного использования производственного и ресурсного потенциала региона, входящего в специальную индустриальную зону, создание новых производств по более глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов;
- углубление процессов локализации производства высокотехнологичной продукции на базе местного сырья и материалов на основе установления тесных кооперационных связей и развития промышленной кооперации между предприятиями специальной индустриальной зоны и в целом по республике;
- обеспечение опережающего развития и эффективного использования транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктуры, дальнейшее развитие и широкое использование потенциала Центра логистики «Ангрен», созданной системы автомобильных и контейнерных перевозок грузов.

Основным направлением деятельности хозяйствующих субъектов СЭЗ «Ангрен» определено производство широкого спектра высокотехнологичной продукции конкурентоспособной на мировых рынках продукции с высокой добавленной стоимостью, за счет эффективного использования производственного и ресурсного потенциала региона, входящего в специальную индустриальную зону.

На территории СЭЗ «Ангрен» созданы условия для развития производств по более глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов, производства высокотехнологичной продукции на базе местного сырья и материалов на основе установления тесных кооперационных связей и развития промышленной кооперации между предприятиями специальной индустриальной зоны и в целом по республике.

Исходя из концепции отраслевого размещения предприятий на территории СЭЗ «Ангрен», размещаются предприятия следующих отраслей и направлений:

- электроника и электротехника,
- машиностроение,
- химия и нефтехимия,
- пищевая промышленность и глубокая переработка плодоовощной продукции,
- производство строительных материалов,
- кожевенная промышленность и др.

Свободная экономическая зона «Джизак» создана Указом Президента Республики Узбекистан от 18 марта 2013 года №УП-4516 в соответствии с меморандумом о взаимопонимании по реализации проекта создания узбекско-китайского промышленного парка в Узбекистане.

СЭЗ «Джизак» расположена на территории г. Джизак Джизакской области и имеет филиал в Сырдарьинском районе Сырдарьинской области.

Основной целью создания СЭЗ «Джизак» является формирование благоприятных условий по привлечению иностранных и отечественных инвестиций для организации современных высокотехнологичных промышленных производств, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, комплексное и эффективное использование производственного и ресурсного потенциала Джизакской и Сырдарьинской областей, создание на этой основе новых рабочих мест и повышение доходов населения.

Основными задачами и направлениями деятельности специальной индустриальной зоны «Джизак» являются:

- привлечение прямых инвестиций для создания и эффективной деятельности современных высокотехнологичных и инновационных производств по выпуску конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках продукции с высокой добавленной стоимостью;

- обеспечение комплексного и эффективного использования производственного и ресурсного потенциала регионов, входящих в специальную индустриальную зону, создание новых производств по глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов и сельскохозяйственного сырья;

- углубление процессов локализации производства высокотехнологичной продукции на базе местного сырья и материалов на основе установления тесных кооперационных связей и развития промышленной кооперации между предприятиями специальной индустриальной зоны и в целом республики;

- обеспечение опережающего развития и эффективного использования транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктуры на территории СИЗ «Джизак».

Свободные экономические зоны сыграли важную роль в развитии многих стран, как развитых, так и развивающихся. Однако, с учетом текущего этапа развития Узбекистана наиболее интересен опыт, так называемых, новых индустриальных стран.

В настоящее время на территории Китая действуют следующие основные административно-экономические образования со льготными режимами:

- *5 специальных экономических зон (СЭЗ):* Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу Новый район Пудун (Шанхай);

- *90 зон технико-экономического развития государственного уровня (ЗТЭР):* в гг. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и других крупных городах;

- *114 зон новых и высоких технологий*, в том числе наиболее известные:

- технопарк «Чжунгуньцунь» в Пекине;
- парк высоких технологий «Чжанцзян» в районе Пудун г. Шанхай;
- парк высоких технологий в г. Тяньцзинь;

- открытая зона высоких технологий в г. Нанкин;
- открытая зона высоких технологий в г. Чэнду;
- открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу.

- 13 свободных таможенных зон (СТЗ): в гг. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь.

- 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня (ЗПЭСГУ): в гг. Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули, Эрлянь (Автономный район Внутренняя Монголия), Хуэйчунь (провинция Цзилинь), Даньдун (провинция Ляонин), Инин, Болэ, Тачэн (Синьцзян-Уйгурский автономный район), Пинсян, Дунсин (Гуанси-Чжуанский автономный район), Жуйли, Ваньтин, Хэкоу (провинция Юньнань).

- Шанхайская зона свободной торговли (ШЗСТ) [2].

По нашему мнению целесообразно проводить детальную экспертизу внедрения конкурсных механизмов, определения критерии отбора инвестиционных проектов, созданий специальных компетентных органов, разработки индивидуальной концепции для каждой вновь создаваемой СЭЗ. Такие условия обеспечат прозрачность, гласность и демократичность процедуры создания СЭЗ и как следствие повысит доверие субъектов предпринимательства к подобным зонам.

На сегодняшний день в республике правовое регулирование и развитие получают производственные зоны. Реально осознавая цели и задачи создания СЭЗ, мы пришли к выводу, что целесообразно создание на территории республики научно-технических зон. В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах», СЭЗ могут создаваться в виде зон свободной торговли, свободных производственных зон, свободных научно-технических и иных зон. Функционирование такого рода зон будет способствовать экономическому благосостоянию населения, развитие сопредельных сфер и территорий.

Литература:

1. Словарь современных экономических терминов /Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский.- 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – С. 336-337.
2. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/special_area_cn/

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СОЦИАЛЬНОЕ РАВЕНСТВО»

***Е.И. Ковалева, Ю.Л. Растопчина, Н.Ф. Сивцова
г. Белгород, Россия***

Экологическая стабилизация и решение проблем загрязнения окружающей среды, истощения природных ресурсов становятся первостепенными задачами национальных экономик и современного мирового хозяйства в целом. «Эколого-экономический симбиоз» заложен в основе устойчивого развития территорий.

Впервые о термине «устойчивое развитие» было заявлено в докладе Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию (1987г) и означал он «развитие, которое обеспечивает нужды современного поколения не подвергая угрозе жизненные потребности будущих поколений».

Хронологический обзор формирования международной концепции устойчивого развития представлены в таблице 1.

Таблица 1

Этапы формирования международной концепции устойчивого развития

Год	Институциональное событие	Содержательная характеристика этапа
1972	Стокгольм, Саммит ООН по правам человека и развитию	Первый саммит подобного рода. Он сопровождается появлением в развитых странах множества министерств по окружающей среде.
1972	Публикация доклада Римского клуба под руководством Медоуза «Пределы роста»	Формирование понятия пределов роста.
1976	Международная конференция по учреждениям, относящимся к человеку, в Ванкувере.	Саммит городов.
1987	Публикация доклада «Наше общее будущее» - «Доклада Брундтланд»	Формальное появление концепции устойчивого развития.
1992	Рио, Саммит Земли ООН по окружающей среде и развитию.	Принятие 2500 рекомендаций и 27 принципов, составляющих основу «Повестки дня на 21 век».
1994	Международная конференция в Каире.	Саммит по населению.
1995	Международная конференция в Копенгагене	Социальный саммит.
1995	Международная конференция в Пекине.	Саммит женщин.
1996	Международная конференция по учреждениям, относящимся к человеку, в Стамбуле.	Саммит городов.
1997	Киотский саммит по глобальному потеплению.	Киотский протокол по климатическим изменениям.
1997	Нью-Йорк, Генеральная Ассамблея ООН, результаты реализации программы «Повестка дня на 21 век».	Смягченный протокол. Главы государств не приходят к согласию относительно общей декларации.
2002	Монтерейская международная конференция.	Финансирование развития.
2002	Йоханнесбург, Саммит Земли ООН по устойчивому развитию.	Проблемы социального и экономического равенства и борьбы с бедностью принимают направление вопросов, напрямую касающихся окружающей среды.
2009	Копенгаген, Конференция ООН по изменению климата	Принятие международного документа, направленного против изменения климата.
2009	Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) доклад, «Глобальный зеленый новый курс»	Сформулированы три общие цели: – всемерно способствовать оживлению мировой экономики, сохраняя существующие рабочие места и создавая новые, оберегая при этом интересы наименее защищенных групп населения; – уменьшить выбросы углерода в атмосферу и предотвратить разрушение экосистем, направив экономику разных стран на путь экологически чистого и стабильного развития; – обеспечить устойчивый и всесторонний экономический рост и достижение Целей развития тысячелетия (ЦРТ), а также покончить с крайними формами бедности к 2015 г.
2011	Доклад ЮНЕП «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению	Сформулирован термин «зеленая» экономика. ЮНЕП определяет несколько приоритетных направлений «зеленой» экономики: – эффективное использование природных ресурсов;

2011	бедности»	– охранение и увеличение природного капитала; – уменьшение загрязнения; – низкие углеродные выбросы; – предотвращение утраты экосистемных услуг и биоразнообразия; – рост доходов и занятости
2012	Рио-де-Жанейро, Бразилия, Конференции ООН по устойчивому развитию, «Рио+20»	Усилиями стран-лидеров разработана стратегия сокращения уровня бедности, содействия развитию социальной справедливости и обеспечения мер по охране окружающей среды. Принята итоговая декларация «Будущее, которого мы хотим», где рассмотрена концепция «зеленой» экономики в контексте устойчивого развития и ликвидации нищеты.
2013	Женева, Швейцария, Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) доклад, «Зеленая экономика и торговля».	Проблемы взаимосвязи «зеленой экономики» и торговли, способствует ли система регулирования международной торговли переходу к «зеленой» экономике в глобальном масштабе
2014	Всемирная конференция по образованию в интересах устойчивого развития	Посвящена проблемам обучения сегодня в интересах устойчивого будущего
2015	Нью-Йорк, США, Саммит по устойчивому развитию	Принят итоговый документ под названием «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года», разработаны 17 целей в области устойчивого развития и 169 связанных с ними задач, которые носят комплексный и неделимый характер.

Источник: Черешнев, В.А. Эволюция исследований: от устойчивого развития к «Зеленой» экономике [Электронный ресурс] / В. А. Черешнев, Н. Л. Никулина, А.И. Боярских // Вестник ЗабГУ. – 2014. – №8. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-issledovaniy-ot-ustoychivogo-razvitiya-k-zelenoy-ekonomike>.

Конференция ООН по устойчивому развитию («Рио+20», 20-22 июня 2012 г., Рио-де-Жанейро) стала центральным мероприятием в деятельности ООН за последние несколько лет.

«Рио+20» стала третьей конференцией по устойчивому развитию за последние 20 лет. Ей предшествовали Конференция ООН по устойчивому развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.) и Всемирный саммит по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 2002 г.).

«Рио+20» способствовала определению стратегических векторов дальнейшего международного сотрудничества по проблематике устойчивого развития. В итоговом документе, утвержденном «Рио+20», значительное внимание уделено проблемам и нуждам развивающихся стран, достигнуто понимание целесообразности разработки новых индикаторов устойчивого развития, выходящих за рамки существующего показателя объема ВВП за счет их дополнения экологическо-социальной составляющей.

В 2015 году на Саммите по устойчивому развитию (Нью-Йорк, США) был представлен итоговый документ под названием «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года», в котором были предложены семнадцать целей в области устойчивого развития (табл. 2) и 169 задач. Эти цели и задачи будут стимулировать действия стран до 2030 года в областях, имеющих огромное значение для человечества.

Цели в области устойчивого развития

Цель 1	Покончить с нищетой во всех ее формах во всем мире
Цель 2	Покончить с голодом, обеспечить продовольственную безопасность и улучшение питания и содействовать устойчивому развитию сельского хозяйства
Цель 3	Обеспечить здоровый образ жизни и содействовать благополучию для всех в любом возрасте
Цель 4	Обеспечить всеохватное и справедливое качественное образование и поощрять возможности обучения на протяжении всей жизни для всех
Цель 5	Добиться гендерного равенства и расширить права и возможности всех женщин и девочек
Цель 6	Обеспечить наличие и рациональное использование водных ресурсов и санитарии для всех
Цель 7	Обеспечить всеобщий доступ к недорогому, надежному, устойчивому и современному энергоснабжению
Цель 8	Содействовать неуклонному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех
Цель 9	Создать гибкую инфраструктуру, содействовать всеохватной и устойчивой индустриализации и поощрять инновации
Цель 10	Уменьшить неравенство внутри стран и между ними
Цель 11	Сделать города и населенные пункты открытыми, безопасными, жизнестойкими и устойчивыми
Цель 12	Обеспечить устойчивые модели потребления и производства
Цель 13	Принять срочные меры по борьбе с изменением климата и его последствиями
Цель 14	Сохранять и рационально использовать океаны, моря и морские ресурсы в интересах устойчивого развития
Цель 15	Сохранять и восстанавливать экосистемы суши и содействовать их рациональному использованию, рационально распоряжаться лесами, бороться с опустыниванием, остановить и обратить вспять процесс деградации земель и остановить процесс утраты биоразнообразия
Цель 16	Содействовать созданию мирных и свободных от социальных барьеров обществ в интересах устойчивого развития, обеспечивать доступ к правосудию для всех и создавать эффективные, подотчетные и основанные на широком участии учреждения на всех уровнях
Цель 17	Укреплять средства достижения устойчивого развития и активизировать работу механизмов Глобального партнерства в интересах устойчивого развития

Источник: Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2016 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – 2016. – Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals>

Все цели можно сгруппировать по блокам «экономика-экология-социология». Данную группировку можно представить в виде трехлепестковой модели, раскрывающей основные принципы системы устойчивого развития: «Экономический рост, экологическая безопасность и социальное равенство» (см. рисунок).

Для России реализация договоренностей, достигнутых на конференции «Рио+20», открывает дополнительные долгосрочные перспективы по повышению конкурентоспособности национальной экономики. На сегодняшний день в РФ с 1996 года действует президентский указ «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».



Трехлепестковая модель устойчивого развития:
«Экономический рост, экологическая безопасность и социальное равенство»

Вовлеченность России в международное пространство «зеленой мировой экономики» будет способствовать позитивному позиционированию нашей страны в мире и укреплению двустороннего сотрудничества с ведущими в области устойчивого развития организациями и структурными подразделениями ООН. При этом внедрение представленных целей и задач в российскую действительность было бы очень полезно для разработки новой модели развития.

Литература:

1. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2016 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. - 2016. – Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>
2. Егорова, М. С. Государственная политика в области становления «Зеленой экономики» в России [Электронный ресурс] / М. С. Егорова, П.А. Глик // Интернет-журнал Науковедение. - 2014. - №3 (22) – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-politika-v-oblasti-stanovleniya-zelenoy-ekonomiki-v-rossii>.
3. Кудинова, Г. Э. Парадигма перехода России и регионов к «Зеленой экономике» и устойчивому развитию [Электронный ресурс] / Г. Э. Кудинова // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. - 2014. - №3. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22822368>
4. Черешнев, В.А. Эволюция исследований: от устойчивого развития к «Зеленой» экономике [Электронный ресурс] / В. А. Черешнев, Н. Л. Никулина, А.И. Боярских // Вестник ЗабГУ. - 2014. - №8. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-issledovaniy-ot-ustoychivogo-razvitiya-k-zelenoy-ekonomike>.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Л.И. Курамина
Науч. рук.: А.А. Киселев
г. Ярославль, Россия

Необходимым условием для реализации поставленных в стратегии социально-экономического развития России до 2020 года задач является активизация процессов научно-технологического обновления экономики, внедрения адекватных, соответствующих требованиям времени технологий производства во всех секторах экономики.

Наиболее важным в современных условиях представляется выделение основных направлений модернизации экономики, к которым относятся следующие:

- 1) институциональная модернизация;
- 2) технологическая модернизация;
- 3) инновационная модернизация.

Вопрос по реформированию экономики, по словам главы правительства, нужно решать в момент низких цен на сырье. На данный момент времени наша экономика находится в «большом» и легкоустрашимом состоянии, любое структурное решение должно приниматься предельно точным и грамотным. Одним из выходов такой ситуации – это снижение сильного вмешательства государства в экономику, повышение инвестиционной привлекательности отдельных регионов, а также перестроение системы государственного управления.

Сейчас остро поднят один из вызовов – санкции. Игорь Шувалов заявляет, что санкции скоро прекратят свое действие. Одним из фактов стоит отметить, что в период недостатков продуктов от традиционных поставщиков, наши поставщики смогли занять свою нишу и уровень при слабом рубле.

Идеей для такой экономики может служить адекватный уровень налогового бремени и главенство конкуренции. Налоговое бремя, то есть налоги, позволит обеспечить все публичные расходы. Однако, останется предпринимательский стимул и желание зарабатывать.

Проблема демографических изменений, недостаток инвестиций, низкое качество государственного управления, технологическое отставание и падающая совокупная факторная производительность – это все глобальные вызовы и основные риски в национальной экономике. Стоит понимать, что в технологиях больше рисков, чем в обычном бизнесе – ряд обстоятельств, таких как, состояние финансового рынка или короткий горизонт планирования. Таким образом мы встали перед проблемой технологического отставания России от мира и это самый серьезный вызов, который будет стоять перед нами ближайшие 7-10 лет. Все это приведет к снижению уровня жизни граждан, сжатие экономического потенциала, а также потерю уже существующих у нас рынков продукции и отсутствие участия в новых рынках.

Направление, на которое следует обратить внимание при изложенной выше проблеме – раскрытие человеческого потенциала, технологический рост, развитие регионов и городов, а самое главное, реформирование государственной системы.

Решать поставленные и существующие задачи не позволяет состояние институтов государственного управления, а также готовность к инвестированию средств и риску. Данные аспекты находятся на низком уровне, что не дает перейти к новому качеству нахождения решений этих задач.

Одной из причин отставания являются проблемы с набором кадров и их компетенциями. Такие кадры не владеют современными технологиями, и не могут принимать необходимые для развития экономики решения. Решением, однозначно, должно быть обучение, подбор, подготовка специалистов. Также следует оптимизировать процессы.

Первым шагом будет разделение деятельности на процессы, и может быть, тогда будет решаться мизерная часть поставленных задач.

Следующий глобальный вызов на который следует обратить внимание – инфляции. Казалось бы уже заезженный термин, который потерял свою актуальность. Однако, по словам первого зампреда Банка России Ксении Юдаевой на Гайдаровском форуме 2017 было заявлено несколько «громких» фраз:

1. Центральный банк рассматривает вопрос о снижении таргета по инфляции по мере развития экономики и финансовых рынков.

2. Достижение цели до снижения инфляции с 16 % до 4 %.

3. Стабилизирование темпов роста цен к концу 2017 года на уровне инфляции 4 %.

Ксения утверждает, что уровень 4 % был выбран с учетом степени развитости экономики и финансовой системы. Но единственное, что они предпринимают для решения этого вопроса – это настраивание на возврат инфляции к 4 % и изучение причин отклонений.

Слабым местом является множество рисков в финансовой системе РФ. Сейчас направлена реформа регулирования и реформа надзора, чтобы повысить устойчивость финансовой системы, но принесет ли это положительные стороны или очередной анализ?

Считаем, что в решении таких задач важно в частности серьезно заниматься повышением уровня качества управления рисками, а также нужны другие структурные реформы для повышения потенциальных темпов экономического роста.

Ни для кого не секрет, что в России существует голландская болезнь. На май 2017 года считается, что РФ удалось избавиться от нее. Экономические кризисы, которые возникают и будут периодически возникать в России, связаны с зависимостью государственного бюджета от цен, устанавливаемых на экспортные товары, а также низким уровнем диверсификации национальной экономики.

«Лекарством» от такой болезни является прозрачность и понятность принципов, по которым должна формироваться бюджетная политика.

По словам Антона Силуанова, за короткий период времени Министерство финансов РФ будет работать над тем, чтобы собирать как можно больше доходов, не увеличивая при этом налоговое бремя, лежащее на российском бизнесе. Будет ли это так, узнаем в ближайшие несколько лет.

Наконец, еще одна болезненная точка – это здравоохранение и образование.

Для успешного развития и модернизации этих двух системно важных отраслей необходимо масштабное финансирование. По мнению главы Счетной палаты РФ Татьяны Голиковой, для того, чтобы это работало, нужно, чтобы финансирование оставалось хотя бы на нынешнем уровне «износа», а это не менее 200 млрд.рублей. Это огромные деньги для данных отраслей, а также существенные для бюджета.

При рассмотрении этого вопроса стоит понимать, что нужно грамотно выстраивать приоритетизацию и структуризацию сфер как таковых, так и внутри тех расходов, которые эту сферу определяют.

Возможным решением будет увеличение доли расходов ВВП на здравоохранение и образование. Для этого нужно разделить на этапы «поддержки» и сопоставить составляющие образования и здравоохранения, ведь итоги 2016 года говорят о том, что инвестиции государства были исполнены на низком уровне.

России крайне необходима технологическая модернизация, основу которой должно создать высокотехнологичное производство как в новых, так и в традиционных отраслях экономики. Целями такой модернизации являются:

- создание рабочих мест для высококвалифицированных рабочих,
- создание массового спроса на инновации во всех секторах экономики,
- освоение новых технологий,
- методов организации производства, труда и управления. [1]

Литература:

1. Гамидуллаева Л.А. Проблемы и перспективы модернизации экономики России // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 11-9. – С. 2010-2015;

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

*Е.А. Лихобабенко, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Переход Российской Федерации к рыночной экономике стал истоком развития рынка ценных бумаг. Данное направление основано на обращении акций и облигаций отечественных компаний, которые, благодаря реализации ценных бумаг, получили возможность привлекать внешние средства для наращивания капитализации, а также создания прочного коммерческого кластера в экономике страны. Однако механизм фондового рынка подвержен разного рода рискам, где первоочередную роль играет действующая инфраструктура и функциональные особенности российского рынка ценных бумаг.

Анализируя взгляды отечественных и зарубежных экономистов в области теоретико-методологических основ фондового рынка, необходимо отметить, что существуют различные классификации и типологии элементов внутренней инфраструктуры рынка ценных бумаг, тем не менее, их следует обобщить и представить в общем виде. Прежде всего, это касается участников фондового рынка [3]. Так участниками рынка ценных бумаг признаются: эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, саморегулируемые организации и государство. Следующим этапом исследования данного вопроса является формирование комплексного понятия «инфраструктура фондового рынка», которые отвечает современным экономическим требованиям. Так, опираясь на существующий опыт, под инфраструктурой фондового рынка следует понимать систему взаимосвязанных структур, главной функцией которых является соблюдение установленных законодательных норм, проведение процедур оптимизации рынка, а также техническое обслуживание участников рынка [1]. В результате роста числа участников рынка, совершенствовании технологий повышается и количество сделок на фондовом рынке, которые необходимо обработать и проконтролировать, именно эта мера провоцирует развитие инфраструктуры. Исходя из этого, разумно полагать, что инфраструктура фондового рынка напрямую зависит от объема и состава участников, используемых инструментов и уровня оборота. В общем понимании данный вывод определяет задачи, выполнение которых обеспечит стабильность развития системы:

- проведение калькуляции себестоимости сделок на бирже;
- минимизация удельной стоимости проводимых сделок;
- прогнозирование и выявление рисков при операциях на фондовом рынке;
- эффективное управление рисками.

Таким образом, создание эффективной инфраструктуры фондового рынка и снижение уровня риска в данной области связано с проработкой технологических, административных и финансовых решений. Целесообразно на данном этапе выстроить устройство фондового рынка России, при этом указать не только основные элементы, то и вспомогательные структуры, функционирующие на рынке. Благодаря выстроенной схеме, можно выявить основные свойства каждого из элементов структуры. В первую очередь необходимо выделить регулирующий орган, которым является государство. На него возлагается функция контроля за проведением операций на фондовом рынке, осуществление выдачи лицензий, формирование и совершенствование нормативной базы финансового механизма. С целью

повышения эффективности работы государственных регуляторов создаются специализированные объединения, которые называются «СРО», то есть саморегулирующие организации. Основной функцией подобных структур является выполнение части обязательств, которые несет основной регулятор (рис. 1).

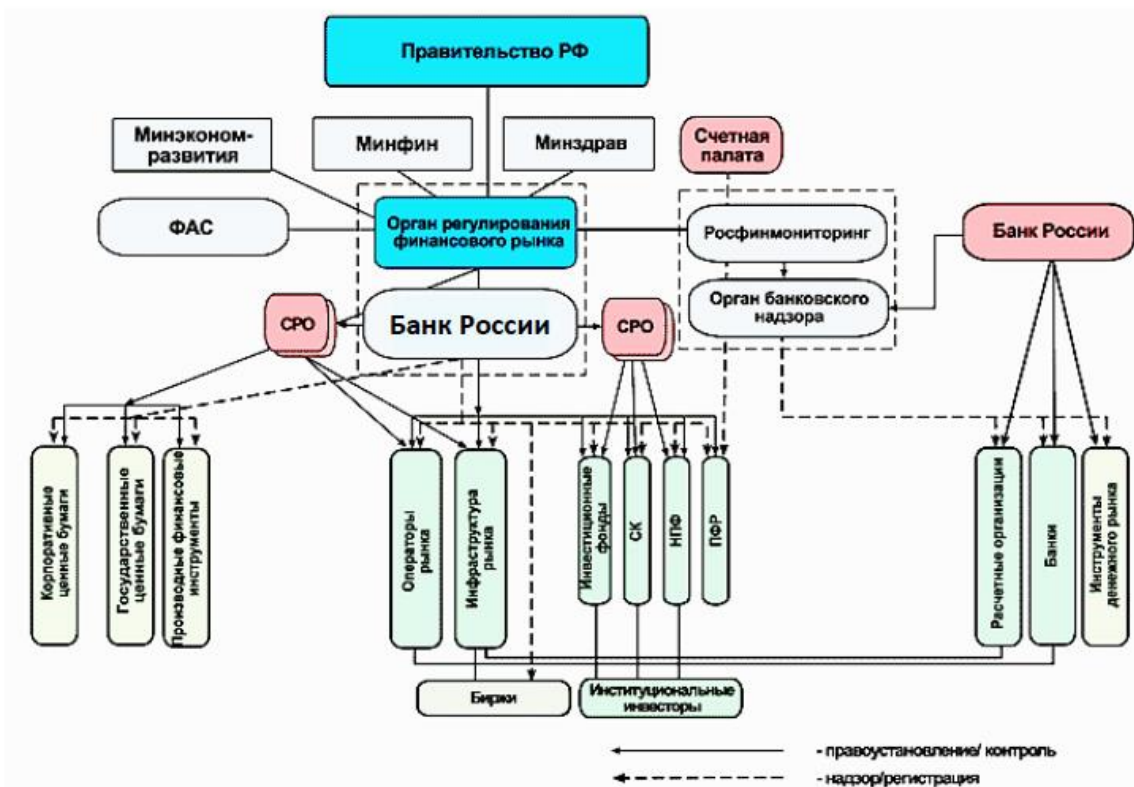


Рис. 1. Структура организационно-экономического механизма регулирования финансового рынка Российской Федерации

Источник: [2].

Следует заметить, что в России имеются отличительные черты, не характерные зарубежному опыту. Так регистраторы и депозитарии имеют мощную взаимосвязь, которая закреплена на основе соглашений. Кроме того, задачи расчетной палаты и депозитария выполняет лишь одна структура НКО «Национальный Расчетный Депозитарий». Рассматривая отечественную структуру фондового рынка по типу инвесторов, было выявлено, что наибольшую долю занимают частные российские и иностранные инвесторы (рис.2.).



Рис.2. Структура фондового рынка по типу клиентов за 2016 год

Источник: [3].

При анализе структуры объемов торгов выявлено преобладание сделок с главными инструментами фондового рынка – акциями и паями [3]. В ближайшее время российский фондовый рынок обзаведется новыми инструментами, это связано с вовлечением страны в общемировую практику. Ведь запуск Российских депозитарных расписок (РДР) и иностранных ценных бумаг означают возможность прихода на русский рынок иностранных эмитентов, а также запуск биржевых облигаций и структурированных товаров долгового рынка и рынка деривативов, продиктованы желанием увидеть на российском биржевом рынке инструменты, которые удачно освоены на мировом рынке [4].

Однако на сегодняшний день фондовый рынок Российской Федерации имеет характерные для развивающегося рынка неразрешенные проблемы, которые оказывают сдерживающий эффект на внедрение новых инструментов, а также оптимизации внутренней инфраструктуры:

во-первых, необходимо пересмотреть существующее законодательство в области рынка ценных бумаг. Это связано с расширением возможностей рынка, внедрением срочного рынка, появлением новых нарушений в использовании инсайдерской информации, все указанные аспекты являются непроработанными в нормативно-правовой базе;

во-вторых, монопольное регулирование организаций биржевой торговли в лице Центрального Банка является показателем неразвитости системы управления;

в-третьих, отсутствует зависимость между ростом ВВП и ростом индексов, что связано с высоким влиянием рейтинговых агентств, которые зачастую дают субъективные оценки относительно конкретных объектов инвестирования.

Таким образом, развитие фондового рынка в Российской Федерации зависит от решения обозначенных проблем, то есть совершенствование и изменение нормативно-правового законодательства, установление минимальных административных барьеров и дифференциации системы управления, укрепление срочного рынка, и одновременно рынка коллективных инвестиций, привлечение новых инвестиций, особенно частного характера, обеспечение защиты прав мелкого инвестора.

Литература:

1. Андрюшин С. А. Научные основы организации системы фондового рынка [Текст] / С. А. Андрюшин, А. З. Дадашев // Депозитариум. – 2015 – № 4 – 106 с.
2. Справочная правовая система «Консультант»: электронный справочник// «Консультант», [Электронный ресурс]: 2017. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 25.04.2017)
3. Официальный сайт Московской биржи: электронные материалы // «Рынок ценных бумаг», [Электронный ресурс]: 2017. – Режим доступа: <http://moex.com> (дата обращения 25.04.2017)
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: 2017. – Режим доступа: www.cbrf.ru. (дата обращения 25.04.2017)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ АРМЕНИИ

М.Е. Петросян
г. Ереван, Республика Армения

Проблемы рационального распределения производительных сил всегда находятся в центре внимания правительств любых стран. Рыночные механизмы не всегда своевременно реагируют на эти процессы, порой имеющие стратегическое значение для развития страны в целом. С этих позиций трудно переоценить роль государственного регулирования, поскольку

рациональное распределение производительных сил, наряду с проблемами экономического характера, решает также вопросы обеспечения обороноспособности страны.

За годы рыночных преобразований эта проблема, существующая в Армении и в период административно-командной системы управления экономикой, ещё более обострилась, приведя к деформации территориального развития экономики республики.

Так, на 1 января 2016г. в столице Республики Армения - г. Ереване проживало 35.8% постоянного населения республики [1, с.10], производилось 42.1% промышленной продукции, приходилось 53.9% объёма строительства, 82.6% объёма розничной торговли и 85.5% объёма услуг в целом по стране [2, с.233]. Столь высокий уровень урбанизации вызван целым рядом причин.

В первую очередь это связано с проводимой в республике на протяжении двадцати пяти лет политики налогообложения. Налоговые поступления, за исключением земельного налога и налога на имущество, направляются в государственный бюджет республики, а в дальнейшем, с позиций сглаживания экономического развития регионов, субсидируются в муниципальный бюджет для финансирования органов местного самоуправления. Такая система ослабляет заинтересованность последних в экономическом развитии своего региона, что в конечном итоге приводит к понижению темпов экономического роста страны. Большинство населения регионов, будучи безработными, покидают обжитые места и либо трудоустраиваются в столице республики, либо эмигрируют за рубеж.

Этому процессу способствует низкий уровень развития малого и среднего бизнеса в регионах, что в немалой степени предопределено действующим механизмом формирования доходной части бюджетов органов местного самоуправления.

В связи с этим представляется вполне оправданным отчисление части налога на прибыль организаций, работающих в регионах, в соответствующие муниципальные бюджеты. Это позволит усилить заинтересованность органов местного самоуправления в развитии региональной экономики и отказаться от иждивенческих настроений при формировании муниципальных бюджетов. Органы местного самоуправления всеми доступными способами будут способствовать созданию новых предприятий в своих районах, поскольку это приведет к росту отчислений от налога с прибыли и увеличению доходной части местных бюджетов. Создание новых предприятий в регионах обеспечит местное население рабочими местами, что предотвратит отток населения в столицу.

Следующим направлением развития региональной экономики в Армении является ликвидация диспропорций в оплате труда работников, работающих в различных районах республики.

В период административно-командной системы управления экономикой эта проблема довольно удачно решалась с помощью межрайонного регулирования заработной платы по стране в целом, в том числе и в Армении. В результате этого, с одной стороны, выравнивались условия воспроизводства рабочей силы в различных регионах, а с другой - создавалась материальная заинтересованность для привлечения кадров в отдаленные районы. Такой механизм дифференциации в оплате труда, наряду с имеющимися недостатками, позволил в свое время решить многие проблемы развития отдаленных районов республики.

Однако, после приобретения независимости, в Армении межрайонное регулирование было предано забвению, в результате чего в немалой степени произошла, как указывалось, деформация региональной экономики республики. Это обстоятельство сказалось и на уровне жизни населения, проживающего в регионах.

Так, в 2008г. уровень бедности во всех десяти марзах РА (административно-территориальные единицы) составлял от 20.3%-42.4%, превышая уровень бедности в столице республики. Более того в 2015г. уровень бедности вырос как по республике в целом, так и по отдельным марзам. А в марзе Ширак удельный вес населения, живущего за чертой бедности, достиг 45.3% [5, с.43].

В период административно-командной системы управления экономикой в Армении применялись коэффициенты за работу в высокогорной местности с 1.15-1.4 при работе на

высоте от 1500м до 3000м над уровнем моря. Географическая характеристика РА такова, что ее территория колеблется с 375м до 4090м над уровнем моря. Более того, при средней температуре в январе месяце минус 5-6⁰С, в отдельных районах она достигает минус 40⁰С.

Учитывая вышесказанное, представляется вполне правомерным применять в Армении дифференциацию тарифных ставок и должностных окладов за работу в суровых природно-климатических и в высокогорных условиях, а также в отдаленных от центральных районов республики местностях, включая и приграничные районы.

Таблица 1

Динамика среднемесячной номинальной заработной платы и индекса потребительских цен в марзах РА и в г. Ереване в 2010 и в 2015гг.

Марзы	Среднемесячная номинальная заработная плата в марзах по сравнению с г. Ереваном, %		ИПЦ по сравнению с предыдущим годом, %	
	2010г.	2015г.	2010г.	2015г.
г. Ереван	100.0	100.0	107.8	102.4
1. Арагацотн	64.1	66.2	111.7	103.1
2. Арарат	71.6	75.3	109.3	103.5
3. Армавир	83.2	81.0	106.9	104.2
4. Гегаркуник	73.8	75.8	107.8	104.3
5. Лори	69.4	78.0	109.2	103.7
6. Котайк	83.1	81.1	107.9	103.9
7. Ширак	67.9	69.0	109.5	103.5
8. Сюник	105.9	109.8	109.5	103.5
9. Вайоцзор	66.3	71.0	108.3	103.6
10. Тавуш	65.2	71.2	108.8	105.8

Источник: [2, с.67; 3, с.166; 4, с.190]

При работе в суровых природно-климатических и в высокогорных условиях требуется больше материальных затрат на воспроизводство рабочей силы, чем при работе в благоприятных условиях.

С другой стороны, цены на товары широкого потребления в отдаленных от экономически развитых районов местностях в связи с дополнительными транспортными расходами, как правило, выше.

Как видно из данных таблицы 1, цены на потребительские товары в 2010г. в восьми из десяти марзов Армении были выше цен в г. Ереване, а среднемесячная номинальная заработная плата, за исключением Сюникского марза, ниже среднемесячной заработной платы в столице республики. Эта тенденция сохраняется и в 2015г.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости применения в Армении районных коэффициентов совместно со специальным коэффициентом за работу в высокогорных местностях. В этом отношении правительством РА проводится политика предоставления приграничным населенным пунктам некоторых льгот (освобождение от оплаты земельного налога, за пользование водой и т.д.), которые носят субъективный и разовый характер.

Представляется, что предлагаемый механизм районирования территорий РА позволит стабилизировать процесс стихийной миграции населения. Для этого правительству республики необходимо предлагаемый механизм ввести в обязательном порядке для бюджетной организации, что, благодаря повышению минимальной заработной платы в этих районах, повлияет на рост заработной платы и в негосударственном секторе экономики.

Таким образом, практическое применение предлагаемых элементов государственного регулирования позволит предотвратить негативный процесс урбанизации и обеспечить стабильный экономический рост в Армении.

Литература:

1. Статистический ежегодник Армении 2016. Ер., НСС РА, 607 с.
2. Marzes and Erevan citi of the Republic of Armenia in figures, 2015. Statistical handbook. Y., NSS RA, 2015, 318 с.
3. Labour market in the Republic of Armenia, 2012. Statistical handbook. Y., NSS RA, 2012, 179 с.
4. Labour market in the Republic of Armenia, 2016. Statistical handbook. Y., NSS RA, 2016, 199 с.
5. Social snapshot and poverty in Armenia, Y., NSS RA, 2016, 249 с.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ САНКЦИЙ

*Т.М. Счастливенко, В.А. Коломыцева
г. Белгород, Россия*

В условиях современного глобального рынка, все страны принимают участие в мировом хозяйстве. Степень их вовлеченности в мировое хозяйство, и интеграция стран различны.

Платежный баланс является инструментом, который дает характеристику взаимоотношений определенной страны с другими странами. Платежный баланс отражает состояние экономического положения всей страны, а его динамика и изменения отдельных статей баланса демонстрируют основные тенденции развития экономики общества [2]. Стабильный платежный баланс важен для открытых экономик, поэтому платежный баланс является одним из важнейших показателей страны.

В связи с изменением Центральным банком процентных ставок, опубликован доклад о новой денежно-кредитной политике. В докладе предоставлены прогнозы оттока капитала из России. Поскольку первый прогноз на 2016-2018 года составлялся в 2014 году на фоне экономической паники, новый прогноз был более оптимистичный, теперь говорилось о снижении утечки инвестиций на 40%.

Фактический чистый отток капитала из России в 2016 году составил 15,4 млрд. долларов США, что в 3,7 раза меньше по сравнению с 2015 годом. Если учитывать сезонные колебания, то отток постепенно снижается.



Рис. 1. Текущий счет РФ с поправкой на сезонность
Составлено по материалам: [3].

Санкции Европейских Стран и США, которые связаны в первую очередь с запретом на финансовые вложения в российские национальные компании и банки, а также в частные компании, имели неоднозначное влияние на платежный баланс России. Валовой вывоз капитала в 2014 году составил 50 млрд. долларов США, 57,4 млрд. долларов США в 2015 году и 15,4 млрд. долларов США в 2016 году. Показатель остался прежним в сравнении с периодом до введения санкций [1].



Рис. 2. Отток капитала

Составлено по материалам: [4].

Произошло значительное сокращение портфельных и прямых инвестиций в российскую экономику, однако, в первую очередь это связано с существенным сокращением валютных депозитов в национальных кредитных организациях. Однако такое изменение несущественно сказалось на платежном балансе, поскольку российские банки сократили свои активы в валюте на соответствующую сумму. Сокращение портфельных инвестиций в основном связано с долларовыми облигациями и другими долговыми ценными бумагами.

Санкции не оказали никакого влияния на корпоративные займы, так как такие долговые обязательства носят в основном внутренний характер. Другие фирмы рефинансировали свои средства. Существенно сократился вывоз капитала в зарубежные вложения.

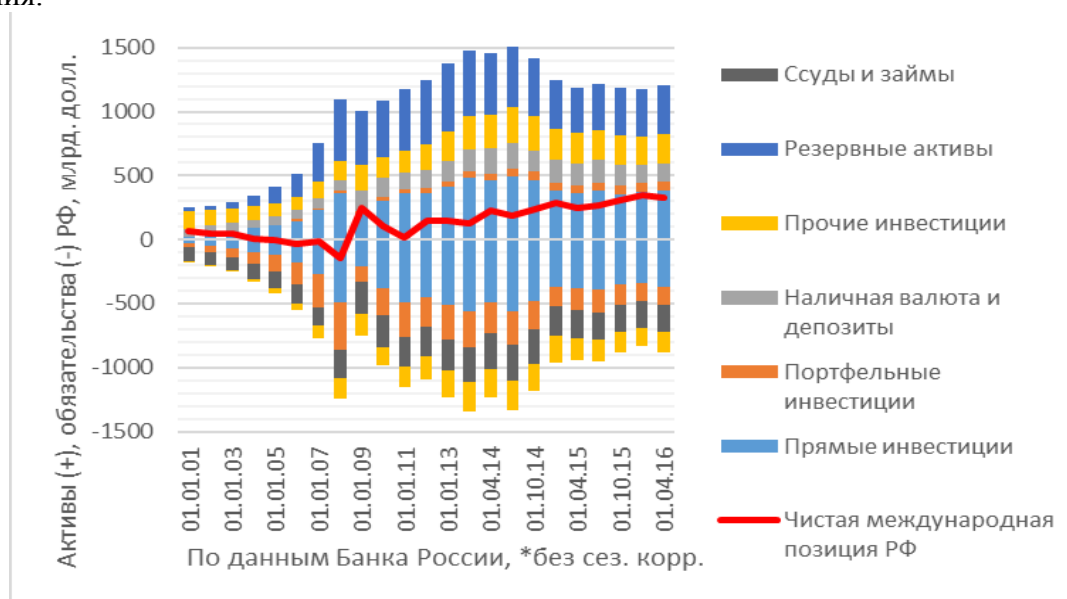


Рис. 3. Текущий счет РФ

Составлено по материалам: [3]

Чистый баланс денежных потоков из Российской Федерации значительно снизился. Специалисты связывают эту тенденцию с запретом на въезд в страны Европейского Союза и США для ведущих российских финансовых и экономических деятелей, а также представителей национального крупного бизнеса. С этой позиции, следует вывод о том, что персональные санкции поддержали российскую экономику и привлекли новые инвестиции в отечественную экономику от резидентов страны. Сальдо торгового баланса за 2016 год снизилось на 35,9%, а текущий счет составил 27 млрд. долларов США.



Рис. 4. Сальдо торгового баланса РФ

Составлено по материалам: [3]

Таким образом, российский рынок в 2016 году был относительно насыщен импортными товарами, инфляция была относительно низкой и составила 5,4%, курс рубля стабилизировался, при этом отток капитала сократился. Возможно, это было положительным влиянием персональных санкций, которые сделали зарубежные вложения слишком рискованными.

Литература:

1. Влияние западных финансовых санкций на экономическое положение России [Электронный ресурс]. – URL: <http://pavlovskiy70.livejournal.com/452916.html> (08.05.2017)
2. Непомнящий, Е.Г. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности / Непомнящий Е.Г.– Таганрог: изд-во ТИУиЭ, 2007. –176 с.
3. Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru (08.05.2017)
4. Федеральная Таможенная служба / таможенная статистика [Электронный ресурс]. – URL: http://www.customs.ru/index.php?id=13858&Itemid=2095&option=com_content (08.05.2017)

ИССЛЕДОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Н.П. Шалыгина
г. Белгород, Россия

Обеспечение экономической безопасности является жизненно важным направлением государственной политики любой страны. Экономическая безопасность является гарантией

не только развития государства и повышения благосостояния населения, но также она является залогом существования суверенного независимого государства.

Национальная безопасность Российской Федерации всецело зависит от Федеральной таможенной службы (ФТС России), которая в пределах своих полномочий, обеспечивают охрану государственной безопасности, защиту общественного порядка страны, а также посягательств на жизнь и здоровья населения.

Борьба с таможенными правонарушениями является одним из важнейших направлений деятельности таможенных органов и, в свою очередь, осуществляется во всех звеньях системы ФТС России. С целью исполнений положений об органах ФТС России во всех региональных таможенных управлениях, таможнях и таможенных постах созданы соответствующие подразделения (управления, отделы, отделения) для производства по делам об административных правонарушениях (нарушении таможенных правил), а также для проведения оперативно-розыскных действий и дознания.

Содержание административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов, и установление ответственности за их совершение предусматривает Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ), в частности, глава 16 КоАП РФ.

Социально-экономическое развитие любой страны тем или иным образом связано со сферой внешней торговли и её составляющей – деятельностью таможенных органов. На протяжении отечественной истории развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД), борьба с незаконным перемещением товаров через границу являлась одной из основных государственных задач, и, если верить историческим документам, то применение таможенных пошлин возникло на Руси еще до принятия христианства.

К лицам, которые совершали незаконное перемещение товаров, применялись самые строгие наказания. Например, за попытку провести товар, не уплатив пошлину, применялось наказание в виде конфискации товара и избивание плетью. Другими словами, таможенные нарушения и борьба с ними возникли вместе с зарубежной торговлей. Во все времена ее представители стремились снизить свои издержки при перемещении товаров.

Удобное расположение городов и правильно организованная внешняя торговля способствовали бурному экономическому росту государства. Вместе с тем развитие внешней торговли вело не только к увеличению доходов государственной казны, но и к росту преступлений и правонарушений в этой сфере. Регулирование вопросов таможенного обложения, поступления фискальных сборов и борьба с таможенной преступностью требовали создания специальных органов – таможен.

Для исправления создавшейся ситуации и обеспечения более эффективной борьбы с преступностью Пограничная стража в 1894 году была преобразована в Отдельный корпус. Это существенно повысило возможности противодействия преступлениям в области таможенного дела.

В советское время борьба с незаконным перемещением товаров через границу являлась одной из важнейших задач таможенных подразделений. 16 ноября 1922 года в составе Таможенного управления была организована комиссия по борьбе с контрабандой, а в 1923 году создан секретариат Центральной комиссии по борьбе с контрабандой. В 1925 году было образовано Главное таможенное управление, в структуре которого был создан отдел по борьбе с контрабандой. Это управление почти в неизменном виде просуществовало и до 1991 года.

В январе 1992 года в составе Государственного таможенного комитета Российской Федерации (ГТК РФ) было создано Управление по борьбе с контрабандой и нарушением таможенных правил. В нем были учреждены отделы – по борьбе с контрабандой наркотиков, по борьбе с контрабандой в неторговом обороте, организации дознания, а также по контролю за соблюдением законности по делам о нарушении таможенных правил.

В 1994 – 1995 годах в системе таможенных органов были созданы отделы таможенных расследований и отделы (отделения) дознания. На них возложили полномочия организации производства по делам о нарушениях таможенных правил в таможенных органах России и их методическое обеспечение.

Отдел по контролю за соблюдением законности по делам о нарушении таможенных правил, упомянутый выше, был выделен из состава управления в самостоятельный отдел, который подчинялся председателю ГТК РФ, и в дальнейшем был преобразован в управление, а после ликвидации ГТК РФ и создания 9 марта 2004 года Федеральной таможенной службы (ФТС России) – в группу отделов в составе Правового управления ФТС России.

В современных условиях правоохранные функции таможенных органов выполняют специально уполномоченные подразделения по соответствующим направлениям правоохранительной деятельности. Так, в системе таможенных органов России функционируют оперативно-розыскные и иные правоохранные подразделения, которые осуществляют борьбу с контрабандой и другими таможенными правонарушениями. Они обеспечивают противодействие коррупции и собственную безопасность, безопасность объектов таможенной инфраструктуры, проводят дознание и административные таможенные расследования.

Помимо этого, составной частью правоохранительного блока таможенных органов Российской Федерации является Кинологическая служба. В нее входят Кинологический центр ФТС России, кинологические службы оперативных таможен и кинологические отделы таможен.

На сегодняшний день, в таможнях функционируют следующие правоохранные подразделения:

- 1) отделы административных расследований;
- 2) отделы дознания;
- 3) отделы кинологической службы;
- 4) отделы по борьбе с особо опасными видами контрабанды;
- 5) оперативно-розыскные отделы;
- 6) отделы по борьбе с контрабандой наркотиков;
- 7) оперативно-аналитические отделы.

Ведущая функция таможенных органов – охрана правопорядка и законности, защита прав и свобод человека, а также борьба с административными правонарушениями в сфере таможенного дела.

Административное правонарушение (нарушение таможенных правил) – это «противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое в КоАП РФ установлена административная ответственность».

В главе 16 КоАП РФ представлены и описаны правонарушения, совершаемые физическими, юридическими или должностными лицами в сфере таможенного дела, за которые в кодексе установлена ответственность, однако должностные лица таможенных органов правомочны проводить административное расследование по другим правонарушениям и их компетенция не ограничивается возможностью составления протоколов только по нарушениям таможенных правил данной главы, она также затрагивает и правонарушения в иных областях (предпринимательская деятельность, валютные операции, отношения в области налогов и сборов, охраны собственности и др.).

За совершение административного правонарушения физическому или юридическому лицу назначаются соответствующие наказания. В свою очередь, наказание за административное правонарушение – это установленная государством санкция, которая применяется уполномоченными должностными лицами таможенных органов или судами к лицам, нарушившим таможенные правила.

Согласно ст. 3.2 КоАП РФ существует десять видов наказаний, которые применяются к лицам, совершившим административное правонарушение.

За нарушение таможенных правил, в зависимости от выбора и формулировки статьи КоАП РФ, в большинстве случаев, наказания могут быть назначены таможенными органами в трех формах: предупреждение, административный штраф и конфискация орудия совершения или предмета правонарушения.

За совершение противоправных действий, таможенные органы могут самостоятельно принимать решения о привлечении к ответственности юридического или физического лица и о назначении ему административного штрафа либо предупреждения. Однако, если речь идет о конфискации орудия или предмета правонарушения, то лицу назначается данное наказание только после соответствующего решения суда.

Составной частью любого административного процесса является производство по делам об административном правонарушении. Производство по делам об административном правонарушении – это деятельность государственных органов и должностных лиц, основанная на законе, которая направлена на рассмотрение дел об административных правонарушениях, а также осуществляемая в особом административно-процессуальном порядке.

Главными задачами производства по делам об административном правонарушении являются всестороннее, полное, объективное и своевременное выяснение обстоятельств дела об административном правонарушении.

Различают три формы, осуществляющие производство по делам об административном правонарушении, такие как:

1. Общий порядок (например, это составление протокола и определения о возбуждении дела об административном правонарушении).

Протокол об административном правонарушении составляется немедленно либо в течение двух суток с момента выявления таможенного нарушения, а в случае проведения административного расследования протокол составляется по окончании расследования, то есть в течение одного месяца, если срок расследования не был продлен.

Определение о возбуждении дела об административном правонарушении выносится при необходимости проведения административного расследования. Оно выносится должностным лицом, которое уполномочено составлять протокол об административном правонарушении немедленно после выявления факта совершения деяния.

2. Специальный порядок. Он включает в себя стадию административного расследования обстоятельств дела. Расследование проводится, непосредственно, по месту совершения и (или) выявления правонарушения в течение одного месяца с момента возбуждения дела, однако срок административного расследования может быть продлен по письменному ходатайству должностного лица, в производстве которого находится данное дело (на срок до шести месяцев).

3. Упрощенный порядок заключается в том, что лицу назначается наказание на месте совершения деяния без составления протокола об административном правонарушении. Здесь могут применяться наказания только в форме штрафа или предупреждения, а в таможенных органах – исключительно в форме предупреждения.

Кроме этого, необходимо отметить принципы производства по делам об административном правонарушении, на которые оно основывается:

1) принцип законности (закреплен в статьях 1.6 и 24.1 КоАП РФ);

2) принцип гласности (ст. 24.3 КоАП РФ), то есть правило открытого рассмотрения дел, а также, существует правило доступности информации о привлечении к административной ответственности;

3) принцип состязательности, когда любое лицо, которое привлекается к административной ответственности, не обязано доказывать свою невиновность (ч.3 ст. 1.5 КоАП РФ);

4) принцип равенства сторон перед законом и органом, которое рассматривает данное дело (ч. 1 ст. 1.4 КоАП РФ);

5) принципы эффективности и экономичности (оперативности) производства по делам об административных правонарушениях. Оно должно позволять в максимально сжатые сроки и путем наименьших финансовых и иных затрат полноценно установить объективную истину по делу, и принять по результатам производства законное и обоснованное постановление;

б) принцип объективной истины (ст. 24.1 КоАП РФ).

Таким образом, на основе всего выше изложенного можно сделать выводы о том, что:

Во-первых, нельзя не отметить, что пока между государствами существуют границы, через которые физические и юридические лица перемещают товары и транспортные средства, их незаконное перемещение всегда будет существовать и отрицательным образом воздействовать на процессы в сфере внешней торговли, а правоохранительные подразделения таможенных органов будут противодействовать данному факту.

Во-вторых, нарушение таможенных правил – это есть не что иное, как административные правонарушения в сфере таможенного дела, т.е. виновные деяния (действия или бездействия) физического или юридического лица, которые посягают на определенный порядок пересечения таможенной границы ЕАЭС, а также не соблюдают требования, предъявляемые при перемещении через нее товаров и транспортных средств.

В-третьих, борьба с административными правонарушениями, а именно в сфере таможенного дела (нарушениями таможенных правил), является одним из важнейших направлений в правоохранительной деятельности государства. Для защиты экономической безопасности страны необходимо пресечение совершаемых и готовящихся к совершению таможенных правонарушений и привлечение к ответственности лиц, которые их совершили.

Приоритетной задачей таможенных органов Российской Федерации является обеспечение мер по предотвращению или выявлению, как уголовно-наказуемых преступлений, так и административных правонарушений.

Таможенными органами проводится ряд многочисленных мероприятий, цель которых – минимизация и ликвидация административных правонарушений. Так, по итогам работы таможенной службы за последние годы была совершенствована нормативно-правовая база:

Особое место в системе таможенных органов России занимает Центральное таможенное управление (ЦТУ). В структуру Управления входят 13 таможен и 1 оперативная таможня, ему подчинено 113 таможенных постов, а также 38 пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации (17 автомобильных, 13 железнодорожных и 8 воздушных).

Одной из крупнейших таможен, входящих в структуру ЦТУ, является Белгородская таможня. Она была образована 14 февраля 1992 года Государственным таможенным комитетом Российской Федерации. Выписка из приказа ГТК РФ от 14.02.1992 № 45: «В целях совершенствования системы таможенного контроля, повышения его эффективности и культуры – преобразовать Белгородский таможенный пост Воронежской таможни в Белгородскую таможню, определив зоной её деятельности территорию области».

Всего в Белгородской таможне за 2015 год было возбуждено 2551 дело об административном правонарушении, и это на 455 дел больше, чем в 2014 году (2096 дел об административном правонарушении), в свою очередь, 2013 год характеризуется самым низким показателем возбуждаемости дел об административном правонарушении и равен он 1631 (Рисунок 1).

Одними из наиболее распространенных нарушений, по которым возбуждались дела об административном правонарушении (часть 1 статьи 16.2 КоАП России) – недекларирование при вывозе больших объемов дизельного топлива, при ввозе – товаров народного потребления, рекламной и алкогольной продукции.

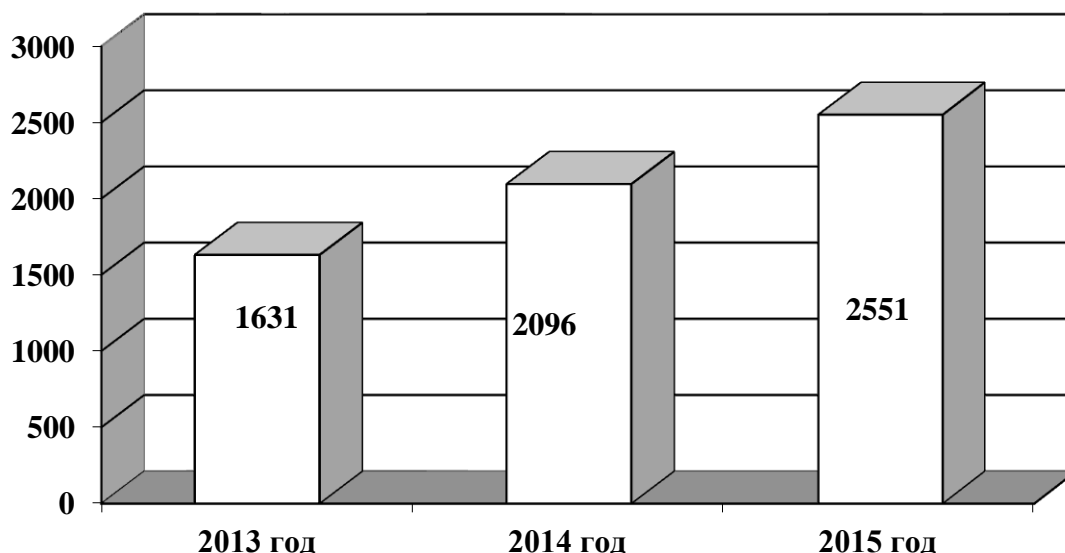


Рис. 1. Количество возбужденных дел об административном правонарушении в Белгородской таможне за 2013 – 2015 гг.

На сегодняшний день таможенную границу ЕАЭС в регионе деятельности Белгородской таможни в основном пересекают граждане Украины, которые везут товары для личного пользования. Основная номенклатура перемещаемых на ввоз – товары народного потребления (одежда, обувь), продукты питания (орехи, фрукты), на вывоз – нефтепродукты (бензин, дизтопливо).

За рассматриваемый период наибольшее количество дел об административных правонарушениях было возбуждено по части 1 статьи 16.2 КоАП РФ, а именно недекларирование по установленной форме товаров, подлежащих таможенному декларированию. По нашему мнению, данный факт связан с тем, что физическое лицо, при перемещении товара через таможенную границу ЕАЭС, не осознает противоправность своего деяния, то есть не имеет понятия какое количество товара допустимо для беспрепятственного пересечения им таможенной границы.

Кроме этого, в связи с введением санкций, а это в основном, в отношении продовольственных товаров иностранных государств, участились случаи сокрытия товаров, при перемещении их через таможенную границу, вследствие чего с каждым годом увеличивается количество возбуждаемых административных дел по части 1 ст. 16.2 КоАП РФ, что в свою очередь, усложняет процесс административного расследования таможенными органами, т.к. большинство виновных лиц являются гражданами Украины, а в настоящее время уведомить их о процессуальном действии весьма затруднительно.

Практика борьбы с таможенными правонарушениями показывает, что нередко по одному и тому же факту деяния возбуждается дело об административном правонарушении в отношении юридического лица и уголовное дело в отношении физического лица, который являлся законным представителем этого юридического лица. В таких случаях возникают ситуации, когда одни и те же товары, транспортные средства, или же орудия совершения правонарушения являются вещественными доказательствами как по делу об административном правонарушении, так и по уголовному делу. Кроме того, одни и те же лица являются свидетелями и по делу об административном правонарушении и по уголовному делу.

Таким образом, взаимодействие отделов административных расследований и дознания – это один из методов по борьбе с правонарушениями в сфере таможенного дела, имеющие единую цель – защита интересов экономической безопасности не только региона, но и всего государства.

Литература:

1. Селюков М.В., Шалыгина Н.П. Исследование административных правонарушений в сфере таможенного дела // LAP LAMBERT Academic Publishing. – 2016. – 93с. (Германия)
2. Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 17 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615; Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года // Российская газета. – 2009. – 21 января; Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета. – 2001. – 31 декабря
3. Административные правонарушения в области таможенного дела (нарушение таможенных правил) от 30 декабря 2001 г. : КоАП РФ гл. 16 // Российская газета. – 2001. – 31 декабря.
4. Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 17 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615; Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года // Российская газета. – 2009. – 21 января;
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета. – 2001. – 31 декабря;
6. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. // Российская газета. – 2008. – 24 марта;
7. О таможенном регулировании в Российской Федерации: федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ // Российская газета. – 2010. – 29 ноября.
8. Официальный сайт Центрального таможенного управления ФТС России URL: http://ctu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=185&Itemid=56 (дата обращения: 30.03.2016).
9. О создании таможенных органов : приказ Государственного таможенного комитета российской Федерации от 14 февраля 1992 г. № 45 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_837/ (дата обращения: 30.03.2016).
10. Статистическая информация о деятельности Белгородской таможни URL: http://ctu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=193&Itemid=235 (дата обращения: 3.05.2017).

СООБЩЕСТВО АСЕАН В КОНТЕКСТЕ ИНТЕРЕСОВ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Р.И. Файншмидт
г. Москва, Россия*

Юго-Восточная Азия – крупный субрегион Азии, эпицентр экономической и исторической активности которого завязан у полуострова Индокитай и Малайского архипелага, включая, соответственно, такие государства, как Индонезия, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Бруней, Лаос, Камбоджа, Мьянма, Вьетнам, а также Филиппины, расположенные на Филиппинском архипелаге. При этом следует выделить, что между данными государствами имеют место процессы интеграции, представленные в функционировании Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), а формирование единого комплексного Экономического Сообщества произошло в конце 2015 года в форме общего рынка [1]. Более того, страны региона АСЕАН представляет особый интерес в рамках цепочек стоимости и цепей поставок транснациональных корпораций, с чем и связана актуальность данной работы.

Таким образом, целью данной работы является определение места стран Юго-Восточной Азии в деятельности транснациональных корпораций.

Прежде всего, для того, чтобы быть привлекательным для транснациональных корпораций региона должен быть обладать некоторыми преимуществами. Так, например, следует выделить, что в целом страны АСЕАН обладают широким разнообразием природных ресурсов, включая обширные залежи нефти, газа, олова, хрома, никеля, а также богатые биологические и агроклиматические ресурсы, что выражается в относительно высокой плодородности почв. Кроме того, необходимо отметить обилие человеческих ресурсов, которые составляют в числовом выражении более 628 млн человек населения в целом по региону [2]. К тому же, население региона Юго-Восточной Азии ввиду особых климатических и географических условий было вынуждено веками выращивать рис как основу ежедневного рациона, что обусловило формирование так называемой «рисовой культуры», отличающейся способностью работать подолгу в тяжёлых условиях (жара в сочетании с высокой влажностью). Более того, влияние конфуцианской этики, особенно, среди китайских общин, которые имеют место практически в каждой из стран ЮВА. Как результат двух вышеназванных факторов, имеет место специфичный тип культуры труда, характеризующийся относительно высоким уровнем эффективности (более высокий уровень может быть выделен у стран Восточной Азии: Китая, Японии и Кореи), а с развитием экономики знаний в некоторых из стран (в особенности, Сингапур, Малайзия, Таиланд и Индонезия) имеет место улучшение качества этих трудовых ресурсов.

Кроме того, следует выделить экономическое развитие стран региона, отличавшееся в целом бурным экономическим ростом в течение второй половины XX века, особенно, в таких странах, как Сингапур, Малайзия, Индонезия и Филиппины; и показавшее, согласно данным консалтингового агентства McKinsey&Company, рост в 5,1 % за период с 2000 по 2013 гг., причём за счёт новых членов АСЕАН и Филиппин [3]. Более того, регион выделяется активно расширяющимся средним классом, который, как ожидается, удвоится в период с 2010 по 2025 гг, достигнув отметки в 125 миллионов домохозяйств потребительского класса [4]. При этом по историческим причинам государство играет важную роль в модернизации и поддержании экономического развития, однако, несмотря на возможности политических потрясений, которые часто имеют место в Таиланде и на Филиппинах, их влияние (влияние мятежей и переворотов) на экономическую составляющую сведено к минимуму в целях сохранения экономической привлекательности для последующих инвестиций.

Не следует также забывать, что регион Юго-Восточной Азии имеет выгодное экономико-географическое положение, характеризующееся развитыми инфраструктурными связями (особенно, морскими) с такими крупными экономиками, как Китай, Южная Корея, Япония, США, имея при этом портовую функцию.

Таким образом, совокупность таких факторов, как наличие многочисленной трудовой силы с развитой культурой труда с ориентацией в некоторых странах на постиндустриальную экономику, бурное развитие экономики (и содействие этому со стороны государства), а также выгодное ЭГП и совокупность агроклиматических факторов может рассматриваться в качестве основ привлекательности АСЕАН у транснациональных корпораций.

Уже начиная с 1950-60-ых годов XX века страны Юго-Восточной Азии, используя все или часть данных факторов при совмещении с осуществлявшейся модернизацией экономического развития, начинают привлекать зарубежные компании, в особенности, из таких стран, как США, Япония и Великобритания.

Наиболее ярким примером является автомобилестроительная индустрия стран АСЕАН, возникшая в основном в 1960-ые гг. в форме предприятий по сборке японских и американских моделей, а также некоторых типов запчастей. Одними из первых были такие компании, как, например, японские Nissan, Mitsubishi, Mazda, Isuzu, Daihatsu; европейские Mercedes-Benz, Volvo, Simca и американские General Motors и Ford. В целом автомобилестроение стран АСЕАН отличается значительным преобладанием зарубежных

компаний в таких странах, как Таиланд (который также знаменит сборкой уникальных моделей зарубежных марок, например, пикапов Isuzu), Филиппины и Индонезия, когда только Малайзия нацелена на поддержку национального автопроизводителя, а именно, компаний Perodua и Proton. Так, в Индонезии и в Таиланде 90% и 95 % автомобильного рынка приходится на японские компании [5].

Следует также отметить, что интерес транснациональных корпораций отличается направленностью на множество секторов промышленного производства и третичного сектора. Так, особое место в странах региона занимает электронная промышленность, которая стала одной из сфер специализации уже на уровне мировой экономики. При этом электронная промышленность, а также тесно связанное с ней производство компьютеров и компьютерных представлено обширной группой компаний из различных стран: так, особое место занимают японские Panasonic и Sony, южнокорейская Samsung, американская General Electric (первая электронная компания в ЮВА) и немецкая Siemens. Выделяются также компании химической и нефтехимической промышленности такие крупные компании, как американская Du Pont и немецкая BASF. С наличием относительно развитой химической промышленности, а также биологических ресурсов (уникальные виды растений, обилие специй, пряностей и лекарственных растений, высокая плодородность почв) связан также и интерес со стороны компаний агропромышленного комплекса, в связи с чем присутствуют производства таких признанных компаний, как швейцарской Nestle, американской Coca-Cola, японской Asahi, французской Danone и других корпораций.

Особо следует выделить присутствие компаний, специализирующихся в сфере высоких технологий, особенно в Сингапуре и, в меньшей степени, в Малайзии. К подобным компаниям могут быть отнесены Intel, Western Digital, Google, IBM, Hitachi и множество других компаний, которых привлекает высокая квалификация трудовых ресурсов и их относительная «дешевизна».

Таким образом, региона АСЕАН имеет экономически важное значение для транснациональных корпораций ввиду наличия возможности развивать широкий диапазон направлений промышленного производства и даже третичного сектора.

Тем не менее, рассматривая страны АСЕАН, не следует забывать о том, что каждая из них отличается своей собственной спецификой, не говоря уже о разделении стран на старых (страны с доходами выше среднего на душу населения и высокими, в соответствии с данными Всемирного Банка), в то время, как новые члены, а именно: Вьетнам, Лаос, Мьянма и Камбоджа – выделяются в качестве стран с доходами ниже среднего, а Мьянма – в качестве страны с низкими доходами [6]. Следовательно, каждая из стран отличается особенностью своей внутренней экономической инфраструктуры. Например, Вьетнам значительно отстаёт в развитии телекоммуникаций от Филиппин, не говоря уже о странах с более высоким уровнем развития, что может оказать влияние на решение корпорации о размещении предприятия.

Как уже было отмечено выше, к концу 2015 году ожидается окончательное оформление Сообщества АСЕАН, одной из основ которой ожидается функционирование Экономического Сообщества АСЕАН, в рамках которого оформлены четыре основы:

- Повышение конкурентоспособности АСЕАН как глобального экономического игрока
- Усиление интеграции в глобальную экономическую систему
- Формирование единого рынка и производственной базы
- Сбалансированное экономическое развитие стран-членов

В соответствии с этим ожидается формирование единого экономического в виде общего рынка, что подразумевает под собой объединение и совместная координация экономических ресурсов, а также свобода передвижения капиталов, инвестиций, товаров, услуг, а также квалифицированных трудовых кадров. Другими словами, ожидается последовательная унификация экономических режимов каждой из стран. Из уже

достигнутых результатов следует выделить уже сформированную зону свободной торговли АФТА, в рамках которой практически полностью отменены торговые пошлины между странами АСЕАН.

Другими словами, в случае окончательного формирования АСЕАН как единого экономического пространства, привлекательность региона может возрасти ввиду следующих факторов:

1. Обширная зона с унифицированным режим экономической активности упрощает размещение компаний как высокотехнологического сектора, так и компаний, нацеленных на деятельность в первичном и вторичном секторах

2. Упрощение стандартов и режима может способствовать интенсификации экономического взаимодействия, что может послужить стимулом для развития инфраструктуры, а затем и для комплексного развития между предприятиями, находящимися в разных странах и занимающимися различными циклами производства того или иного продукта.

3. Свобода перемещения капиталов и инвестиций может способствовать мобилизации экономических ресурсов корпорации для повышения эффективности работы и исполнения проектов, а также выполнения поставленных задач с большей эффективностью.

Кроме того, ввиду обостряющихся противоречий между Китаем и США, а также постепенным переходом Китая на более низкие темпы развития с переключением на развитие высокотехнологичных товаров центром интереса транснациональных компаний, нуждающихся в производстве продукции первичного и вторичного сектора, могут стать такие страны, как Филиппины, Вьетнам, Индонезия, а также, в несколько меньшей степени, Мьянма и Камбоджа, которые отличаются более низкой ставкой по зарплате и минимальными экологическими трудовыми требованиями к компаниям. В это же время Малайзия, Таиланд, Сингапур, а также Индонезия (отличающаяся сильными контрастами в экономическом развитии страны) могут воспользоваться этим переносом для укрепления инфраструктурных и промышленных связей для обеспечения долгосрочного экономического развития в целом по региону.

Таким образом, формирование Сообщества АСЕАН к концу 2015 года, в условиях поиска транснациональными корпорациями новых стран, готовых разместить производства, может способствовать облегчению и унификации экономического режима, что также может послужить для компаний стимулом для размещения различных типов производств, что обуславливает развитие инфраструктурных и промышленных связей в рамках всего региона АСЕАН и может быть гарантом долгосрочного экономического роста и укрепления в качестве сильного конкурентоспособного игрока на мировой экономической арене.

Как итог, страны АСЕАН ввиду наличия факторов, привлекательных для множества транснациональных корпораций, обладает широким диапазоном производств различных типов множества крупнейших транснациональных корпораций и занимает весомое значение в цепочках стоимости и цепях поставок, однако эта роль может быть укреплена за счёт оформления упомянутого выше Сообщества АСЕАН (особенно, его экономической составляющей), в связи с чем регион может предстать в качестве зоны производственной зоны полного цикла, в которой будет место как для первичного и вторичных секторов, так и для третичного, а также не только для экспорта, но для сбыта продукции внутри блока в условиях развития индустриальных связей и инфраструктурной сети.

Литература:

1. Разработка стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года// Инвестиционная компания «Еврофинансы». URL:<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/finance/nir/presentation/Documents/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0>

%B8%D1%8F%20%D0%9D%D0%98%D0%A0%20%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%B0%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%B8%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F%20%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D1%85%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2.pdf

2. ASEAN: Profile, Trade, Socio-Demography, Investment and Connectivity, 2015. // Association of Southeast Asian Nations. URL: http://asean.org/storage/2012/05/ASEAN_Stats_Leaflet2016_web.pdf

3. Understanding ASEAN: Seven things you need to know// McKinsey&Company URL:http://www.mckinsey.com/insights/public_sector/understanding_asean_seven_things_you_need_to_know

4. ASEAN 'consumer class' seen doubling by 2025// Gulf Times URL: <http://www.gulf-times.com/story/393169/Asean-consumer-class-seen-doubling-by-2025>

5. Advent of Fuel Efficient Cars in ASEAN. March 2014// Frost & Sullivan. URL: http://www.smmmt.co.uk/wp-content/uploads/sites/2/Advent-of-Fuel-Efficient-Cars-in-ASEAN_Frost-Sullivan.pdf

6. World Bank Data // The World Bank Group. URL: <http://data.worldbank.org>

Секция 3

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ И ТОЧКИ РОСТА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

*О.Н. Андреева, Г.Г. Забнина
г. Белгород, Россия*

Развитие предприятий молокоперерабатывающей промышленности происходит в достаточно сложных условиях, характеризующихся высоким уровнем подвижности происходящих внутренних процессов и турбулентностью внешней среды. Молокоперерабатывающие предприятия вынуждены поддерживать конкурентоспособность и дополнительно нести затраты для адаптации к этим условиям, в которых все большую роль приобретает вопрос увеличения эффективности их деятельности.

Безусловно, процесс разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности молокоперерабатывающих предприятий должен быть основан на рассмотрении эффективности как синтетической категории, которая отражает различные стороны деятельности предприятия.

Первостепенное значение в повышении эффективности деятельности, на наш взгляд, должно принадлежать управлению затратами ровно настолько, насколько возрастает его роль в развитии современной экономики. Необходимо пересмотреть роль и место управления затратами в повышении эффективности деятельности предприятия с учетом развития управленческих технологий и возможности их применения на молокоперерабатывающих предприятиях.

Вопрос повышения эффективности молокоперерабатывающих предприятий до настоящего времени является дискуссионным. Рассматривая разнообразные точки зрения относительно содержания понятия эффективности и принимая во внимание сложность и многоаспектность категории «эффективность», целесообразно отметить ряд мероприятий, направленных на увеличение эффективности деятельности молокоперерабатывающих предприятий.

Для повышения эффективности молокоперерабатывающих предприятий следует отнести следующие мероприятия:

1) организационные, обеспечивающие простое и расширенное воспроизводство основных производственных фондов предприятия, предполагает непрерывный мониторинг физического и морального износа производственного оборудования; обеспечение проведения своевременного ремонта, технического обслуживания и технической модернизации технологических линий по выпуску молочной продукции; применение в производственном процессе новых прогрессивных технологий производства молочной продукции; повышение загруженности производственных мощностей;

2) управленческие, направленные на реализацию управленческого аспекта повышения эффективности деятельности предприятия, обеспечивают разработку и внедрение в систему менеджмента прогрессивных управленческих технологий для внутреннего использования, разработку и введение противозатратных методов управления, обоснование принятия управленческих решений и разработку маркетинговых стратегий;

3) экономические, позволяют разработать финансовую стратегию развития молокоперерабатывающего предприятия, обеспечить постановку управленческого учета и методического обеспечения управления затратами, обеспечить информационную поддержку работы финансово-экономической службы;

4) социальные, которые направлены на регулирование отношений в коллективе, кадровое и научное обеспечение, формируют внутреннюю культуру, обеспечивают соответствие степени квалификации выполняемой работе и занимаемой должности, совершенствование системы мотивации сотрудников.

С позиции многоаспектного характера эффективности и его сущностного толкования, под которым подразумевается отношение итога как системообразующего условия производства к составным элементам внешней и внутренней среды, управление затратами необходимо рассматривать как фактор обеспечения эффективности производства. Тогда ключевой задачей высшего менеджмента молокоперерабатывающего предприятия является определение ключевых направлений повышения эффективности деятельности на основе управления затратами в зависимости от того, какой аспект эффективности был выбран в качестве приоритетного.

В ходе осуществления направлений повышения эффективности молокоперерабатывающих предприятий в рамках организационных мероприятий управление затратами обязано гарантировать решение задач по их оптимизации на уровне производственного процесса, что возможно путем проведения технической и технологической модернизации производства, более полной загрузки производственных мощностей и проведением своевременного ремонта и технического обслуживания производственного оборудования.

При реализации социальных мероприятий задача управления затратами сводится к обеспечению повышения производительности труда и уровня его качества путем планирования затрат на развитие персонала посредством повышения квалификации и мотивации работников, а также развития внутренней культуры.

Ряд управленческих мероприятий увеличения эффективности молокоперерабатывающих предприятий затрагивает тенденции улучшения концепции управления затратами и отдельными ее составляющими компонентами, в связи с чем задача управления расходами в рамках осуществления этих направлений состоит в планировании затрат на введение определенных управленческих технологий.

Осуществление комплекса экономических мероприятий по увеличению эффективности ориентирована на мониторинг затрат молокоперерабатывающих предприятий, увеличение прибыли и рентабельности производственной деятельности (рис. 1).

Укрепление значимости управления затратами в обеспечении производительности молокоперерабатывающих предприятий потребует исследования новейших новых путей и возможностей снижения затрат, что потребует совершенствования способов планирования, учета, анализа и регулирования процессов их формирования и использования. Обеспечение эффективности молокоперерабатывающих предприятий подразумевает реализацию абсолютно всех стадий построения концепции управления расходами на предприятии, которое содержит определение и формулировку целей и принципов, выбор инструментов и методов управления затратами, а также оценку эффективности и экономичности затрат с учетом особенностей деятельности конкретной отрасли производства. Выполнение данных этапов будет способствовать достижению совокупного критерия эффективности.



Рис. 1. Закономерность взаимодействия и расставления преимуществ при разработке мероприятий, направленных на увеличение эффективности молокоперерабатывающих предприятий, в зависимости от выбранного компонента эффективности (составлено автором)

Напомним, что критерием эффективности для молокоперерабатывающих предприятий представляет предельно допустимое изготовление молочной продукции высокого качества на единицу используемого сырья или производственной мощности и получение от ее реализации такого уровня чистого дохода, который позволил бы обеспечить расширенное воспроизводство, реализацию социальных программ, наиболее полное удовлетворение спроса на производимую молочную продукцию на региональном рынке, увеличение доли рынка и стоимости предприятия.

Критерий эффективности, по нашему мнению, необходимо рассматривать во взаимосвязи с временным фактором. Так, в долгосрочной перспективе эффективность деятельности молокоперерабатывающих предприятий выражается в его способности обеспечить расширенное воспроизводство, критерий в среднесрочной перспективе – отражает конкурентоспособность предприятия, изменение доли рынка и стоимости предприятия, а краткосрочный критерий эффективности представляет собой показатели, оценивающие положение дел на предприятии за достаточно короткий промежуток времени. Например, продуктивность деятельности, качество выпускаемой продукции, гибкость предприятия по отношению к внешней и внутренней среде, удовлетворенность работников условиями и результатами своей работы и др.

Взаимосвязь критериев эффективности с целями и задачами управления затратами проявляется следующим образом. Цели управления затратами молокоперерабатывающих предприятий дифференцируются в зависимости от уровня управления, начиная с тактического уровня от снижения затрат на производство и реализацию продукции и до стратегического – поддержания и обеспечения конкурентоспособности предприятия. Следовательно, основой эффективности молокоперерабатывающих предприятий является правильность определения целей управления затратами в зависимости от уровня управления, проявляя воздействие на выбор методов и инструментов управления затратами (управленческих технологий).

Взаимосвязь и соподчинение элементов системы управления затратами изменяются во времени в соответствии с процессом выполнения своих функций. Выполнение основ управления затратами создает базу для повышения экономической эффективности молокоперерабатывающих предприятий, завоевания передовых позиций на рынке.

Избежать негативных последствий одностороннего подхода к исследованию эффективности молокоперерабатывающих предприятий на основе управления затратами возможно с учётом комплексного характера принимаемых решений, которые обеспечиваются посредством управленческих технологий.

Обеспечение методического единства при разработке мероприятий, направленных на обеспечение эффективности предприятия на разных уровнях управления затратами, возможно достигнуть путем внедрения единых требований к информационному обеспечению, планированию, учету и анализу затрат.

Процесс поиска резервов и разработки направлений увеличения эффективности молокоперерабатывающих предприятий региона базируется на общепризнанных в экономической науке теоретических и методологических основах. Особенности обеспечения этого процесса складываются из региональных особенностей и тенденций функционирования перерабатывающей отрасли, а также внутренних факторов, сложившихся на молокоперерабатывающих предприятиях. Для повышения эффективности деятельности молокоперерабатывающие предприятия стремятся увеличивать объемы производства молочной продукции или же воздействовать на уровень затрат, согласовывая свою миссию с общей целью экономической стратегии развития отрасли и государственной экономики в целом. По нашему мнению, при разработке мероприятий, нацеленных в увеличение эффективности деятельности молокоперерабатывающих предприятий необходимо учитывать не только отраслевые особенности развития, но и соотносить их с определенными критериями эффективности, правильно расставляя приоритеты, направленные на увеличение

эффективности деятельности предприятия в соответствии с выбранными компонентами эффективности молокоперерабатывающих предприятий.

Литература:

1. Андреева, О.Н. Методические аспекты управления затратами на молокоперерабатывающих предприятиях [Текст] / О.Н. Андреева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 3(47) – С. 453-457.
2. Коновалова, Л.К. Система управления затратами как элемент единой системы управления предприятием [Текст] / Л.К. Коновалова // Аграрный вестник Верхневолжья. – 2014. – № 3(8). – С. 36-43.
3. Костко, А.В. Экономическая эффективность деятельности предприятия и направления ее повышения [Текст] / А.В. Костко // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – №10(66). – С. 357-358.
4. Оспищева, А.К. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия [Текст] / А.К. Оспищева // Качество в производственных и социально-экономических системах: сборник научных трудов 2-ой Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Юго-Западного государственного университета. В 2-х томах. / Отв. ред. Павлов Е.В., 2014. – С. 294-297.
5. Рыжкова, М.Н. Теоретико-методические подходы к управлению затратами на предприятии [Текст] / М.Н. Рыжкова // Экономинфо. – 2016. – №26. – С. 34-38.
6. Тарасова, Т.Ф. Управление текущими затратами организаций потребительской кооперации: Монография [Текст] / Т.Ф. Тарасова, Э.А. Гомонко. – Белгород: Кооперативное образование, 2003. – 236 с.

АНАЛИЗ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015-2017 ГГ.

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

Белгородская область – это один из наиболее привлекательных в миграционном отношении регионов России. Несмотря на изменение характеристик миграции, ее масштабов, интенсивности и направлений, положительное миграционное сальдо на территории области сохраняется, вследствие чего Белгородская область, по-прежнему, относится к числу регионов России, в которых рост численности населения определяется миграционными процессами.

На основании данных Федеральной службы государственной статистики был проведен анализ ситуации по миграции в регионе.

Миграционные потоки на территории области традиционно складываются в зависимости от пересекаемых административно-территориальных границ из внешних (обмен населением с регионами России и зарубежными государствами: с государствами-участниками СНГ и другими зарубежными странами) и внутрирегиональных (перемещения внутри области). Непосредственное влияние на изменение численности населения оказывает внешняя для региона миграция, включающая межрегиональную и международную миграции.

По оценке органов статистики по Белгородской области численность населения Белгородской области составила на 1 января 2017 г. 1552,8 тыс. человек и увеличилась за 2016 г. на 2,7 тыс. человек, или на 0,2%. [1; С.183]

Общий коэффициент рождаемости при этом за 2016 г. составил 11,2 родившихся на 1000 человек населения, что на 2,6% ниже, чем за 2015 г. Число умерших в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилось на 43 человека. Общий коэффициент смертности населения

сложился на уровне 2015 г. и составил 13,9 умерших на 1000 человек населения. [1; С.183] Вследствие сложившейся за 2016 г. динамики рождаемости и смертности естественная убыль населения увеличилась на 555 человек и составила 4272 человека.

По данным статистики за 2016 г. миграционный прирост населения составил 7067 человек, что на 149 человек, или на 19,4% больше, чем за 2015г. [1; С.188]

Наиболее активные миграционные связи область сохраняла с субъектами Центрального федерального округа, причем потоки выбывающих с территории области в миграционном обороте с субъектами ЦФО, уже традиционно, значительно преобладали над потоками прибывающих на территорию области. Среди субъектов Центрального федерального округа, с которыми область имеет наиболее тесные миграционные связи, положительное миграционное сальдо не только сохранялось, но и выросло, в обмене населением с ближайшими соседями: Курской, Орловской и Липецкой областями. По данным органов статистики число прибывших из Курской, Орловской и Липецкой областей превысило число выбывших на их территорию жителей области на 206, 41 и 36 человек соответственно. [2]

Наиболее активно белгородцы, по-прежнему, выбывали в Москву (2882 человека), Московскую (2616 человек), Воронежскую (2322 человека) и Курскую (1363 человека) области. При этом активность выбытий в Москву и в Воронежскую область увеличилась, а в Московскую и Курскую области снизилась. [2]

Сложившийся в 2016 году общий миграционный прирост в значительной степени стал результатом миграционного обмена со странами СНГ. За 2016 г. миграционный прирост в обмене населением со странами СНГ составил 7180 человек, что по сравнению с 2015г. на 148 человек, или на 2% меньше. [1; С.188] Среди основных субъектов миграции можно выделить Приволжский (759 человек), Дальневосточный (748 человек), Сибирский (511 человек), Уральский (485 человек) и Северо-Кавказский (106 человек) федеральные округа.

Миграционный прирост остается и главным фактором роста численности городского населения. В динамике численности сельского населения области сохраняется тенденция снижения. За 2015г. численность сельского населения снизилась в области на 1,2 тыс. человек, или на 0,2% и составила на 1 января 2016г. 510,5 тыс. человек. Сложившийся за 2015 г. миграционный прирост в сельской местности области составил 2,2 тыс. человек. Показатель замещения естественной убыли миграционным приростом составил 63,7%. [2]

Определенные изменения произошли в структуре миграционного обмена со странами СНГ. Если в 2014 г. в миграционном обороте со странами СНГ на долю Украины приходилось 64,5%, а в миграционном приросте – 70,4%, то в 2015 г. – 68,3% и 90,3% соответственно. [2]

Сложившийся за 2016 г. в результате обмена населением со странами дальнего зарубежья миграционный прирост составил 58 человек [1; С.190]. В 2016 г. в область из этих стран прибыло 250 человек, выбыло в указанные страны 192 человека. Большинство прибывших составили бывшие жители Грузии – 37 человек и Германии – 34 человека. Наибольшее число жителей области выбыло в Германию – 40 человек, Грузию – 33 человека и Израиль – 17 человек. По данным управления по вопросам миграции УМВД России по Белгородской области на 1 января 2017г. общая численность официально зарегистрированных (с начала регистрации) вынужденных переселенцев и беженцев составила 499 человек, в том числе беженцев – 3 человека.

Из общего числа состоящих на учете вынужденных переселенцев 285 человек составляют бывшие жители Казахстана, 107 – Узбекистана, 47 – Кыргызстана, 20 – Таджикистана, 7 – Республики Молдова, 9 – Грузии, 1 – Эстонии, по 3 – Украины и Абхазии, 14 – регионов России (Чеченская республика). [1; С.190]

Из общего числа состоящих на 1 января 2017 г. беженцев 2 человека составляют бывшие жители Украины, 1 человек – Афганистана. Численность лиц, обратившихся с начала года с ходатайствами о предоставлении временного убежища, составила 64 человека, получили временное убежище – 57 человек. Численность лиц, получивших временное

убежище, состоящих на учете на 1 января 2017г. составила 4122 человека. Из них 4097 человек – бывшие жители Украины, 24 человека – Сирии, 1 – Афганистана

Анализ сложившейся сегодня на территории области миграционной ситуации говорит о ее существенном влиянии на современную демографическую ситуацию.

Повышению миграционной привлекательности региона, созданию условий для привлечения и стимулирования на постоянное проживание иностранных работников, наиболее востребованных на рынке труда, а также предпринимателей и инвесторов будет способствовать реализация мероприятий Концепции миграционной политики Белгородской области на период до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Белгородской области от 2 декабря 2013г. № 594–рп. Об этом говорят и данные расчета предположительной численности населения до 2030 года, осуществленного Росстатом на основе оценки численности постоянного населения субъектов Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2017 года.

По прогнозу положительное сальдо миграции на территории области на протяжении всего периода будет незначительно расти. Реализация мероприятий в сфере миграционной политики позволит ежегодно поддерживать миграционное сальдо на уровне 7,1–8,5 тыс. человек. В результате прогнозируемое положительное сальдо миграции составит по области за 2016–2030гг. 121,5 тыс. человек. [2] Миграционный прирост полностью компенсирует естественные потери населения области.

Таким образом, вклад миграционного компонента в увеличение численности населения области и формирование его социально–демографических характеристик, и в перспективах демографического и социально–экономического развития, будет оставаться главным в условиях сохраняющейся естественной убыли населения.

Литература:

1. Таранова О.С. Социально-экономическое положение Белгородской области в январе 2017 года: комплексный доклад [Текст] / О.С. Таранова. – Белгород: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области, 2017. – 236 с.

2. Федеральная служба Государственной статистики: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 8.05.2017).

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

***И.Б. Бондырева
г. Ярославль, Россия***

Актуализация региональной проблематики на современном этапе обусловлена сменой подхода к территориальному развитию страны – от отраслевого принципа страна постепенно переходит к развитию через регионы, субъекты Федерации. На первый план выходят такие параметры воспроизводства региона, которые обеспечили бы ему экономическую самодостаточность: сохранение и развитие человеческого капитала, значимые изменения в производительных силах и привлечение инвестиций.

Устойчивость развития регионов можно оценивать по индексу человеческого развития, который учитывает величину ВВП на душу населения, ожидаемую продолжительность жизни и индекс образования. В настоящее время только в восьми регионах индекс человеческого развития выше среднего в РФ. К ним относятся города Москва и Санкт-Петербург; Тюменская, Белгородская, Томская, Сахалинская области; Республики Татарстан и Коми. Около 67% населения РФ живет в «срединных» регионах, которым не хватает собственных ресурсов для развития человеческого потенциала.

Например, в экономике Ярославской области, которая имеет выраженную промышленную доминанту, в 2016 году по сравнению с 2015 годом инвестиции в основной капитал практически не увеличились, снизился объем строительно-монтажных работ, сократились реальные располагаемые денежные доходы населения и оборот розничной торговли. То есть региону не удалось преодолеть барьеры на пути дальнейшего развития.

В условиях, когда трудовой потенциал региона становится решающим фактором в привлечении инвестиций, необходимы значимые изменения в вопросах подготовки кадров высшей квалификации с техническим и управленческим образованием.

На основе анализа ряда источников нами были выделены пути повышения интеллектуальной привлекательности региона:

1. Осознание высокой значимости человеческого капитала. Сохранение и развитие трудового потенциала региона [3, с. 21]. Оказание поддержки региональным вузам. Региональные университеты – это богатство региона, они, являясь центром образовательной системы, обеспечивают ей соответствующую цельность, устойчивость, верность традициям. И не должны они стать не опорными или лишенными всесторонней поддержки со стороны государства.

2. Экономическое сотрудничество вузов и предприятий. Взаимодействие в условиях сокращения бюджетного финансирования вузов должно развиваться от малозатратных и малообременительных форм сотрудничества к более масштабным.

3. Отбор, подготовка детей, склонных к техническому творчеству. Усиление взаимодействия «школа – вуз». Воспитание регионального патриотизма и поддержка преподавателей вузов и школ, активно занимающихся профориентационной работой в отношении инженерного образования.

4. Отбор перспективных молодых кадров через региональные вузы, общественные организации и движения, профессиональные сообщества, обладающими достаточными возможностями для выявления достойных и формирования реального кадрового резерва [1, с.66]. Вклад университетов в региональное экономическое развитие может оцениваться увеличением количества выпускников, остающихся работать в своем регионе.

5. Создание высокотехнологичных рабочих мест, привлекающих молодежь. Задача вуза – участвовать в федеральных целевых программах, выявлять инновационные предприятия и вовлечь их в деятельность по подготовке специалистов, в которых они сами, в том числе, нуждаются. Вузы могут побуждать инновационные предприятия в приеме на работу «местных талантов» и давать возможность студентам получить ценный практический опыт в процессе учебы.

В декабре 2015 года в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президент России В.В. Путин был вынужден особо остановиться на подготовке инженерных кадров и сказал о необходимости конкурсной поддержки программ развития вузов с измеряемыми индикаторами. Он заявил, что пора перестать гнаться за количеством и сосредоточиться на качестве подготовки кадров, организовать подготовку инженеров в сильных вузах, имеющих прочные связи с промышленностью, и лучше, конечно, в своих регионах.

Подготовка инженеров нового поколения строится на основе координации взаимодействия субъектов регионального интегрированного образовательного пространства (ИОП). К числу этих субъектов мы относим: органы государственной власти, сферу довузовского воспитания и образования, вуз, бизнес, домашнее хозяйство, индивида, общественные организации, институты повышения квалификации, научно-исследовательские организации и вузы-партнеры [2, с. 65].

Термин «координация» означает согласование, соподчинение, приведение в соответствие (понятий, действий, функций сложной системы). В рассматриваемом вопросе это касается всех субъектов, каждый из которых имеет свой экономический интерес в качественной подготовке инженерных кадров.

С ускорением научно-технического прогресса, усложнением техники и технологий, ростом масштабов промышленного производства координация взаимодействия субъектов ИОП приобретает все большее значение. Она призвана устранить те недостатки, которые являются следствием организационной разобщенности субъектов, подчиненности их разным организациям, министерствам и ведомствам, отсутствия сотрудничества в области плановой деятельности. А ведь известно, что нельзя работать, не имея плана, рассчитанного на длительный период и на серьезный успех.

Рассматриваемое взаимодействие в рамках ИОП является сложным, имеет количественные и качественные аспекты и осуществляется по многим направлениям, из которых следует выделить три наиболее общих.

Первое направление взаимодействия – техническое (в самом широком смысле этого понятия). Интеллектуализация производства, робототехника, современные высокие технологии определяют, в конечном итоге, и общее техническое состояние сферы образования. Становится необходимым улучшение материально-технического обеспечения образовательных организаций, чтобы они могли справляться с новыми требованиями к подготовке студентов. Выпускники технических вузов приходят работать на заводы, оснащенные импортным оборудованием, они должны знать производственные процессы, осуществляемые по иностранным технологиям. Но в большинстве вузов нет современного оборудования, трудно направить студентов на практику и в новые компании и на предприятия, где используется традиционное отечественное оборудование. С нашей точки зрения должен быть стратегический план развития высшего технического образования, который предполагает дополнительное финансирование вузов для приобретения соответствующего оборудования. Одновременно решается вопрос организации подготовки и переподготовки кадров по приоритетным специальностям, которые влияют на развитие промышленного производства и экономики региона.

Второе направление взаимодействия – по линии масштабов производства. Образование участвует в процессе воспроизводства и обслуживает его. В силу этого масштабы производства в данном регионе определяют объем, структуру и направления подготовки кадров. Например, строительство в регионе фармацевтического предприятия, предполагает открытие в региональном вузе нового направления подготовки – «Фармацевтическая химия». Но образование оказывает и обратное воздействие на масштабы промышленного производства. Перефразируя известную фразу К. Маркса относительно паровой компании Ллойда, можно сказать, что образование способствует развитию промышленности и торговли всюду, куда имеет возможность проникнуть.

Третьим направлением служит экономический аспект взаимоотношений между участниками ИОП. Подготовка инженера нового типа как результат взаимодействия субъектов строится на основе согласования их экономических интересов. Понятие «экономический интерес» в широком смысле представляет собой систему осознанных экономических потребностей субъектов хозяйственной деятельности (индивида, домашнего хозяйства, организации, государства и других). Отражая единство всех экономических потребностей, интерес направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом. Поэтому интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки. Такая форма взаимоотношений в части интересов как согласование (координация), является наиболее предпочтительной, так как обеспечивает максимально возможную степень реализации интересов всех участвующих сторон.

Например, учет интересов субъектов ИОП со стороны предприятия, несмотря на увеличение явных издержек и возможное снижение бухгалтерской прибыли, ведет к минимизации рисков будущих конфликтов, возрастанию поступающих доходов, сокращению неявных затрат и росту экономической прибыли. Результатом согласования интересов может быть не только увеличение прибыли и экономических показателей, но и повышение имиджа организации, рост взаимного доверия участников, создание благоприятного социального климата.

Все это позволит обеспечить достижение положительного эффекта синергии. Данным понятием обозначаются действия по достижению целей, построенные на принципе, что целое представляется нечто большим, чем суммой его составных частей.

Для получения синергетического эффекта необходима одинаковая направленность действий всех участников в рамках регионального интегрированного образовательного пространства на основе согласования экономических интересов.

Взаимодействие участников ИОП не ограничивается отношениями внутри выделенных основных направлений, а происходит и между ними, порождая переплетения в различных комбинационных сочетаниях. Налицо сложная диалектическая взаимосвязь регионального вуза с производством, органами государственной власти, домохозяйством и другими субъектами в процессе социально-экономического развития региона.

Литература:

1. Беляев А.В. Интеллектуальная привлекательность региона: репутационные риски// Менеджмент в России и за рубежом. 2016. № 3. - С.62-67.

2. Бондырева И.Б. Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути их решения [Текст]: монография / И.Б. Бондырева – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2012. – 108 с.

3. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы// Вопросы экономики. 2015. № 10. - С. 5–29.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*М.А. Гайворонская, Е.В. Никулина
г. Белгород, Россия*

Для анализа перспектив инвестиционной деятельности в регионах необходимо рассмотреть не только механизмы привлечения инвестиций, но и общие тенденции развития экономики страны. В настоящее время большая часть инвестиций в экономику РФ осуществляется из государственных источников. Частные инвестиции поступают от резидентов РФ и нерезидентов. Судя по основным странам-инвесторам в экономику РФ и данным об оттоке капитала из РФ можно судить то том, что значительная часть инвестиций из зарубежных стран являются инвестициями российских компаний, которые до этого были вывезены в другие страны. Это говорит о том, что Россия не является настолько привлекательной страной для иностранных компаний и инвесторов. Можно выделить несколько целей, которыми могут руководствоваться иностранные инвесторы, вкладывая деньги в экономику нашей страны:

- спекулятивные цели;
- открытие производства для работы на внутреннем рынке;
- инвестирование в высокоэффективные отрасли экономики РФ.

Инвестициями, способными стимулировать модернизацию экономики и ее развитие могут стать государственные инвестиции и частные (ориентированные на внутренний рынок), но для этого необходимо пересмотреть существующую государственную политику, увеличить вложения государственных корпораций, которые в настоящее время обеспечивают около 30% всех инвестиций в экономику России, а также повышать качество инвестиционного климата.

В период с 2000 годов начался процесс централизации власти, который привел к пересмотру бюджетно-налоговой политики, системы управления и развития регионов. Было создано большое количество институтов развития страны, обеспечивающих функционирование механизмов привлечения инвестиций в экономику регионов. Торгово-

промышленная палата, компании, входящие в структуру «Внешэкономбанка», государственные корпорации, международные организации и институты развития, профильные Министерства РФ, региональные институты развития - все эти институты обеспечивают механизмы привлечения инвестиций, но при нынешнем виде государственной политики их деятельность не является эффективной. Мешает коррупция, административные барьеры, квалификация и уровень образования кадров.

Существует большая разница в уровне развития регионов, уровне их инвестиционных потенциалов. Богатые природными ресурсами активно развиваются, в то время как остальные субъекты РФ испытывают острый дефицит средств на развитие. Система межбюджетных отношений централизирует налоговые поступления в федеральном центре, а затем распределяет их в региональные бюджеты в виде дотаций, субсидий и субвенций, предоставляются рамках федеральных целевых программ, программ долгосрочного развития. Так как регионам необходимо иметь сбалансированный бюджет, существенная социальная нагрузка снижает возможности регионов по инвестиционному развитию из-за дефицита средств. Поступающие из федерального бюджета средства расходуются на решение текущих проблем. Крайне мало средств остается на государственные инвестиции из регионального бюджета. Субъекты РФ имеют право предоставлять налоговые льготы по региональным налогам, стимулируя приток инвестиций и не отвлекая денежные средства из регионального бюджета. Однако данные меры не являются существенным фактором для инвестора, при принятии решения о вложении денежных средств.

Необходимо реформировать систему межбюджетных отношений, предоставляющую значительно больше стимулов регионам и муниципалитетам к экономическому росту. Следует вводить различные показатели эффективности деятельности различных органов государственной власти, которые в дальнейшем будут складываться в рейтинги регионов. На основании комплексных оценок распределять межбюджетные трансферты. Огромное расслоение в уровне доходов населения, коррупция, не высокая эффективных отдельных государственных структур приводят к тому, что финансовые ресурсы, поступающие в центр, используются не эффективно. Деньги Резервного Фонда, так необходимые для модернизации инфраструктуры России, обновления основных фондов направляются в финансовые бумаги иностранных организаций. Топ-менеджмент различных государственных компаний часто оказывается втянут в коррупционные скандалы, Центральный Банк устанавливает высокую ставку рефинансирования, которая в результате сказывается на стоимости заемных денег для компаний, и, в конечном итоге, на конкурентоспособности производимых ими товаров и услуг. В связи с этим необходимо предпринимать ряд мер:

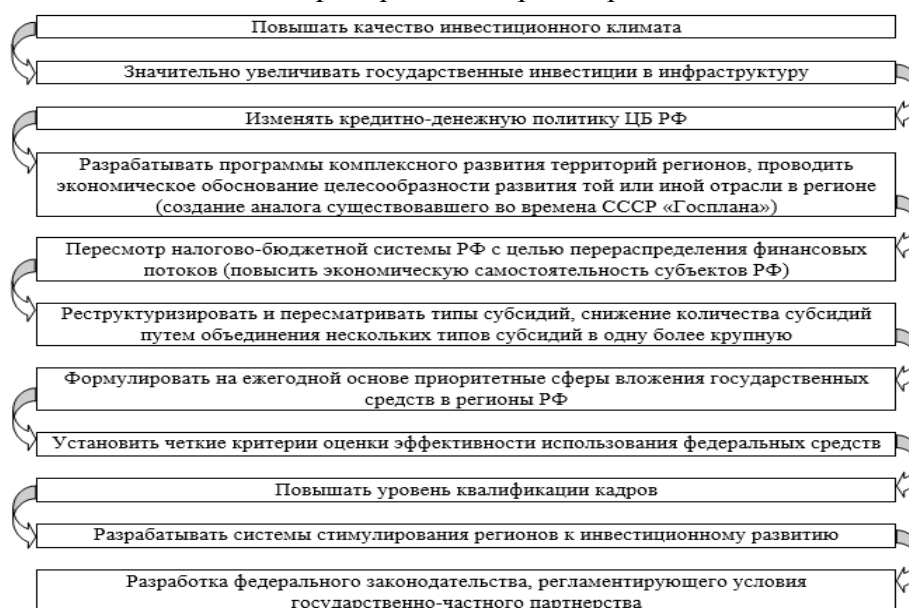


Рис. 1. Повышение эффективности механизмов привлечения инвестиций в регионы РФ

Составлено по материалам: [3, с. 27]

Еще один немаловажный вопрос, который необходимо затронуть, рассматривая вопросы привлечения инвестиций и механизмов их привлечения – это конечная цель привлечения инвестиций. Государственной задачей является повышение качества жизни, которая может быть достигнута за счет экономического роста. В настоящее время, большинство механизмов привлечения инвестиций в основном ориентированы на крупный бизнес, и игнорируют интересы субъектов малого и среднего предпринимательства. В России частная собственность средств производства сконцентрирована в руках небольшой группы россиян, а также зарубежных инвесторов, поэтому привлечение инвестиций в крупные проекты существенно не скажется на росте благосостояния жителей региона, так как уровень зарплат сотрудников открывающихся предприятий в большинстве случаев устанавливается как средний показатель заработной платы по региону. Несомненно, привлеченные при помощи различных механизмов инвестиции в регионы положительно сказываются на снижении безработицы, росту налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, но качественно не меняют уровень жизни населения, а в некоторых случаях и снижают его. Так, например, открытие крупного торгового центра приводит к закрытию ряда малых торговых предприятий. В связи с этим необходима переориентация механизмов привлечения инвестиций с привлечения инвестиций в крупные проекты, на малый и средний бизнес. В России вклад малого и среднего бизнеса в ВВП страны находится на уровне 20%, в то время как в США составляет более 50%, в развивающемся Китае этот показатель более 60%.

Все больше экспертов и представителей российского и международного делового сообщества говорят о необходимости реформ в Российской Федерации, модернизации инфраструктуры и обновлении основных фондов, без которого невозможно дальнейшее развитие и эффективное функционирование системы. Это понимает и руководство страны и постепенно проводит необходимые изменения. По мере изменения государственной политики и инвестиционного климата будет меняться роль и эффективность механизмов привлечения инвестиций, которые в будущем сыграют еще более важную роль в развитии регионов.

Литература:

1. Аскинадзи, В. М. Инвестиционное дело [Текст] : учеб. пособие / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова ; под общ. ред. В. М. Аскинадзи. – М. : Университетская книга, 2014. – 746 с.
2. Березнев, С. В. Инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность региона: методы анализа [Текст] / С. В. Березнев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 43. – С. 15-25.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст] : учеб. пособие / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2013. – 292 с.
4. Игошин, Н. В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Игошин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с.
5. Лапыгин, Ю. Н. Инвестиционная политика [Текст] : учеб. пособие / Ю. Н. Лапыгин, А. А. Балакирев. – М.: КНОРУС, 2015. – 320 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НАСЕЛЕНИЮ РЕГИОНА

***Н.А. Герасимова, Ю.С. Талабаева
г. Белгород, Россия***

Современные предприятия отрасли розничной торговли развиваются недостаточными темпами в России и являются экономически значимыми хозяйствующими субъектами экономики.

Сегодня на рынке присутствует большое количество различных торговых организаций. Каждая из них занимается оказанием услуг, работ и торговлей. В последнее время торговля, сама по себе, пережила очень серьёзные структурные изменения и благодаря своему влиянию на уровень жизни населения и имея при этом большие масштабы, стала играть важную роль в экономике нашей страны и не только [2, с.151]. Покупательский спрос вызывается надобностью увеличения потребления различной продукции, а так же увеличения оборота товаров. Данное изучение должно удовлетворять различные запросы потребителей так как они хотят, чтобы купленные ими товары были долговечными, удобными, практичными и естественно были по доступной цене. В течении всего времени запросы потребителей растут и предприятия вынуждены удовлетворять их потребности, что принесет им прибыль.

При изучении рынка и анализе его перспектив предприятие получает оптимальную информацию для решения своих вопросов, которые связаны с реализацией продовольственных товаров, управлением компанией и совершенствованием торгового процесса. Объектом исследования для установления экономического состояния выступает известная розничная сеть ПАО «Магнит». Данное предприятие является дочерней компанией закрытого акционерного общества ЗАО «ТАНДЕР». Юридический адрес фирмы: Российская Федерация, 350002, г. Краснодар, ул. Солнечная, 15/5. Генеральным директором является Сергей Николаевич Галицкий. ЗАО «Тандер» занимает 2-е место среди предприятий в розничной торговле Российской Федерации, 34-е место среди крупнейших компаний РФ. По характеру собственности фирмы «Тандер» является закрытым акционерным обществом, единственным акционером общества которого является ПАО «Магнит». Уставный капитал общества составляет 945 613,55 рублей. Он состоит из 94 561 355 штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 0,01 рубля каждая, приобретенных акционерами. Данное предприятие представляет собой организацию, которая занята в отрасли производства и продажи товаров и имеет в качестве основной цели своей деятельности – получение прибыли, для чего объединяются материальные, трудовые, интеллектуальные и финансовые ресурсы.

Бизнес компании начинался с оптовых продаж бытовой химии, косметики и парфюмерии в 1995 году и в настоящее время ЗАО «Тандер» имеет 22- летний опыт работы на рынке. Постепенно компания пыталась продвигать свой товар и через свою розничную сеть [4]. Целью ПАО «Магнит» является обеспечение высокой степени жизнестойкости и конкурентоспособности компании посредством поддержания систем жизнеобеспечения на необходимом уровне, своевременной и качественной адаптации предоставляемой услуги к требованиям изменяющегося правопорядка и приоритетов потребителей.

Сеть магазинов «Магнит» работает на удовлетворение своих покупателей, предпочитая реализовывать им товары в доступных ценах и высокого качества. Деятельность предприятия направлена на потребителей с различным уровнем доходов и представляет ее в форматах: «Магнит Семейный», «Магнит – Косметик», гипермаркет и магазины «у дома». По состоянию на 31 марта 2017г. сеть «Магнит» насчитывала 10 719 магазинов в формате магазин у дома, 238 гипермаркетов, 198 магазинов «Магнит Семейный», расположенных в 2 532 населенных пунктах Российской Федерации. Магазины розничной сети «Магнит» открываются в крупных городах и в небольших населенных пунктах. Миссией компании является реализация товаров повседневного спроса по более низким ценам, тем самым улучшая благосостояние покупателей, снижая их расходы на покупку, что приводит к увеличению потенциальных покупателей. Кроме того, розничная сеть «Магнит» является крупнейшим частным работодателем в России. Общая численность сотрудников компании составляет более 280 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание «Привлекательный работодатель года». Сеть «Магнит Косметик» стала самой быстрорастущей компанией года в сегменте Non-Food и получила премию Russian Retail Awards 2016.

Чтобы отразить состояние капитала предприятия в процессе его кругооборота и определить способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность на определенный момент времени анализируют финансовое состояние предприятия. При анализе сравниваются коэффициенты данные со стандартными значениями и анализируется динамика за несколько лет. Данный анализ позволяет заранее выявить критические точки в деятельности предприятия, определить причины таких проблем и запланировать действия, которые будут направлены на их решение. После анализа финансовое состояние может оказаться устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии и наоборот [5]

Если предприятие имеет устойчивое финансовое положение, то это положительно влияет на экономическое состояние деятельности предприятия, поэтому данная финансовая деятельности должна всегда быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала для наиболее эффективного его использования.

Чтобы предусмотреть вероятность наступления банкротства предприятия, используют специальную модель, которая была получена американским экономистом Эдуардом Альтманом в результате изучения финансового положения 19 предприятий, – так называемый «Z-счет Альтмана», который представлен в таблице 1 [1, с. 154-159].

Таблица 1

Z – счет Альтмана

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение, %	
				2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2014 г.
Доля чистого оборотного капитала в активах организации (K1)	0,01	0,08	-0,11	-0,02	-0,12
Отношение накопленной прибыли к активам (K2)	0,41	0,22	0,18	-0,19	-0,23
Рентабельность активов (K3)	0,40	0,24	0,20	-0,16	-0,2
Доля уставного капитала в общей сумме активов (K4)	1,65	1,31	1,33	-0,34	-0,32
Оборачиваемость активов (K5)	0,003	0,001	0,002	-0,002	-0,001
Z-счет	2,92	2,02	1,64	-0,9	-1,28

Таким образом, на основании представленной методики расчета метода Альтмана наблюдается следующее: отношение накопленной прибыли к активам (K2) имеет тенденцию снижения, как и рентабельность активов (K3). Тем не менее, все остальные коэффициенты за период 2014 – 2016 гг. имеют устойчивые значения.

Можно сказать, что за период 2014 – 2016 гг. предприятие ПАО «Магнит» находится в состоянии неопределенности. В 2016 году рассматриваемая организация имеет большой риск банкротства, так как $Z < 1,81$. Финансовое состояние также можно охарактеризовать по методу Таффлера (табл. 2) с помощью дискриминантной факторной модели, описываемую уравнением. Если показатель Z-счета имеет значение больше 0,3, то предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года, если Z- счет меньше 0,2, то у предприятия присутствует большой риск банкротства.

Таблица 2

Z – счет Таффлера

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение, %	
				2015 г. / 2014г.	2016 г. / 2014г.
Отношение чистой прибыли и краткосрочных обязательств (К1)	0,004	0,001	0,0004	-0,002	-0,003
Отношение оборотных активов с суммой обязательств (К2)	1,02	0,66	0,15	-0,36	-0,87
Отношение краткосрочных обязательств с активами (К3)	0,21	0,20	0,18	-0,01	-0,03
Отношение выручки от реализации с активами (К4)	0,003	0,001	0,002	-0,002	-0,001
Z – счет	0,17	0,12	0,23	-0,05	0,6

Итак, на основании приведенной таблицы можно сделать вывод, что на протяжении периода с 2014 г. по 2016 г. у ПАО «Магнит» присутствует высокий риск банкротства, так как показатель Z принимает значение меньше 0,3. Тем не менее, финансовую устойчивость еще можно представить, используя модель Лиса (табл. 3).

Таблица 3

Z- счет Лиса

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение, %	
				2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2014 г.
Отношение оборотного капитала с активами (К1)	0,17	0,08	-0,11	-0,09	-0,28
Отношение прибыли от реализации с активами (К2)	0,0008	0,0003	0,00007	-0,0005	-0,0007
Отношение нераспределенной прибыли с активами (К3)	0,40	0,23	0,19	-0,17	-0,21
Отношение собственного и заемного капитала (К4)	1,65	1,31	1,14	-0,34	-0,51
Z-счет	0,19	0,22	0,27	0,03	0,08

На основании полученных данных можно сказать, что на исследуемом предприятии с каждым годом растет риск банкротства (показатель Z – счета вырос на 8%), что может привести к ликвидации предприятия.

Большую роль в анализе финансовой устойчивости играют показатели ликвидности. Ликвидность баланса – это возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличные средства и погасить свои платежные обязательства. Проанализируем показатели ликвидности за 3 года предприятия ПАО «Магнит» (табл. 4).

Таблица 4

Показатели ликвидности предприятия ПАО «Магнит»

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение, %	
				2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,91	0,85	0,005	-0,06	-0,90
Коэффициент быстрой ликвидности	0,93	1,001	2,84	0,71	1,91
Коэффициент текущей ликвидности	2,84	4,93	4,43	2,09	1,59

Значение показателя абсолютной ликвидности в 2014 году составило 0,91 и в 2015 году – 0,85. Можно сказать, что у предприятия нерациональная структура капитала; слишком высокая доля неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах. Организации следует сделать дополнительный анализ использования капитала. В 2016 году при коэффициенте равному 0,005 предприятие было не в состоянии оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств всех видов, а также средств, полученных от реализации ценных бумаг. Требуется дополнительный анализ платежеспособности.

В 2014 году компания была способна погасить краткосрочные обязательства оборотными активами, что нельзя сказать о других периодах: в 2015 году был вероятен риск потери потенциальных инвесторов. Но в 2016 платежеспособность ПАО «Магнит» улучшается и ускоряется оборачиваемость собственных средств, которые вложены в запасы. По данной таблице мы видим, что на протяжении 3 лет предприятие недостаточно активно использует оборотные активы. Необходимо улучшить доступ к краткосрочному кредитованию.

Если предприятие финансово устойчиво, то это имеет большое значение в деятельности и управлении предприятия так как оно имеет залог выживаемости на современном рынке и стабильности финансового положения. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению. Рассмотрим основные показатели в таблице 5.

Таблица 5

Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение, %	
				2015г- 2014г	2016г. – 2014г.
Коэффициент автономии (K_a)	0,62	0,56	0,48	-0,06	-0,14
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств ($K_{зс}$)	0,51	0,76	0,87	0,25	0,36
Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$)	0,37	0,43	0,42	0,06	0,05
Коэффициент маневренности средств (K_m)	0,01	-0,25	-0,90	-0,26	-0,89
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{м/и}$)	1,57	2,45	13,76	0,88	11,31
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования (K_o)	0,02	-0,49	-6,54	-0,51	-6,56

В исследуемой организации за 2014-2015гг. финансовая устойчивость имеет динамику снижения. В 2016г. возможен прирост активов, приобретенных в долг, но финансовая устойчивость предприятия падает, так как за 2015 данный коэффициент снизился на 6%, а за весь период упал на 14%.

В 2014 и 2015 гг. финансовая устойчивость ПАО «Магнит» независима от заемного капитала и обязательств, потому что коэффициент равен 51%. Но в 2016 году данный показатель превысил свою норму, так как равен 87%. За исследуемые 3 года у предприятия нет опасности возникновения недостатка собственных денежных средств, следовательно, нет причин в затруднении получения новых кредитов. Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования анализирует, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных. За 2014 год у компании присутствует неустойчивое финансовое состояние, практически критическое и как следствие низкая платежеспособность, потому что коэффициент не удовлетворяет норматив,

который равен больше 1. За последующие 2 года структура баланса у предприятия абсолютно неудовлетворительная, так как у предприятия низкая финансовая устойчивость и мало собственного капитала. Коэффициенты имеют отрицательные показатели: за 2015 равен – 0,49, а за 2016 равен –6,54, в следствие идет отрицательный рост с абсолютным приростом –65%.

Анализируемое предприятие ПАО «Магнит» имеет все признаки торговой организации. В ходе финансового анализа были получены результаты, по которым можно сделать следующий общий вывод: по итогам 2014-2016 гг. предприятие ПАО «Магнит» является финансово неустойчивым и имеет кризисное состояние финансовой устойчивости, следовательно запасы и затраты данного предприятия не обеспечиваются источниками формирования и предприятие находится на грани банкротства., однако, стоит принять меры по увеличению эффективности управления дебиторской задолженностью, а также разработать программу долгосрочного финансового инвестирования.

Литература:

1. Кафиатулова, Э. М. Сбалансированная система показателей для розничной торговой сети // Российское предпринимательство. - 2013. - № 6(2). - с. 154-159.
2. Котельников, З. В. Особенности развития розничных сетей и торговых форматов в продовольственном секторе российской торговли в 2015-х годах // Мир России. - 2015. - № 3. - с.151-172.
3. Якубов, Э.В. Розничная торговля. Состояние и перспективы. - М.: Гардарики, 2013. - 643 с.
4. Официальный сайт сети «Магнит». -URL: <http://www.magnit-info.ru/>.
5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / Д.Х.-М. Айдинова, А.А. Баранников, А.М. Белоусова и др. / под общ.ред. С.С. Чернова. – Книга 21. – Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012.– 164 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ РЕГИОНА

***Н.А. Герасимова, Т.Ю. Копанева
г. Белгород, Россия***

На сегодняшний день роль управленческих функций менеджмента, которая позволяет фирмам устойчиво вести конкурентную борьбу, за последние десятилетия резко возросла. Изменения, связанные с окружающей средой, появление новых запросов и изменение направленности позиций потребителей, усиление конкуренции за ресурсы, интернационализация и глобализация бизнеса, появление новых возможностей в науке и технике, развитие информационных сетей, которые позволяют быстро распространять и получать информацию, широкую доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому увеличению ценности маркетинга. Наряду с формальными, количественными методами, маркетинг использует творческий, интуитивный подход. Не являясь универсальным способом достижения успеха в бизнесе, он в то же время создает основу для успешного функционирования фирмы [6].

В последнее время основная часть крупных авиакомпаний мира стала строить свою управленческую деятельность на основе использования и применения основных принципов и методов маркетинга. Для получения максимального результата, эффективной работы на рынке авиакомпании организуют свои отделы маркетинга, учитывая особенности своей деятельности. Прежде всего они призваны разрабатывать стратегию и тактику поведения компании на рынке воздушных перевозок с учетом ее целей, финансовых и технических

возможностей [1]. Рассмотрим использование маркетинговых подходов и инфраструктуры в ОАО «Белгородское авиапредприятие».

«Белгородское авиапредприятие», ОАО зарегистрировано по адресу г. Белгород, пр-кт. Б.Хмельницкого, д.166к, 308010. Генеральный директор организации открытое акционерное общество «Белгородское авиапредприятие» - Тикунов Владимир Игоревич. Основным видом деятельности компании является - деятельность вспомогательная прочая, связанная с воздушным транспортом. Также «Белгородское авиапредприятие» работает еще по 10 направлениям. Размер уставного капитала 13 302 700 руб. Организация насчитывает 4 дочерние компании. Имеет 4 лицензии.

Компания «Белгородское авиапредприятие» принимала участие в 21 тендере из них выиграла 21. Основным заказчиком является Воздушные Ворота Белогорья, АО. В судах организация выиграла 13% процессов в качестве истца и 5% в качестве ответчика, проиграла 21% в качестве ответчика. ОАО «Белгородское авиапредприятие» присвоен ИНН 3123088265, КПП 312301001, ОГРН 1023101675530, ОКПО 01128848. Предприятие начало свою деятельность с 27.12.2002 г. [2]

ОАО «Белгородское авиапредприятие» является значимым игроком на региональном рынке качественных услуг, связанных с воздушным транспортом, является достаточно развитой организацией, то есть имеет возможность не только оказывать широкий спектр услуг самого широкого ассортимента, но и разрабатывать их, начиная с определения концепции.

Главным конкурентом ОАО «Белгородское авиапредприятие» является Аэропорт Воронеж (Чертовицкое).

Преимущества этого предприятия перед конкурентом - наличие рейсов в разных направлениях, система скидок, удобное расположение (в черте города), обслуживание, комфорт полета. Ввиду наличия подобного рода ВПП, международный аэропорт Белгород может принимать воздушные суда с массой до 190 тонн, и в частности самолёты Ан-124, Ан-148, Ил-76, Boeing 737, Boeing 757, Airbus A320 и другие, а также вертолёты любых типов.

Существует программа чартерных перевозок в Грецию, Турцию, Испанию при сотрудничестве с туристической компанией «Пегас Туристик». Количество рейсов по маршруту Москва – Белгород возросло до 5-6 в день с подключением к этой частоте компании «ЮТэйр». Пассажиропоток в месяц возрос до 100 тыс. человек.

Высококачественная спецтехника для обслуживания ВПП и двигателей самолетов, а также комфортабельный автобус МАЗ перронного предназначения. Кроме того, обновленный парк службы пожарного реагирования.

Также необходимо при характеристике предприятия рассмотреть основные экономические показатели работы предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные экономические показатели ОАО «Белгородское авиапредприятие»

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютные отклонения (+/-)		Относительные отклонения (%)	
				2015 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2015 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.
Выручка, тыс. руб.	203 108	300 367	296 782	+93 674	-3 585	+ 46,12	-1,19
Себестоимость, тыс. руб.	326 003	427 758	659 672	+333 669	+231 914	+102,35	+54,21
Валовая прибыль, тыс. руб.	122 895	127 391	362 890	+239 995	+235 499	+195,28	+184,86
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	194 721	188 804	421 285	+226 564	+232 481	+116,35	+123,13
Чистая прибыль, тыс. руб.	161 712	174 094	343 097	+181 385	+169 003	+112,17	+ 97,08

Сделаем вывод из полученных данных: в 2014-2015 гг. выручка уменьшается. Это происходит за изменения норм затрат, либо за счет изменения ассортимента услуг. Себестоимость проданных услуг возрастает, со значительными изменениями в период с 2013-2015 гг., а это значит, что предприятие получало максимальную прибыль и эффективно осуществляло свои затраты. На данном предприятии видно, что валовая прибыль возросла в 2014 году. В 2015 году данный показатель еще увеличился на 184,86%. Самая высокая прибыль от продаж прослеживается в период с 2014-2015 гг, увеличение составило на 123,13%. Чистая прибыль резко увеличивается с 2014 года и продолжает свое увеличение в 2015 году. Значит, общий доход заметно превышает общие расходы. Иллюстративно изменение чистой прибыли предприятия представлено на рис. 1

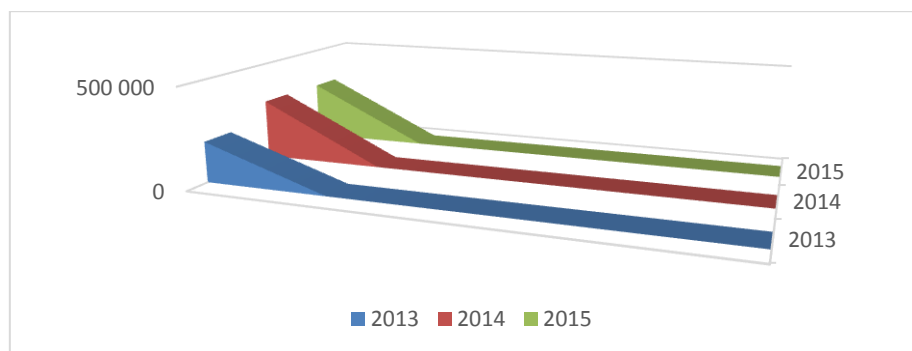


Рис. 1 Изменение чистой прибыли предприятия

ОАО «Белгородское авиапредприятие» имеет слабо развитую маркетинговую деятельность. Организация размещает рекламу на билбордах, открытиями новых рейсов и т.д. Акции встречаются крайне редко, рейсов на различные направления ограниченное количество. Стоимость проезда в воздушном транспорте является одним из самых дорогих в России, которая также играет роль в выборе билета. Из-за сильной конкуренции на рынке ОАО «Белгородское авиапредприятие» не является актуальным. И это является причиной, почему некоторые потребители предпочитают ехать в другой город и осуществить полет с более подходящего для них аэропорта.

Стоимость авиаперелета является одной из самых дорогих в России, которая также играет роль при выборе билета. В связи с сильной конкуренцией на рынке воздушного транспорта ОАО «Белгородское авиапредприятие» не является актуальным. И поэтому некоторые потребители предпочитают добраться в другой город и осуществить вылет с более удобного для них аэропорта.

В связи с вышесказанным, можно выделить такие проблемы, как:

- отсутствие регионального рынка авиаперевозок. ОАО «Белгородское авиапредприятие» имеет недостаточное количество маршрутов;
- минимальный объем пассажирских и грузовых перевозок, как на внутренних, так и на международных рынках;
- высокая стоимость авиабилетов;
- не рациональное использование каналов распределения и отсутствие большого количества рекламных продуктов;
- недостаточный диапазон услуг (отсутствие коммерческих рейсов, чартерные рейсы);

Для того, чтобы предприятие работало эффективно необходимо найти решение этих проблем, это поможет компании выйти на новый уровень и уделять большое внимание клиентам их предпочтениям. Для этого нужно осуществить такие действия:

- планирование диапазона услуг согласно исследованию рынка и опросов. Перед открытием нового маршрута компания должна изучить возможность рынка (все ее основные черты, в том числе состав клиентов, конкуренцию, структура и т.д.) [5];
- выбор графика перелетов и открытие новых авиарейсов. Опыт показал, что рынок максимально используется в случае ежедневных рейсов, конечно, это связано с

большими материальными издержками из-за неработоспособности полета, пустого полета самолета и т.д. На первый взгляд, это кажется ошибкой. Тем не менее, через 5-6 месяцев, полеты начнут приносить прибыль, и вскоре они окупятся. Образуется двойная выгода: получение дополнительных доходов и захватит некоторую долю рынка. Метод, который подразумевает заполнение самолета и осуществление только одного рейса в неделю, не может быть эффективен, потому что тот же результат может быть достигнут только через 3-4 года.

- разработка правильной тарифной политики авиакомпании. Создание около 15 различных тарифов (годовой, бизнес-класса, молодежи, сезонные скидки и т.д.), что позволяет вам сосредоточиться на различные группы клиентов.

- планирование ассортимента услуг по данным маркетинговых исследований и опросов. Перед открытием нового рейса компания должна исследовать возможный рынок сбыта (все его основные характеристики, включая состав клиентов, конкурентов, мощность, структуру и т.д. [6].

- подбор, согласование расписания открытия и расписания полетов. Однако через 5-6 месяцев полеты начинают приносить прибыль, и вскоре они окупаются. Таким образом, достигается двойное преимущество: получение дополнительной прибыли и захват определенной доли рынка. Используя способ, которым авиакомпания надеется заполнить самолет и выполняет только один рейс в неделю, не оправдывает себя, поскольку тот же результат может быть достигнут только через 3-4 года.

- разработка правильной тарифной политики авиакомпании. Создание около 15 различных тарифов (годовые, бизнес-классы, молодежные, сезонные скидки и т.д.), это позволяет сосредоточиться на разных группах клиентов.

- организация рационального использования каналов сбыта и рекламы. Проводить мероприятия, направленные на создание положительного имиджа ОАО «Белгородское авиапредприятие» через заявления своих клиентов - популярных, известных людей в стране. Проведение анализа оперативной деятельности, связанной с текущей деятельностью компании, обновление парка транспортных средств отечественным оборудованием, приобретение современной западной техники и оборудования; открытие новых рейсов и представительств; работа с туроператорами. Информация через центральные средства массовой информации о последних технических разработках ОАО «Белгородское авиационное предприятие». Информирование аудитории о высоком профессионализме сотрудников организации. Новости ценовой политики, система льгот и скидок, специальные программы для часто летающих пассажиров, введение единого стандарта, программы для корпоративных клиентов, открытие новых рейсов и т.д. Размещение информации на радио, поскольку это дает возможность дополнительно охватить аудиторию [3].

- внедрение и применение различных систем скидок и тарифов (сезонных, молодежных, семейных, скидок для молодоженов, и т.д.). Создание чартерных рейсов и бизнес полетов привлечет новую аудиторию клиентов и тем самым увеличить прибыль.

Можно сказать, что для принятия маркетинговых решений, в дополнение к имеющейся информации, должны быть некоторые базовые знания и опыт. Должен быть использован и изучен опыт других компаний в решении данных проблем, или знать, какие методы используются для их устранения. Следует отметить работу организации по сравнению со стандартами и лучшими результатами в работе других компаний. Все это повышает конкурентоспособность предприятия и дает ему необходимое конкурентное преимущество [5].

В современном бизнесе маркетинговые решения могут стать важным конкурентным преимуществом. Фирмы могут опережать своих конкурентов путем принятия лучших решений, более быстрым принятием решений, более эффективным выполнением принятых решений. Правильное устранение маркетинговых проблем организации, оказывает большое влияние на дальнейшую деятельность предприятия, а также место на рынке в целом.

Литература:

1. Авиатранспортный маркетинг [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: финансы бизнес планы, управление компанией. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
2. Компания ОАО «Белгородское авиапредприятие» [Электронный ресурс] // Справочник компаний на основе классификатора ОКВЭД. – Режим доступа: <http://znaubiznes.ru/group-245/2454568.html>
3. Отраслевой маркетинг [Электронный ресурс] // Мирская валюта в мировых финансах. – Режим доступа: <http://multidollar.ru>
4. Маркетинговый подход к управлению в компании [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека Киберленинка. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyy-podhod-k-upravleniyu-v-kompanii>
5. Кулик А.М., Качай Ю.С., Масленникова А.В. Маркетинговые инновационные технологии в бизнесе: теория и практика в сборнике: Инновации в современной науке Материалы III Международного зимнего симпозиума. Научный редактор: Г.Ф. Гребенщиков. - 2014. С. 224-228.
6. Кулик А.М., Башманова М.И., Качай Ю.С. [Электронный ресурс] // Управление организацией на основе применения маркетинговых возможностей Современные проблемы и перспективы развития туризма, сервиса и сферы услуг. Сборник материалов международной научной конференции. Россия, г. Уфа / под ред. доц. П.Г. Исаевой. – Киров: МЦНИП, 2013. – 113 с.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

*Т.Н. Добродомова
г. Белгород, Россия*

В современных условиях развития экономики деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом особого внимания участников рыночных отношений.

Экономическое развитие любого хозяйствующего субъекта рассматривается как непрерывный рост активов, который влечет за собой увеличение объемов реализации и, следовательно, рост прибыли, и как следствие приводит к повышению инвестиционной привлекательности предприятия.

Освоение новых и анализ известных управленческих технологий, которые позволяют повысить эффективность деятельности организации, становится особенно актуальным для российских предприятий в настоящее время.

Трудовые ресурсы фирмы являются главным ресурсом каждого предприятия. От качественного и эффективного использования трудовых ресурсов во многом зависят результаты деятельности и конкурентоспособность предприятия. Среднегодовая численность рабочих в Белгородской области за период 2013-2015 гг. уменьшалась. Однако в некоторых видах экономической деятельности наблюдается положительная тенденция. Так, например, численность рабочих, занятых в торговле ежегодно увеличивалась (около 2%), в 2014 году наметился небольшой экономический рост в обрабатывающем производстве (увеличение занятых на 1100 человек).

Главным условием для осуществления своей деятельности у предприятия является наличие средств производства и материальных благ. Средства производства разделяются на средства труда и предметы труда. В современных условиях экономики средства производства выступают в форме производственных фондов, без наличия которых нельзя обеспечить непрерывный процесс как производства, так и сбыта продукции.

В большинстве организаций основной капитал занимает 50 % всего имущества. Эффективное использование основных фондов способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению объема выпускаемой продукции, снижению себестоимости продукции и трудоемкости ее изготовления, а также повышению прибыли.

За 2013-2015 годы происходит наращивание основных фондов. Ежегодный прирост составляет более 10%, можно говорить об обновлении основных фондов. Наиболее быстрыми темпами развиваются отрасли торговли, транспорта и связи. Максимальное увеличение наблюдается в 2014 году на предприятиях транспорта и связи, при неизменном количестве предприятий основные фонды увеличились более, чем в два раза.

Оборот организаций состоит из стоимости отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, а также выручки от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). За период 2013-2015 гг. количество предприятий увеличивалось ежегодно. Наибольшее повышение отмечается в 2014 году, по сельскому хозяйству и обрабатывающих производствах наблюдался максимальный темп прироста. Наименее благоприятное состояние можно отметить в строительстве и в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды; количество предприятий в этих видах деятельности ежегодно снижается.

Для сглаживания временных рядов и определения основной тенденции развития применяют метод скользящих средних. Применяв данный метод, можно исключить случайные колебания и выявить значения, соответствующие влиянию главных факторов. Вычисляется по формуле:

$$y_{i+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n}(y_t - y_{t-1}) \quad (1)$$

Где y_{i+1} – прогнозируемый показатель;

m_{t-1} – скользящая средняя за два периода до прогнозного;

n – число уровней, входящих в интервал сглаживания;

y_t – фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период;

y_{t-1} – фактическое значение исследуемого явления за два периода, предшествующих прогнозируемому.

Составим прогноз на основе нескольких показателей: среднегодовая численность рабочих, основные фонды и оборот предприятий региона и результаты представим в таблице.

Таблица

Средняя скользящая и прогноз среднегодовой численности рабочих, основных фондов и оборота предприятий региона

Год	Среднегодовая численность рабочих, тыс. чел.	Средняя скользящая	Основные фонды, млн. руб.	Средняя скользящая	Оборот организаций, млн. руб.	Средняя скользящая
2010	693,5	-	671563	-	817822,7	-
2011	698,1	697,23	784916	792645	1032342,1	996055,5
2012	700,1	699,43	921456	875942,7	1138001,7	1119930
2013	700,1	700,13	921456	959482	1189445	1222168
2014	700,2	699,8	1035534	1036463	1339057	1339715
2015	699,1	699,58	1152400	1087784	1490644	1406648
2016	699,43	699,41	1075418,67	1096647	1390244,47	1418023
2017	699,69	699,54	1062123,78	1076586	1373181,84	1391921

Окончание табл.

2018	699,49	699,55	1092215,85	1080319	1412335,9	1396830
2019	699,47	699,50	1086616,79	1085762	1404972,09	1403894
2020	699,54	-	1078452,45	-	1394375,34	-

Согласно данным таблицы на плановый период 2016-2020 гг. ожидается стабильная ситуация. Среднегодовая численность рабочих к 2020 году возрастет в пределах тысячи человек. За прогнозируемый период основные фонды в 2018 году достигнут максимального значения 1 092 215,85 млн. руб. Подобная ситуация наблюдается для оборота организаций Белгородского района.

Следует отметить, что за анализируемый период наблюдаются темпы экономического роста исследуемых показателей.

Полученные расчеты представим в графическом виде (рисунок 1).

Согласно данным рисунка, в плановый период не будет спада ни в основных фондах, ни в обороте организаций. Продолжается положительная тенденция 2013-2014 гг., показатели будут стабильны с небольшим ежегодным приростом.

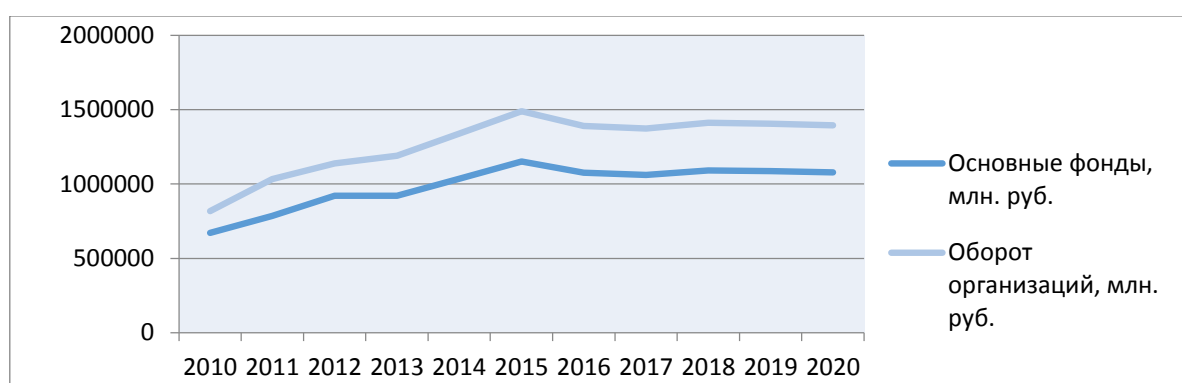


Рис.1. Динамика основных фондов и оборота организаций в плановый период 2010-2020 гг.

Подводя итоги, следует отметить, что в Белгородской области наиболее развиты предприятия сельского хозяйства и обрабатывающего производства. Агропромышленный комплекс Белгородской области и его базовая отрасль – сельское хозяйство является одной из ведущих системообразующих сфер экономики Белгородчины, формирующей агропродовольственный рынок, экономическую безопасность региона, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. Обрабатывающее производство, является одной из профильных отраслей экономики Белгородской области. Деятельность правительства области направлена на создание условий для организации новых современных производств, устойчивого развития предприятий на базе внедрения инновационных ресурсосберегающих и высокопроизводительных технологий, проведения технического перевооружения и реконструкции действующих производств, обеспечивающих повышение качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда, снижение издержек производства.

Основным фактором повышения конкурентоспособности региона на внутреннем и внешнем рынках, достижения качественного рывка в экономике являются инновации. На данный момент внедрение инноваций является одной из наиболее приоритетных задач для правительства Белгородской области. Намечилась положительная тенденция в данном вопросе, увеличивается количество предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, растут затраты и объем отгруженных инновационных товаров.

Литература:

1. Добродомова Т.Н., Терновский Д.С. Сущность экономического роста как экономико-статистической категории// Материалы международной научно-практической конференции «Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики» В 7 частях. 2009. С. 227-234.
2. Статистический ежегодник Белгородской области 2016 г. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources/0109.pdf
3. Труд и занятость в России. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/doc_1139916801766

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Д.Н. Козлова, Л.Н. Матвийчук, Н.А. Полторабатъко
г. Белгород, Россия*

В статье рассматриваются основные направления развития агропромышленного комплекса Белгородской области. На основании статистических данных проведен анализ основных направлений сельского хозяйства региона. Дана оценка политики агропромышленного комплекса региона.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, конкурентоспособность, сельскохозяйственная продукция, скотоводство, свиноводство, комбикормовая отрасль, тенденции развития, инвестиции, инновационные технологии.

Одной из главных задач агропромышленного комплекса Белгородской области является реализация государственной политики продовольственной программы, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, повышение уровня жизни сельского населения, его занятость, а также развитие и эффективное функционирование агропродовольственного рынка. Аграрный сектор играет важнейшую роль в экономике области и, демонстрируя ее высокие темпы экономического развития, привлекает инвестиции для внедрения инновационных технологий.

Департаментом агропромышленного комплекса Белгородской области решается ряд целевых программ в животноводстве, растениеводстве, проводится работа по развитию малых форм хозяйствования на селе. Осуществление строгого контроля над технологическим процессом на предприятиях свиноводства, мясного скотоводства, птицеводства и молочного животноводства позволило Белгородской области стать признанным лидером мясного животноводства страны. Разработана специальная программа «Семейные семьи Белогорья», благодаря которой было профинансировано шестьсот тридцать пять заявок на открытие собственных фермерских хозяйств.

В области созданы агрохолдинги полного цикла, которые включают в себя производство кормов для животноводческих предприятий и получение готовой мясной продукции, а также ее сбыт через собственную торговую сеть. При этом огромное значение придается переработке отходов производства в органическое удобрение. Так же уделяется большое внимание экологической безопасности производства. В области много внимания уделяется поддержке молочного скотоводства в различных формах хозяйств: крупных агрохолдингах, личных подсобных хозяйствах и молочных мини-фермах.

В агропромышленном комплексе Белгородской области большое значение придается развитию растениеводства и механизации труда. Совершенствуются структуры посевов, широко внедряются новые высокоурожайные сорта и гибриды сельскохозяйственных

культур, осваиваются ресурсосберегающие технологии обработки почвы, применяется высокопроизводительная техника с использованием спутниковой навигации. Растениеводы области смогли полностью обеспечить потребности животноводческого комплекса кормами собственного производства [3].

В Белгородской области успешно развивается производства сырья для маслоперерабатывающих и сахарных заводов.

Белгородская область — интенсивно развитый регион, АПК которого является одним из ведущих в Российской Федерации, чему способствуют социально-экономические и климатические условия. Регион — лидер по производству мяса, в т.ч. свинины и птицы — 18,9 и 13,8% соответственно от общего производства. Ведущими отраслями является свиноводство, птицеводство, мясное и молочное скотоводство, переработка молока, растениеводство, производство комбикормов. Аграрный сектор строится по кластерному типу. Большая часть сельхозпродукции производится в сельхозпредприятиях так, в них в 2015 г. было произведено скота и птицы на убой 98,7%, молока — 70,8%, яйца — 91,1% соответственно [3].

В таблице 1 отражено положение Белгородской области в 2016 году среди сельскохозяйственных регионов России, согласно материалов АБ-Центра [5].

Таблица 1

Производство сельскохозяйственной продукции
по регионам России (ТОП-5) за 2016 год

Регион	Производство сельскохозяйственной продукции, млрд. руб.
Краснодарский край	333,6
Ростовская область	229,3
Белгородская область	218,1
Республика Татарстан	213,7
Воронежская область	200,2

Согласно данным таблицы в 2016 году в регионе произведено сельскохозяйственной продукции на 218 млрд. руб., или 4,3% от общего производства в РФ. Белгородская область занимает первое место в ЦФО по производству сельскохозяйственной продукции на душу населения — 140,8 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции области занимает отрасль животноводства. Динамика производства основных видов продукции отрасли животноводства, в период 2000-2015 годы, согласно данных Белгородстата, представлена в таблице 2 [4].

Таблица 2

Динамика производства основных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий за период 2000-2015 гг.

Продукция	2000г.	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. тонн	115,2	202,8	789,0	874,4	1021,4	1170,6	1194,5	1265,1
из них: крупный рогатый скот	44,0	37,6	28,0	24,1	20,6	21,2	20,6	20,1
свиньи	46,3	51,9	291,4	327,7	461,3	593,5	605,6	632,2
птица	23,5	112,3	468,6	521,5	538,3	554,7	566,9	611,2
Молоко, тыс. тонн	604,8	517,8	557,4	538,9	557,7	542,7	544,2	531,5
Яйца, млн шт.	567,3	810,0	1485,1	1492,1	1438,5	1215,0	1300,2	1477,4

Одним из приоритетных направлений развития АПК области является молочное и мясное скотоводство. Согласно, данных Белгородстата, представленных в таблице 3,

поголовье скота в области изменялось на протяжении 15 лет скачкообразно, но в свою очередь позволяет отрасли скотоводства занимать одну из лидирующих позиций на протяжении длительного периода времени.

Таблица 3

Динамика поголовья скота в Белгородской области за период 2000–2015 гг., тыс. гол.

Год	Крупный рогатый скот	В том числе коровы
2000	459,2	214,0
2005	325,2	137,2
2010	247,3	108,0
2011	235,2	102,2
2012	232,7	97,8
2013	226,7	93,1
2014	221,0	90,3
2015	223,0	87,2

Немаловажным является то, что за последние 15 лет в регионе заметно возросла молочная продуктивность. Средний удой в сельхозорганизациях в 2015 г. составил 6268 кг, что на 2,2% больше, чем в 2014 г. По оценке заместителя начальника Департамента АПК и воспроизводства окружающей среды Белгородской области, начальника управления прогрессивных технологий в животноводстве Д. Коробова, за пять лет рост составил более 28%. Поголовье скота в 2015 г. увеличилось на 2 тыс. гол. В регионе действует 21 племенное предприятие по разведению крупного рогатого скота молочного направления. Крупными производителями молока являются ГК «Авида» (в состав входит 7 животноводческих комплексов, более 16 500 голов крупного рогатого скота) и ГК «Зеленая долина» (8 молочно-товарных ферм, общее поголовье скота составляет свыше 14 тыс. гол.). На рисунке 1, график роста молочной продуктивности региона в период с 2000-2015 гг. [4].

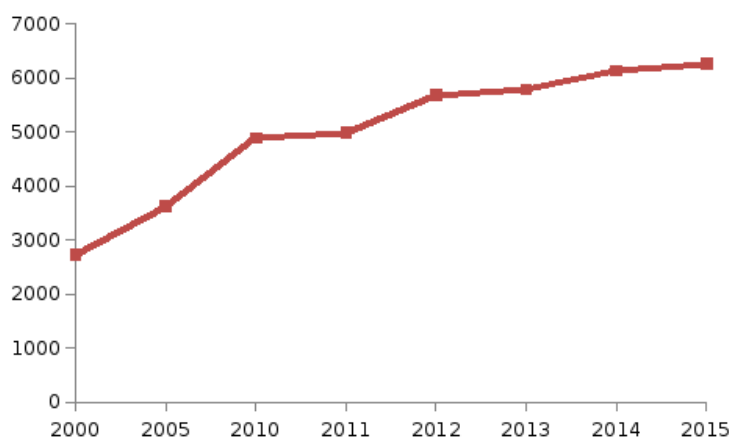


Рис. 1. Молочная продуктивность коров в Белгородской области за период 2000–2015 гг.

В рейтинге регионов по производству говядины Белгородская область заняла 29-е место.

Отрасль свиноводства одна из самых важнейших отраслей. Белгородская область является лидером по производству свинины. Отрасль показывает уверенный и динамичный рост: за пять лет производство увеличилось на 93% при росте поголовья свиней на 84,6% (рис. 2).

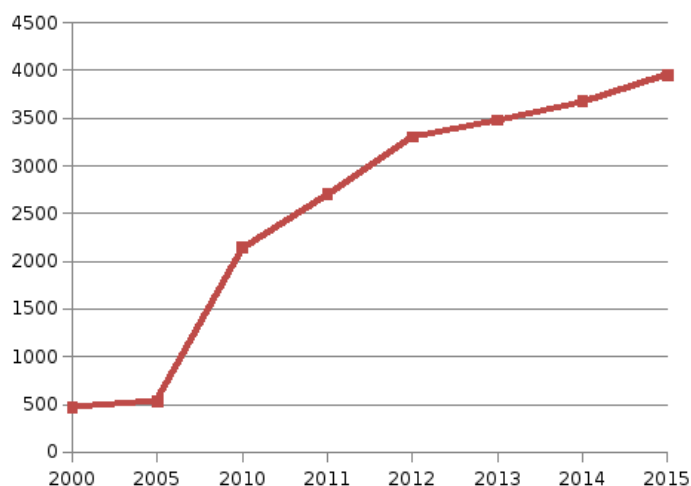


Рис. 2. поголовье свиней за период 2000–2015 гг.

На территории региона действуют холдинги, крупные свиноводческие предприятия, обладающие значительными производственными мощностями — АХ «БЭЗРК-Белгранкорм» (58% от общего объема производства), ГК «Мираторг» (20%), ООО «ГК Агро-Белогорье» (10%), ЗАО «Алексеевский бекон», ОАО «Белгородский бекон», колхоз имени Горина и др.

Мясное птицеводство является ведущим направлением развития АПК региона. Наиболее значительными производителями мяса птицы являются ЗАО «Приосколье» (55% от всего объема по региону), ЗАО «Белгранкорм» (27%), ЗАО «Белая птица». Подъем производства за пять лет составил 34%. Белгородская область осуществляет поставку продукции в другие регионы, т.е. является регионом-донором (объем производства превосходит объем потребления). По данным АБ-Центра, в 2014 г. профицит производства мяса в Белгородской области достиг 525,1 тыс. тонн (эта цифра сопоставима с суммарным объемом потребления Москвы и Санкт-Петербурга)[5].

Область занимает 6-е место или 3,5% от общего объема производства яйца в РФ. В таблице 4 рассмотрена продуктивность птицы Белгородской области за последние 15 лет.

Таблица 4

Продуктивность птицы в хозяйствах всех категорий за период 2000–2015 гг.

Годы	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Средняя яйценоскость в год, шт.	268	291	264	267	250	254	264	265

Регион обладает хорошей кормовой базой. Такие крупные предприятия, как ГК «Агро-Белогорье», АПХ «Мираторг», ЗАО «Приосколье», ЗАО «Белая птица», «БЭЗРК-Белгранкорм» имеют подразделения по производству комбикормов. Регион остается одним из лидеров комбикормовой отрасли, обеспечивая 20% от общего объема по РФ. В 2015 г. было произведено 4,5 млн. тонн комбикормов при ориентировочной потребности отраслей в 4,9 млн. тонн. По прогнозам, к 2020 г. в области должно быть выработано до 6 млн. тонн. Строятся новые комплексы. В 2015 г. был введен в эксплуатацию завод по производству лизина, обеспечивающий 60% от потребности в аминокислоте [5].

На рис.3 отражена динамика производства комбикормов в Белгородской области за период 2010–2015 гг.

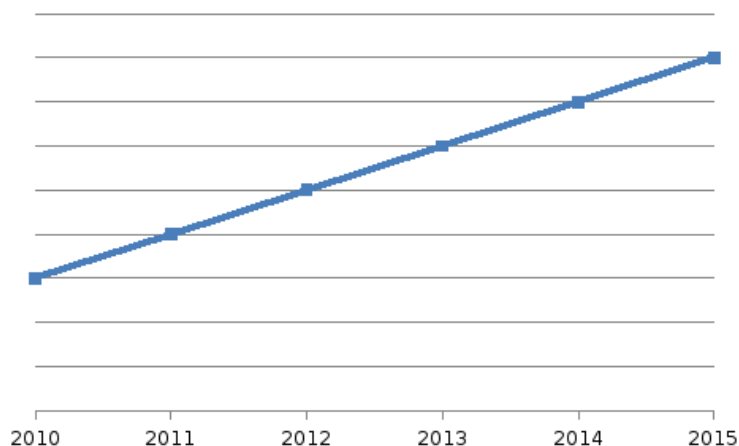


Рис. 3. Динамика производства комбикормов в Белгородской области за период 2010–2015 гг., млн тонн

В результате принимаемых мер агропромышленного комплекса Белгородской области уровень обеспеченности сельскохозяйственной продукцией, особенно молоком и мясом, является самым высоким по сравнению с другими регионами страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что за последние годы Белгородская область вышла на передовые позиции среди сельскохозяйственных регионов, что позволяет говорить о рациональной политике агропромышленного комплекса региона. В свою очередь это дает возможность развития различных стимулирующих программ не только с региональной поддержкой, но и с федеральной, что в свою очередь стимулирует развития новых направлений сельского хозяйства, а также инновационного развития ряда направлений в Белгородской области.

Литература:

1. Официальный сайт губернатора Белгородской области Е.С. Савченко [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://savchenko.ru>, свободный
2. Белгородские известия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belwesti.ru>, свободный
3. Официальный сайт Департамент агропромышленного комплекса и воспроизводства окружающей среды Белгородской области [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belaprk.ru/>, свободный
4. Официальный сайт Белстата [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belg.gks.ru/> свободный
5. Официальный сайт Экспертно-аналитического центра агробизнеса [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-belgorodskoy-oblasti> свободный

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ФРАНЧАЙЗИНГА

Н.С. Колий, Ю.В. Лыщикова
г. Белгород, Россия

Имидж и репутация предприятия выступает одним из важнейших факторов нематериальных долгосрочных конкурентных преимуществ, поскольку формируется достаточно длительно. Следует отметить, что формирование имиджа предприятия базируется на стратегии позиционирования, которая определяет набор конкурентных преимуществ конкретного предприятия в зависимости от сферы его деятельности. Именно на

данных наборах акцентируется внимание целевых потребителей. Формирование имиджа предприятия включает также создание ценностей предприятия, его сферы деятельности в сознании потребителя, выбор способов и средств их представления потребителю, поддержание их на определенном уровне, используя различные средства коммуникации, и регулярный мониторинг состояния имиджа предприятия. Поскольку имидж - это отражение многолетней качественной работы, так называемого «предыдущего качества», а качество – это отражение хорошей работы здесь и сейчас, то важной составляющей успешной деятельности предприятия является поддержание качества на высоком уровне. Таким образом, имидж предприятия и качество предлагаемых товаров или услуг являются неразрывными друг от друга понятиями. Перечисленные факторы определили возникновение и развитие франчайзинга как одной из новых форм ведения бизнеса, выступающей объединяющей силой малого и крупного бизнеса.

Его корни можно найти в далеком прошлом, когда слово «la franchise» означало привилегию предоставления определенному лицу права пользования собственностью другого. Вначале оно относилось к праву сбора налогов, к выполнению отдельных услуг для королевского (княжеского) двора, лицензии на продажу некоторых товаров купцом и услуг ремесленникам. К наиболее известным договорам, которые можно считать началом современной модели франчайзинга были так называемые «tied house» – контракты между производителями пива и местной властью.

Постепенно под «la franchise» стали понимать разрешение на сделки связанные с передачей прав собственности одного лица другому на коммерческих основах.

После второй мировой войны началось быстрое распространение франчайзинга. Сегодня почти в 150 странах успешно функционирует сеть франчайзинговых структур. Характерной особенностью последних лет становится разнообразность форм франчайзинга, увеличение объема и объектов данной формы экономического сотрудничества в конкретных странах, экономических союзах и мире в целом.

Анализ статистических материалов позволяет сделать вывод, что широкое распространение получает национальный франчайзинг в тех странах, где существует реальная свобода действий самостоятельных хозяйствующих субъектов и четко определены юридические нормы их регулирования. Сегодня высоким уровнем развития франчайзинговых услуг характеризуется США, Канада, а в странах ЕС Франция, Германия, Голландия, Австрия и Италия.

Франчайзинг предоставлял возможность экспансии товаров, которые получили высокое признание на рынке и одновременно удовлетворение желаний субъектов, которые хотели заниматься бизнесом, но им не хватало необходимых званий и финансовых ресурсов.

Использование франчайзинга в разных формах и видах хозяйственной деятельности затрудняет однозначное определение этого сложного явления. Большинство ученых и практиков рассматривают его как систему маркетинга, метод ведения хозяйственной деятельности или способ финансирования. Следует признать, что предлагаемые в экономической литературе определения, как и многие другие, характеризуют важнейшие черты франчайзинга, который целесообразно рассматривать как рациональную форму экономического сотрудничества субъектов хозяйствования [1, с. 78.].

Сам по себе франчайзинг – это система соглашений, по которым владелец торговой марки, торгового имени или авторских прав (франчайзер) позволяет другой фирме (франчайзи) использовать их на определенных условиях [2, с. 12].

По определению Н.Ф. Месяшной, франчайзинг – это соглашение, при котором производитель или единичный распространитель продукта или услуги (франчайзер), являющийся владельцем товарного знака, предоставляет на рассмотрение данной территории своей продукции или услуги независимым предприятиям (франчайзи), в обмен на полученные от них платежи (роялти) при условии соблюдения производственных технологий и обусловленных операций [1, с.15].

Только в середине 90-х годов франчайзинг как финансовый инструмент был принят во внимание в Российской Федерации, что сразу же повлекло за собой появление франчайзинговых концепций, как российских, так и с участием зарубежных денежных средств.

В настоящее время сектор малого предпринимательства в стране испытывает трудности, предпосылками служит недостаточная грамотность руководства в экономических вопросах, неэффективная маркетинговая стратегия, высокие налоговые отчисления, отсутствие достаточного объема финансовых средств, а также отсутствие ненадлежащая государственная поддержка [3].

Данные обстоятельства и приводят в большинстве случаев к банкротству малых предприятий. Следовательно, для большей устойчивости, небольшие организации стремятся стать союзниками для крупных предприятий и обеспечить себе тем самым благоприятные условия для входа в соответствующий сектор рынка и создать условия для выживания на нем [4]. Любая предпринимательская деятельность подвержена рискам, а одним из важнейших качеств франчайзинга является их минимизация. Предприниматель, используя опыт, технологию, товарный знак известной фирмы может начать свой бизнес и успешно действовать на рынке. При этом степень риска остается невысокой, снижается уровень расходов, затраты на исследования конъюнктуры спроса, поскольку эти мероприятия осуществляются в централизованном порядке. Одновременно растут доходы продавца франчайзинговых услуг, который взимает определенную плату за их предоставление. Однако главным источником его материальной выгоды остается увеличение рыночной стоимости данной фирмы, повышение ее рейтинга на рынке вследствие расширения спроса на продукцию.

Перспективность франчайзинга состоит в том, что обычно на рынке из 50 открытых предприятий выживает не более 5; в свою очередь из 50 франчайзинговых предприятий будет успешно работать 40, что является весомым плюсом [4].

Опираясь на вышесказанное можно сделать вывод, что франчайзинг весьма выгоден как для мелких, так и для крупных предприятий. Но как всякое экономическое явление франчайзинг имеет свои недостатки, к которым, прежде всего можно отнести: высокую плату за услуги; существенная взаимозависимость партнеров; трудности в сохранении стандартов качества, поскольку существуют разные условия хозяйствования. Предоставление франчайзинговых услуг требует от получателя наличия определенного капитала, прежде всего на оплату вступительного взноса. Его размер в США колеблется от 10 до 200 тыс. долл. в зависимости от предполагаемой доходности, известности товарного знака фирмы, территории и т.п. Кроме того, пользователи франчайзинговых услуг обязаны систематически вносить текущие платежи (1 – 6 % стоимости выручки от реализации продукции), а также взносы в общий фонд развития (1 – 4 % выручки). Средства созданного общего фонда развития направляются на маркетинговые действия (на исследования рынка, рекламу) и другие, стимулирующие реализацию продукции [5, с. 123].

К сожалению, пока в отечественной и зарубежной практике отсутствуют исследования, позволяющие в конкретной форме учесть экономический эффект использования франчайзинга хотя бы в одной стране или регионе, а именно: оценить его влияние на рост продукции, товарооборот, величину прибыли и других стоимостных показателей.

Сравнивая положительные и отрицательные стороны, можно понять, что плюсов значительно больше. Все изначально продумано и предусмотрено, франчайзи не приходится тратить силы на поиски сырья, создания клиентской базы, обустройства торговой точки и т.д. В свою очередь франчайзер заинтересован в использовании своего бренда, поэтому покупателю франшизы предоставляется любая информационная поддержка касательно ведения бизнеса.

Также владелец франшизы всегда является поручителем в кредитных вопросах предприятия. И непосредственно пропадает потребность в маркетинговых исследованиях касательно ситуации на рынке, поскольку их так же предоставляет собственник франшизы.

В свою очередь франчайзинг позволяет большим компаниям увеличивать влияние как в сфере производства, так и на рынке с помощью инвестирования собственных средств и привлеченных капиталов малых фирм, экономя тем самым на строительстве филиалов. А малым фирмам осуществлять предпринимательскую деятельность, используя хорошую репутацию и престижную торговую марку, экономя при этом на продвижении товара на рынок, рекламе, маркетинговых исследованиях [4].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что франчайзинг – это весьма перспективный вид предпринимательской деятельности. Система его организации является устойчивой к внешним факторам воздействия, позволяет малым организациям занять устойчивое положение на рынке, снижая тем самым вероятность банкротства.

Литература:

1. Дельтей Ж. Франчайзинг [Текст] / Пер. с фр. В.А. Петров. СПб.:Нева, 2003. – 231 с.
2. Качканов В. П. Франчайзинг как форма связи крупного и малого бизнеса в сфере торговли [Электронный ресурс] / автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Москва, 2006. 24 с. Режим доступа: http://old.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/573/File/20061227_Kachkanov.doc (дата обращения 05.05.2017).
3. Мхитарян А. К. Франчайзинг: Мировой опыт и его внедрение в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2011/pdf/article824.pdf> (дата обращения 05.05.2017).
4. Основные проблемы развития малого бизнеса России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kristfin.ru/finansyi/2015/07/22/osnovnyie-problemyi-razvitiya-malogo-biznesa-v-sovremennoj-rossii/> (дата обращения 05.05.2017).
5. Франчайзинг [Текст] / Я. Мюррей; пер. с англ. К. Любимова. - СПб. : Питер, 2014. - 140 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

***А.М. Кулик, Д.С. Свистун
г. Белгород, Россия***

Под стратегией экономического роста регионов понимается концепция процессов, целенаправленных на осуществление долговременных целей социально-экономического роста страны с учетом рационального вклада регионов в решение данных целей, установленного истинными условиями и ограниченностью их роста [2, с.45].

За прошедшие годы повышается независимость регионов, которые несут значительную ответственность за итоги регионального экономического роста. Социально-экономическая ситуация регионов устанавливается как объективный (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, местоположение), так и субъективный фактор, и прежде всего – способами регионального управления [4].

Экономический рост на сегодняшний день изображает не столько количественный прогресс, сколько качественные изменения. Изменяется сущность движения коммерческих фирм. Важно – не просто сделать что-либо, а совершить, реализовать, ответив на новый технологический вызов, найти конкурентов, принять новые требования клиентов и научиться работать в новых мерах более жесткой конкурентной сферы и социального контроля [1. с. 98].

Рост регионов России в большой степени зависит от формирования в данном регионе условий для заинтересованности заграничных экономических партнеров. Формирование подходящих обстоятельств для деятельности заграничных экономических агентов на сегодняшний день представляет собой одну из ведущих причин социально-экономического роста региона в целом [3, с. 56].

В общем региональная администрация в своей деятельности, сосредоточенная на социально-экономическом росте региона, ныне масштабно применяет последние управленческие технологии (рис. 1).



Рис. 1. Управленческие технологии, применяемые региональной администрацией [2, с. 167]

Новейшие управленческие технологии роста регионов желают непрерывного возобновления познаний и стабильной модернизации персонала администраций. Для их осуществления нужны стабильные вложения в человеческий капитал регионов и городов. Следует при создании и росте работоспособной группы администрации постоянно улучшать её опыт, применяя инновационные семинары и практики. Уместно применять методы бенчмаркинга, т.е. целеустремленного использования ведущего опыта прочих регионов и городов и не забывать о его принципах (рис. 2).

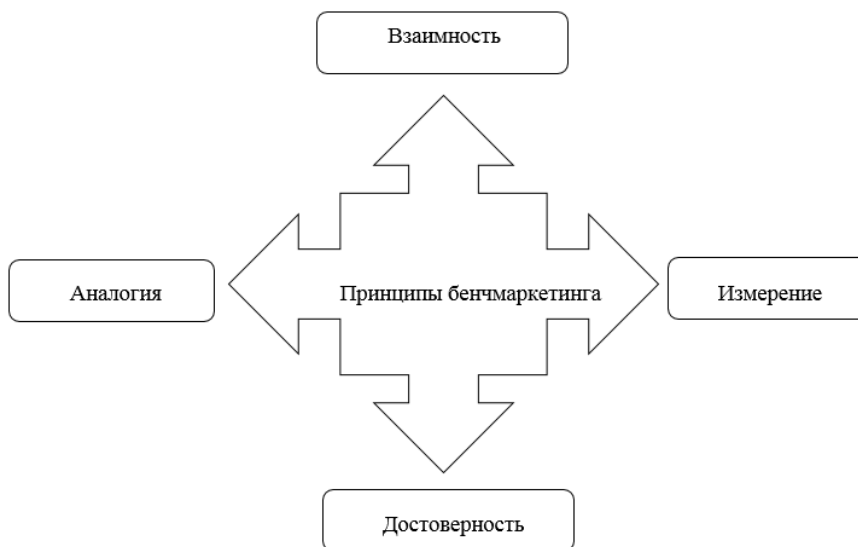


Рис. 2. Принципы бенчмаркетинга

На сегодня преимущественно действенными механизмами управления социально-экономическим ростом региона служит стратегическое планирование и региональный маркетинг. Может удачно использоваться стратегическое планирование не только при разработке комплексных программ социально-экономического роста регионов, но и при реализации антикризисных действий в регионах и городах, в управлении большими инфраструктурными проектами и иных направлениях роста в регионах. Впрочем, все конструктивные составляющие стратегического планирования и стратегического управления еще лишь готовятся ввести в практику работы администраций субъектов РФ [1, с. 274].

Основной вопрос, на который дает ответ стратегический план регионального роста ныне, – это каким образом выйти из кризиса, поднять уровень благополучия граждан и вложить надежный фундамент для его будущего увеличения. Преимущество отдается формированию обстоятельств, гарантирующих большой уровень качества жизни человека.

Планирование социально-экономического роста регионов РФ показывает непростое постоянное движение, поручающее ориентиры для введения всяких, в том числе тактических, настоящих решений. Наличие долговременного плана экономического роста допускает задаться целью на продуманной и изученной базе. Следует понимать, что сам процесс планирования в качестве результата обладает вовсе не план, а сам экономический рост региона, который служит результатом определенных управленческих мер, принятых в конкретных границах, установленных стратегическим планом.

Намеренно исполненные обследования представляют отличия социально-экономического роста субъектов РФ, что они являются не только значимыми, но и показывают стремление к увеличению. Это вызвано тем, что немногие субъекты РФ очутились по большому счету в зависимом положении от внешних условий, политики сопредельных государств и от территориальных факторов. Много регионов, где ослаблены основы воспроизводства. Критические факторы, представляют большую угрозу экономической системе и государству в целом. Стоит подметить, что изучение путей создания условий и механизмов устойчивого роста экономики регионов России, функциональной аргументации соответствующих рыночных и административных приемов еще не завершено в силу таких первопричин, как потеря методологических целей, недостоверность направлений территориальной социально-экономической организации РФ и др. Следовательно, задачи исследования стратегии постоянного роста требуются усилением администрации всякого уровня – края, области, республики, муниципального образования – поднять степень благополучия населения собственной местности путем повышения занятости жителей и привлечение его в сугубо производительный труд в разных секторах экономики [3, с. 66].

В заключении отметим, что стратегия социально-экономического роста делает возможным установить всеобщие и секторальные цели внутреннего роста региона, принять к сведению и «использовать» интересы и стратегические методы особых хозяйствующих субъектов, правильно обдумать и привлечь инфраструктурный, геоэкономический, ресурсный потенциал. Из этого следует, синергетический результат (увеличение продуктивности действия в результате объединения, интегрирования единичных частей в отдельную систему) для роста региона на долгий временной промежуток. Долговременная стратегия служит основой для продуманного исследования результативного плана территориального планирования, т.е. функциональных зон, зон рассчитываемого расположения предметов надёжного строительства для общих нужд, зон с особенными условиями применения территории. Метод территориального планирования является базой рационального применения территории и ее стабильного, стойкого социально-экономического роста. Наличие стратегии социально-экономического роста ослабляет руководящим региона устранить проблемы субсидирования из разных источников, потому что допускает продуманно доказать целевое расходование средств. Стратегия служит важной основой для обращения региональных властей на приобретение финансирования некоторых мероприятий и предметов из федеративного бюджета. Таким образом, наличие стратегии

допускает главе исполнительной власти показать федеральному центру усилия применять нынешние приемы управления, к числу которых можно отнести долговременное планирование. Лишь долговременная стратегия социально-экономического роста региона разрешает сбалансированно и продуктивно использовать весь комплекс экономических и административно-правовых приемов управления территорией.

Литература:

1. Видяпина, В. И., Степанова, М. В. Региональная экономика [Текст]: учебник / Видяпина, В. И., Степанова, М. В. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 666 с.
2. Морозова, Т.Г. Региональная экономика мира [Текст]: учебник для вузов / Морозова, Т. Г.– 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 472 с.
3. Гусев, А., Юревич, М. Города федерального значения как источник экономического роста // Общество и экономика [Текст]: международный научный и общественно-политический журнал. – М. : Наука. № 2. С.53-70.
4. Климова Т.Б., Герасимова Н.А. Стратегическое развитие на основе формирования региональной инновационной системы // Российский экономический интернет-журнал. 2010. 4.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА

*А.М. Кулик, А.А. Межуева, А.А. Лежебокова
г. Белгород, Россия*

Белгородская область, образованная в 1954 году - одна из самых молодых в России. Она расположена на юго-западе Российской Федерации, входит в состав Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации. Площадь области - 27 тысяч квадратных километров (0,2% от территории России). На юге и западе она граничит с Луганской, Харьковской и Сумской областями Украины, на севере и северо-западе - с Курской, на востоке - с Воронежской областями. Общая протяженность границ - около 1150 км, в том числе с Украиной - 540 км. В состав области входят 19 муниципальных районов, 3 городских округа, 25 городских и 260 сельских поселений. Численность населения на 2016 год составила 1 миллион 549 тысяч человек (1,1% от населения России), средний возраст которого около 40 лет [3]. Административный центр - город Белгород с населением 384 тысячи человек - расположен в 695 километрах к югу от Москвы.

Область характеризуется выгодным географическим положением и привлекательна своими недрами, черноземами, экономическим и высококвалифицированным кадровым потенциалом. Все это способствует эффективному развитию как межрегиональных, так и внешнеэкономических деловых, торговых и культурных связей. По ее территории проходят стратегически важные железнодорожные и автомобильные магистрали межгосударственного значения, соединяющие Москву с южными районами России, Украиной и Закавказьем. Удельный вес дорог с твердым покрытием составляет 92,1%, развита система финансово-кредитных, страховых и других организаций, составляющих рыночную инфраструктуру. Область полностью газифицирована [4].

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

Это явилось результатом того, что Правительством области ведется активная работа по развитию экономики и социальной сферы, конструктивное сотрудничество с бизнес-структурами и населением на основе использования программно-целевого метода

управления регионом, который помогает успешно решить многие вопросы социально-экономического развития.

Для достижения стратегических целей социально-экономического развития Российской Федерации необходим переход экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал экономики страны за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния населения [1].

Развитие субъектов Российской Федерации, расположенных в Центрально-Черноземной зоне, связано с использованием их природноресурсной базы - плодородных земель и рудных запасов Курской магнитной аномалии, заключающиеся в развитии:

1) инновационного вектора горнодобывающей и металлургической отраслей, базирующегося на применении новых технологий, обеспечивающих повышение производительности труда и качества продукции;

2) агропромышленного комплекса на основе применения современных технологий выращивания и переработки сельскохозяйственной продукции, включая производство биотоплива, расширение рынков сбыта пищевой продукции, индуцируемое спросом крупнейших центров потребления;

3) транспортно-логистической инфраструктуры, включающей создание полимагистральных транспортных коридоров, обеспечивающих инфраструктурный базис для развития внешней торговли, повышение уровня транспортных связей между областями, расположенными в Центрально-Черноземной зоне, а также с Московской агломерацией, развитие железнодорожного сообщения до государственной границы Российской Федерации с Украиной для приграничного сотрудничества и интеграции в глобальную экономику;

4) дополнительных энергетических мощностей;

5) сектора услуг и сервисных отраслей.

Благодаря достигнутой за последние годы стабильности развития региональной экономики и социальной сферы Белгородская область имеет возможность ставить перед собой амбициозные стратегические цели. В то же время она стоит перед необходимостью преодоления ряда долговременных системных вызовов, которые создают определенные риски.

Ключевые риски для устойчивого социально-экономического развития Белгородской области обусловлены как внешними для региона и страны факторами, так и внутренними ограничениями.

1. Риски, обусловленные неустойчивой политической и экономической ситуацией в Украине. Кризис в Украине негативно влияет на российскую экономику и может потенциально привести к политической нестабильности в России. Напряженная ситуация в Украине ускоряет и увеличивает существующие негативные тенденции в российской экономике. Так, например, специалисты прогнозируют снижение роста ВВП России и увеличения оттока капитала из-за ухудшения отношений Москвы с США и Европой, а также опасения относительно возможных санкций. При дальнейших неблагоприятных условиях для торговли и снижения государственных расходов, хотя и с низкой вероятностью, появляется риск политической нестабильности в России.

2. Риск, обусловленный процессом глобализации российской экономики. В условиях интеграции России и Белгородской области в глобальные экономические системы экономика области подвержена воздействию мирового кризиса. Следствием мирового финансового кризиса является развитие кризиса производства, сопровождаемого снижением сырьевых цен и замедлением темпов роста мировой экономики в 2009 - 2010 годах, в сочетании с высокими темпами роста инфляции. Кризисные явления в мировой экономике обуславливают необходимость повышения устойчивости экономики области, ее

конкурентоспособности, способности нейтрализовать негативные воздействия мировых рынков. Качественно изменяются процессы конкуренции как на внутренних, так и на внешних рынках. Либерализация торгового режима при вступлении в ВТО с одновременным проведением реформ естественных монополий сопряжена с ростом цен и сильным инфляционным давлением, что будет сокращать возможности конкурировать по цене. Это ставит экономические субъекты Белгородской области перед необходимостью кардинального пересмотра стратегии развития в пользу ориентации на лидерство по качеству и технологиям, а также изыскания дополнительных ресурсов на ее осуществление.

3. Риск зависимости экономики области от конъюнктуры рынков и цен на сырье и продукцию. Экономика области в значительной степени зависит от внешних факторов: конъюнктуры рынков и цен на железорудное сырье и черные металлы, на сельскохозяйственное сырье и продукты питания, размеров транспортных тарифов, цен и тарифов на топливно-энергетические ресурсы. Региону существенно недостает собственных источников генерации электрической энергии. В этих условиях приоритетными для региона становятся дальнейшая диверсификация экономики в целях снижения доли черной металлургии, интенсивное развитие конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, ускоренное внедрение энергосберегающих технологий и развитие энергетической базы для экономического роста региона.

4. Риск технологического отставания. Технологическое отставание влечет за собой низкие показатели производительности оборудования и труда, высокие удельные расходы материальных ресурсов, устаревшие технологии производства, что может привести к утрате конкурентоспособности экономики региона и продукции белгородских предприятий. Производственно-технологическая база требует постоянной модернизации, основанной на использовании новейших достижений науки и технологий последнего поколения. Несмотря на то, что на протяжении последних лет в Белгородской области наблюдается тенденция роста величины внутренних затрат на исследования и разработки, доля затрат на развитие научных исследований и разработок в общих затратах на производство валового регионального продукта по-прежнему очень мала. Одним из основных механизмов регионального управления должно быть изыскание необходимых возможностей для сохранения и развития научно-технического потенциала региона посредством поддержки инноваций, развития инновационной инфраструктуры.

5. Риск, обусловленный инфраструктурными и институциональными ограничениями

Ограничения инфраструктурного и институционального характера сдерживают развитие бизнеса. В целях минимизации данного риска на уровне Белгородской области необходимо существенно наращивать объемы строительства и реконструкции объектов транспортной и инженерной инфраструктуры не только за счет увеличения бюджетных ассигнований, но и путем привлечения внебюджетных средств на основе развития государственно-частного партнерства. Эффективным механизмом устранения инфраструктурных рисков являются продвижение и внедрение технологических и управленческих инноваций. Важно также на региональном уровне создавать институты, обеспечивающие комфортные условия для ведения бизнеса и способствующие развитию конкуренции на рынках.

6. Риск дефицита трудовых ресурсов и негативных тенденций в развитии человеческого потенциала. На региональном рынке труда сохраняется дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы, несмотря на рост вакансий за последние несколько лет. Основные причины - нарастающий дефицит квалифицированных кадров, серьезные деформации профессиональной структуры и низкое качество рабочей силы. Для снижения риска дефицита трудовых ресурсов важно повысить эффективность функционирования отраслей, определяющих качество человеческого капитала (образование, здравоохранение, жилищный сектор), и поднять стандарты жизни населения. Необходимо осуществлять меры по повышению производительности труда (за счет повышения уровня образования и

"креативности" работников), а также выработать систему приоритетной поддержки высококвалифицированных специалистов ведущих отраслей региональной экономики. Устойчивость к внешним и внутренним рискам, поддержание условий поступательного экономического развития, эффективная интеграция в глобальную экономику и решение региональных проблем возможны только при осуществлении эффективной социально-экономической политики как на уровне России, так и на уровне региона [2, с.104].

Литература:

1. О федеральной целевой программе «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп.

2. Самарина В.П. Белгородская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы. — М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации/ Центр экологической политики России, 2013. — 120 с.

3. Сайт о странах, городах, статистике населения и пр. [Электронный ресурс]: [сайт] / «СтатДата». – Белгород, 2016. – Режим доступа: <http://www.statdata.ru/naselenie/belgorodskoj-oblasti>.

4. Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: [сайт] / «ОрвГов». – Белгород, 2015. - Режим доступа: <http://orv.gov.ru/Regions/Details/15>.

ВЛИЯНИЕ МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ С ЭЛЕМЕНТАМИ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

***Л.И. Курамшина
Науч. рук.: С.Н. Буликов
г. Ярославль, Россия***

Сегодня модульно-рейтинговая система мониторинга успеваемости каждого студента выступает информационной основой качественной подготовки бакалавров, магистров и специалистов.

В этой связи доступность соответствующей информации для всех заинтересованных сторон (студент, родители, родственники, работодатели и т.д.) является ключевым условием профессиональной подготовки.

В ЯГТУ перманентно ведется соответствующая работа. В ее рамках вся информация о текущей успеваемости студента аккумулируется на его индивидуальной внутривузовской странице - «личный кабинет».

Однако, по состоянию на февраль 2017 г. эти страницы остаются недоступными – см. рисунок 1. Поэтому такой мощный инструмент личностной мотивации студента, как его конкурентоспособность, не получает должного применения в учебном процессе. Мало того, даже простой мониторинг текущей успеваемости остается «черным ящиком».

В этой связи нами предлагается использовать соответствующий опыт московских вузов, в частности Московского государственного политехнического университета (МГПУ), в составе которого МГУП и МАМИ.

Соответствующие системные разработки этого вуза позволяют всем лицам, которые имеют доступ к странице – личному кабинету, в сети Интернет, просматривать текущие результаты успеваемости. При этом доступ к странице определяется наличием у заинтересованного лица индивидуального логина и пароля – см. рисунок 2.

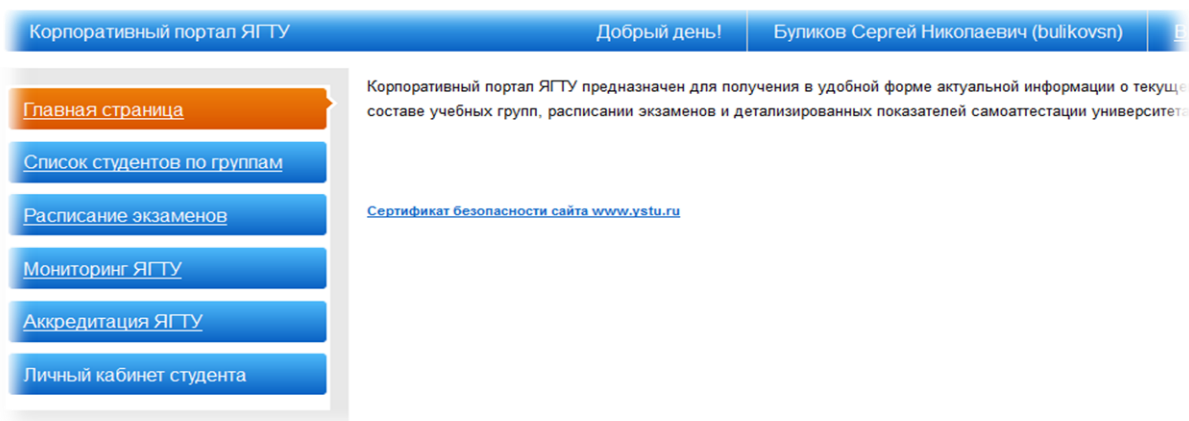


Рис. 1. Главная страница корпоративного портала ЯГТУ



Рис. 2. Главная страница корпоративного портала МГУП

Рисунок 2 показывает возможности дальнейшего углубления информации о текущей успеваемости студента – см. рисунок 3.

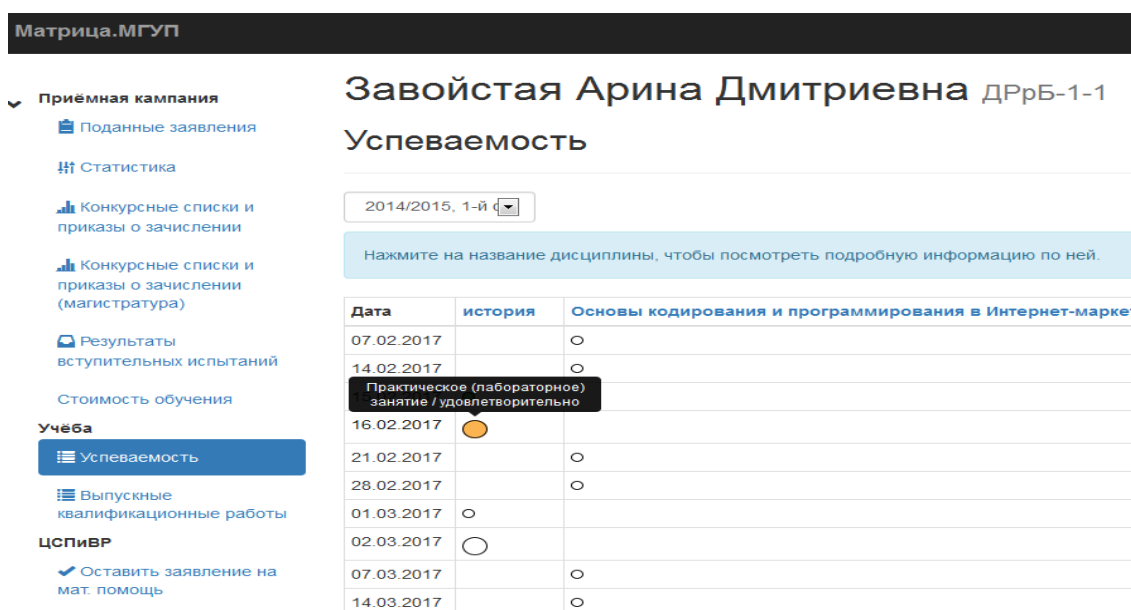


Рис. 3. Исходная страница текущей успеваемости студента

Рисунок 3 отражает процесс прохождения студентом определенных «контрольных точек», заранее заданных учебным планом. Цвета заполнения белых кружков-контрольных точек означают полученную студентом оценку.

Кроме того, используемая в МГПУ система позволяет отражать текущую успеваемость каждого студента, а также учебной группы в табличной и графической форме.

Такая информативность учебного процесса представляет широкие возможности модульно-рейтинговой системы успеваемости студентов с элементами межличностной конкуренции.

Проделанная работа показала необходимость существенного повышения утилитарности и информационной доступности информационного обеспечения учебного процесса ЯГТУ за счет использования средств и возможностей Access MS Office (но не Moodle).

Нами предпринята попытка реализации подобной системы посредством возможностей Access MS Office – см. рис. 4. Соответствующая БД представлена на рисунке 5.

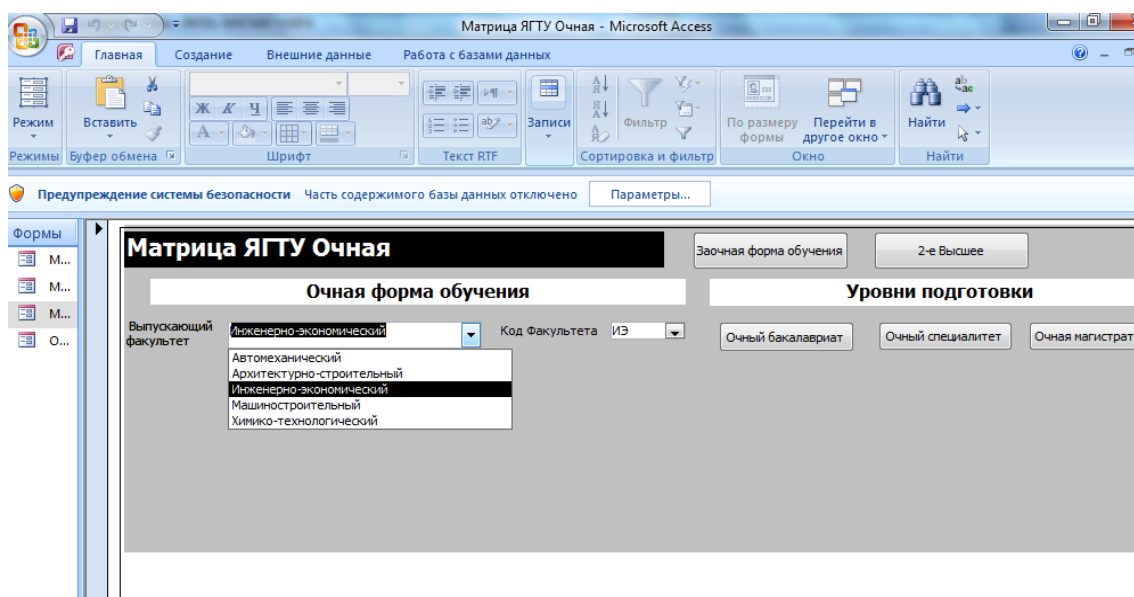


Рис.4. Главная страница предлагаемой «Матрицы ЯГТУ»

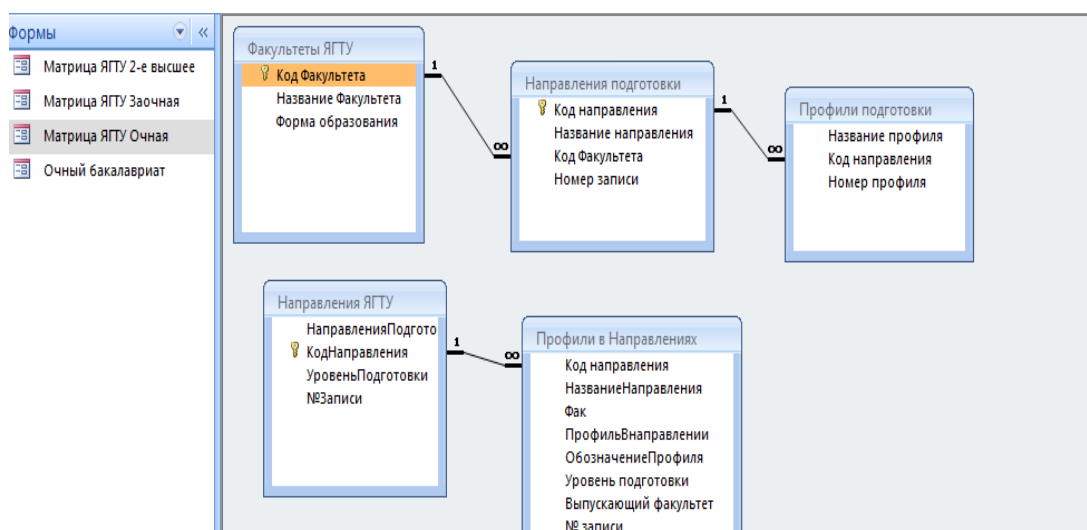


Рис. 5. БД «Матрица ЯГТУ»

Опыт применения информационных систем и технологий в учебном процессе ЯГТУ раскрывает широкие возможности его адаптации к информационному обеспечению любых

производственных процессов, вследствие универсальности подходов к формированию управленческих БД.

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНА¹

*Д.И. Лытнева, Ю.В. Лыщикова
г. Белгород, Россия*

В последнее десятилетие в отечественной и зарубежной научной мысли прослеживается активизация интереса теоретиков и практиков региональной науки к фундаментальным положениям пространственной теории в части вопросов, связанных с развитием социально-экономических систем. Многие исследователи полагают, что процесс трансформации общества намного шире процедуры переустройства экономики.

Однако мы считаем, что именно реконструирование хозяйственного уклада страны является одновременно первопричиной и средством преобразования социума, обеспечивающим появление нового типа ресурса и изменение мотивов и характера человеческой деятельности в пространстве. Отметим, что положения о трансформации хозяйственных систем широко используются в экономических исследованиях. Тем не менее, их пространственный аспект пока недостаточно разработан теоретически. Как показывает анализ специальной публицистики, большинство авторов единогласны, что пространственное развитие общества в целом представляет собой многоплановый процесс, охватывающий не только экономический рост, структурные сдвиги в экономике, но и нацелено на совершенствование условий и качества жизни населения, то есть создание среды для воспроизводства человеческого капитала. Поскольку до сих пор в научном кругу не сформировалось единого подхода к трактовке понятия «пространственная трансформация экономики региона» это позволяет сформировать авторское видение данного явления. Так, по нашему мнению, под пространственной трансформацией экономики региона предлагается понимать процесс преобразования отношений и связей в социально-экономической системе посредством центростремительного распределения экономической активности и изменения хозяйственной структуры региона, в соответствии с целевыми установками развития и заданным территориальным составом его элементов, направленный на оптимизацию использования имеющихся ограниченных ресурсов и повышение качества жизни населения.

Основываясь на сущности пространственной трансформации экономики региона, представляется возможным определить основополагающие принципы ее осуществления, выделив среди них основные, связанные с особенностями процесса трансформации экономики, и специфичные, отражающие пространственный аспект рассматриваемого явления (таблица 1).

Таблица 1

Принципы пространственной трансформации экономики региона

Наименование принципа	Вид	Сущность принципа
Принципы трансформации экономики		
Принцип догоняющего развития	Базовый принцип	Выражается в преодолении запаздывания в развитии за счет изменения отношений, связей, институтов и экономической политики; обеспечивает переход из «текущего» состояния экономической системы в «желательное»

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Гранта Президента РФ, номер проекта – МК-4674.2016.6, тема проекта «Институционально-инфраструктурные механизмы капитализации ресурсного потенциала регионов России»

Принцип цикличности и стадийности	Базовый принцип	Базируется на идее последовательного развития экономики путем постоянного и неравномерного роста
Принцип системности	Базовый принцип	Процессы трансформации экономики обладают целостностью и системным эффектом
Принцип сопротивления среды	Базовый принцип	Заключается в естественном возникновении противодействующих сил при преобразовании экономической системы
Принцип предельного роста	Базовый принцип	Определяется наличием границы, за которыми экономический рост становится невозможным из-за ограниченности ресурсов
Принцип учета экономической реальности	Базовый принцип	Подтверждается одновременным существованием явлений, объектов, процессов разных этапов развития экономики, обладающих наследственностью
Принципы пространственной трансформации экономики региона		
Принцип концентрации экономической деятельности	Специфичный принцип	Строиться на обеспечении концентрации экономических усилий в рамках отдельных регионов с целью получения эффекта масштаба и агломерации
Принцип селективной гос. поддержки	Специфичный принцип	Осуществляется посредством выборочной поддержки отдельных отраслей и регионов
Принцип мобильности труда и капитала	Специфичный принцип	Способность трудовых ресурсов и капитала к свободному перемещению из одной сферы деятельности в другую
Принцип поляризованного экономического развития	Специфичный принцип	Социальная фокусировка различного рода ресурсов в полюсах развития, которые способны оказать стимулирующее влияние на развитие территорий
Принцип функционального зонирования территории	Специфичный принцип	Рациональное размещение на выбранной территории элементов определенного назначения, составляющих единый социально-экономический комплекс
Принцип синхронизации	Специфичный принцип	Основывается на взаимном соответствии темпов и целей развития социальной, политической и экономической сфер

Особо значимым, на наш взгляд, видится принцип функционального зонирования территории, который основывается на концепции взаимодействия центра и периферии, основная идея которой заключается в том, что экономическое развитие в пространственном аспекте изменяется по ходу движения от центральных районов к периферийным.

Сегодня Россия отличается высокой неравномерностью экономического развития в территориальном разрезе, – исторически предопределена обеспеченностью субъекта природными ресурсами, сложившейся инфраструктурой, природно-климатическими условиями, менталитетом населения и другими факторами объективного характера. Закономерно, что более сильные территориальные единицы развиваются быстрее, создавая необходимые предпосылки и потенциал для развития слабых, с точки зрения самостоятельного социально-экономического развития, регионов, выступая локомотивами роста и определяя интенсивность использования территорий различных функциональных зон. Современные преобразования российской экономической системы, носящие структурный и институциональный характер, планомерный рост уровня самостоятельности

регионов в принятии решений по вопросам территориального развития, нарастающие темпы урбанизации и повышение мобильности населения привели к нарушению перманентности процессов воспроизводства человеческого капитала и единства развития элементов социальной инфраструктуры на всех ее уровнях. В данном контексте возрастает значение проблемы поиска направлений прогрессивного развития именно отраслей социальной инфраструктуры, основанных на принципах социальной рыночной экономики, гарантирующих не только нормальное функционирование этих отраслей в условиях пространственной трансформации экономики, но и их дальнейшее развитие в рыночной среде, направленное на приумножение человеческого капитала.

Социальная инфраструктура, также как и инфраструктура в целом, имеет особенную территориальную структуру и внутрисистемные связи, а также занимает определенное место, как среди других видов, так и среди подсистем региона (рисунок 1).

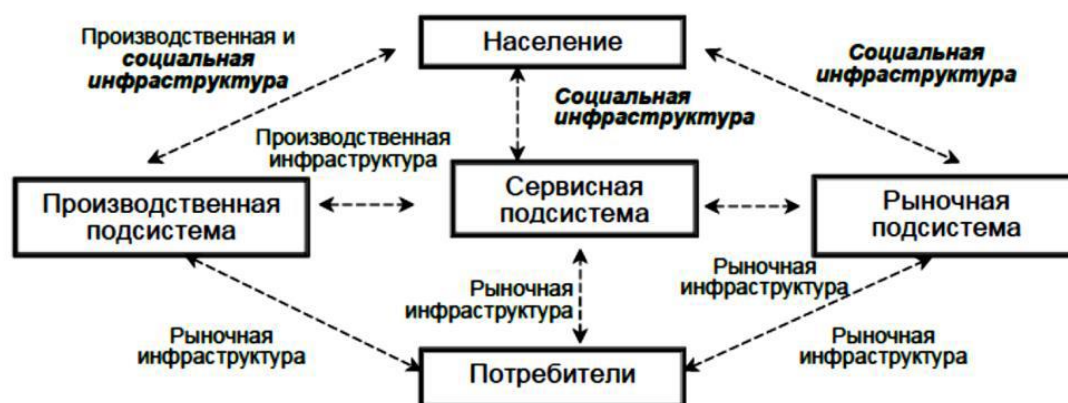


Рис. 1. Роль и место социальной инфраструктуры в хозяйственной системе региона

Так, наряду с другими видами, социальная инфраструктура в регионе является провайдером системы жизнеобеспечения населения, функционально взаимодействуя с производственной, сервисной и рыночной подсистемами по поводу удовлетворения разнородных потребностей граждан. Поскольку развитие социальной инфраструктуры, прежде всего, имеет территориальный аспект, создавая условия для обеспечения потребностей населения и производства на определенной местности, этот процесс должен быть синхронизирован с трансформационными преобразованиями хозяйственной системы, и, как следствие, социальная инфраструктура должна активнее развиваться в зонах экономического роста и иметь поддерживающий характер на остальных территориях.

Деление социальной инфраструктуры на социально-бытовую и социально-духовную, на наш взгляд, является неполным и нуждается в дополнении. Нами предлагается учитывать пространственный аспект и функциональное назначение объектов инфраструктуры социальной сферы при ее типизации. Для этих целей нами рекомендуется выделять два типа социальной инфраструктуры: поддерживающий и развивающий. Первый предполагает совокупность объектов социальной инфраструктуры, обеспечивающих основные физиологические и культурные потребности населения на минимально-необходимом уровне, в соответствии с отраслевой специализацией территории. Развивающий тип подразумевает комплекс элементов социальной инфраструктуры, создающий условия для приумножения человеческого капитала в соответствии с экономическим потенциалом территории. Очевидно, что набор составных частей социальной инфраструктуры на различных типах территорий должен быть особым, специфичным ее отраслевой направленности и отражать потребности и запросы, как проживающего населения, так и предпринимательских структур, функционирующих в данной местности. Безусловно, наиболее важной функцией социально инфраструктурного обеспечения является обеспечение приемлемого уровня жизни населения в соответствие с ресурсными возможностями той местности, в которой они проживают. В свою очередь, обеспеченность граждан услугами социальной инфраструктуры оказывает

непосредственное влияние на экономическую эффективность общественного производства, поскольку улучшение условий жизни и отдыха, повышение квалификации работников способствует росту производительности труда.

Таким образом, развитие социальной инфраструктуры – это объективная необходимость, так как она является частью производительных сил общества конкретной административно-территориальной единицы, которые направлены на формирование условий для эффективного функционирования человека в процессе общественного производства.

В таком толковании социальная инфраструктура не просто сфера обслуживания населения, призванная удовлетворять ряд насущных традиционных потребностей населения, но и определенный функционально-отраслевой комплекс, работающий на формирование перспективных социальных форм жизнедеятельности субъектов в пространственном аспекте регионального развития.

Литература:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики [Текст] / Учебник. - М: ГУВШЭ. - 2012. - 495 с.
2. Дюльманова Т. М. Основные тенденции трансформации экономической системы России [Текст]: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.01. - Саратов, 2006. - 193 с.
3. Козьева И. Л. Экономическая география и регионалистика: учебник [Текст] / И.Л. Козьева, Э.Н. Кузьбожев. - М.: КНОРУС, 2012. – 346 с

ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ И РОСТА ГОРОДОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ

*И.В. Манаева, Е.В. Собченко
г. Белгород, Россия*

Введение. Проблема феномена размещения производительных сил в территориальном пространстве России на современном этапе развития экономической науки является предметом систематических и активных исследований, что вызвано растущей дифференциацией городов по уровню социально-экономического развития: в 2014 г. объем отгруженных товаров и услуг на душу населения в г. Москве составил 467 тыс. руб., в г. Санкт-Петербурге – 421 тыс. руб., в г. Белгороде – 414 тыс. руб., в г. Тобольске – 257 тыс. руб., в г. Пензе – 147 тыс. руб., в г. Иваново – 132 тыс. руб., г. Благовещенске – 118 тыс. руб., в г. Махачкале – 15,4 тыс. руб.¹ Доля прожиточного минимума в среднемесячной начисленной заработной плате в 2014 г. составляет: в г. Москве 20%; в г. Санкт-Петербурге 19 %; в г. Белгороде 23 %; в г. Тобольске 22 %; в г. Иваново 29%; в г. Махачкале 27 %². Плотность населения на территории РФ составляет: ЦФО – 59,9 ч./м²; СЗФО – 8,2 ч./м²; ЮФО – 33,3 ч./м²; СКФО – 57,6 8,2 ч./м²; ПФО – 28,7 8,2 ч./м²; УФО – 6,8 8,2 ч./м²; СФО – 3,8 8,2 ч./м²; ДВФО – 1 8,2 ч./м²³. Дифференциация социально-экономического развития

¹ Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов 2014 г.// Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения 07.04.2017 г.).

² Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов 2014 г.// Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения 07.04.2017 г.).

³ Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов 2014 г.// Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения 07.04.2017 г.).

актуализирует необходимость выявления особенностей размещения и роста городов России в пространстве.

Цель данного исследования – выявить особенности размещения и роста городов на территории Северо-Западного федерального округа России. В работе будут подтверждены или опровергнуты следующие гипотезы: 1) средняя численность населения города региона коррелирует с расстоянием до г. Санкт-Петербург; 3) плотность населения в регионе имеет обратную зависимость с расстоянием до г. Санкт-Петербург.

Обзор исследований. Для достижения поставленной цели рассмотрим зарубежные и отечественные исследования по данной теме. Первой попыткой сформулировать гипотезу о регулярности городов и связи их с размером стала «теория центральных мест» В. Кристаллера, согласно которой города располагаются в иерархичном порядке в зависимости от размера (численность населения) [10]. Зарубежные исследователи стремятся объяснить, что вызывает пространственное неравенство. Р. Товнсенд, К. Уэда предлагают модель, которая определяет взаимосвязь между экономическим ростом, финансовой структурой и неравенством. Н.М. Абдель-Рахман моделирует социальное обеспечение и неравенство доходов в системе городов. Э. Глайзер выявляет экономические силы, способствующие росту городов в США [11]. Ученый отмечают роль географии рынков и соседей в иерархии городов. Темп роста городов-соседей оказывает прямое влияние на социально-экономическую активность в городе. М. Бекман утверждает, что в границах территории распределение по размеру города подчиняется правилу Парето с индексом, равным единице [8]. Р. Харрис в проводимых исследованиях доказал, что распределение размера городов требует учета влияния международных взаимосвязей на процесс экономического роста [13]. М. Раваллион утверждает, что урбанизация снижает численность населения сельской местности, но способствует росту городской бедности, увеличивает пространственные различия [12]. Среди зарубежных урбанистов в оценке городского роста популярностью пользуется закон Гибрат, согласно которого темпы роста населения города не зависят от его начального размера. В 1931 г. Р. Гибрат установил правило – пропорциональный темп роста фирмы не зависит от ее абсолютного размера [9]. Данный закон применим к городам.

Вопросами пространственного и городского неравенства в современной отечественной экономической науке занимаются следующие ученые. О.С. Балаш (пространственное моделирование городов) [1], А.Н. Буфетова (тенденции развития системы «центр-периферия»)[2]; К.П. Глущенко (оценка межрегионального неравенства) [3], Ж. Зайончковская, Н. Ноздрин (миграционные потоки, радиус притягательности крупных городов на основе социологических исследований) [4]; Е.А. Коломак (неравномерность пространственного развития, городские агломерации) [5], М.Ю. Малкина (неравенство региональных доходов) [6]; А. Трейвиш, Т. Нефедова (оценка состояния городов страны, прогнозирование их реакции на финансовый кризис) [7].

Методология исследования. Методологической базой послужил сравнительный анализ, метод группировок, проверка заявленных гипотез будет проведена с использованием метода наименьших квадратов. Для выявления особенностей роста городов по показателю численность населения – закон Гибрат. Логарифмическая спецификация закона Гибрат представлена формулой [9]:

$$\ln r_{i,t} = \beta_0 + \gamma_1 \ln r_{i,t-1} \quad (1)$$

где:

β_0 – константа;

$r_{i,t}$ – численность населения города i , в год t ;

$r_{i,t-1}$ – численность населения города i , в год $t-1$;

если γ_1 равен 1, то темп роста города и начальный размер независимы (закон Гибрат выполняется);

В исследованиях, проведенных А. Чешером, установлены следующие характеристики коэффициента γ_1 [9].

$\gamma_1 < 1$ – маленькие города растут быстрее, чем крупные;

$\gamma_1 > 1$ – крупные города растут быстрее маленьких;

Информационная база исследования. Для выявления особенностей размещения городов на территории Северо-западного федерального округа использовались данные Федеральной службы статистики РФ за 2003г., 2009 г., 2014г.

Объект исследования – города Северо-Западного федерального округа России.

Результаты анализа. В таблице 1 представлены результаты анализа размещения городов на территории Северо-Западного федерального округа.

Столицей Северо-Западного федерального округа является г. Санкт-Петербург (численность населения – 5132 тыс. чел.) – второй по численности населения город России. По данным таблицы 1 численность городского населения Северо-Западного федерального округа (за исключением г. Санкт-Петербург) составляет 5795 тыс. чел., что демонстрирует широкую дифференциацию городов по данному показателю. Можно заключить, что на территории Северо-Западного федерального округа расположены в основном малые города. В обследуемых регионах отмечается широкая дифференциация по показателю плотность населения: наибольшая концентрация населения наблюдается в Калининградской области, что объясняется её географическим положением и наличием особой экономической зоны. Необходимо отметить, что в четырех регионах СЗФО численность населения столиц региона (г.Калининград, г.Петрозаводск, г. Великий Новгород, г. Псков) больше суммарной численности населения остальных городов. Наиболее удаленным регионом от г. Санкт-Петербурга является Ненецкий автономный округ.

Проверим заявленные гипотезы.

1) Средняя численность населения города региона коррелирует с расстоянием до г.Санкт-Петербург. Факторный признак – расстояние от города региона до г. Санкт-Петербурга, результативный – средний размер города региона (за исключением столицы). Показатели использовали по значению их натурального логарифма.

Базовая спецификация модели имеет следующий вид:

$$\ln y = 1,5 + 0,3 \ln x + \varepsilon \quad (2)$$

где:

y – средний размер города региона (за исключением столицы), тыс. чел.

x – расстояние от города региона до г. Москва, км.

ε – ошибка;

Заявленная гипотеза зависимости средней численности населения города региона (за исключением столицы) от расстояния до г. Санкт-Петербурга подтверждена, т.е. размеры городов при удалении от столицы к периферии на 1% увеличиваются на 0,3%. Низкий коэффициент детерминации (0,29) объясняется неучтенными факторами влияния на зависимую переменную.

2) Плотность населения в регионе имеет обратную зависимость с расстоянием до г. Санкт-Петербург. Факторный признак – расстояние до г. Санкт-Петербург, результативный – плотность населения региона. Показатели использовали по значению их натурального логарифма.

Базовая спецификация модели имеет следующий вид:

$$\ln y = 8,7 - 1,1 \ln x + \varepsilon \quad (3)$$

где:

y – плотность населения региона, чел. на m^2 .

x – расстояние от столицы региона до г. Москва, км.

ε – ошибка;

Таблица 1

Особенности городов Северо-Западного федерального округа в 2014¹ г.

Регион	Кол-во городов,	Численность городского населения, тыс. чел.		Уровень урбанизации, %	Плотность населения, чел. на км ²	Расстояние от столицы региона до Санкт-Петербурга, км.
		Столицы региона	Оставшихся городов			
Архангельская	14	350,4	464,6	68	2	1118
Вологодская	15	308,2	487,8	67	8,3	656
Калининградская	22	448,5	286,5	76	63,7	961
Карелия	13	271,2	191,8	73	3,5	429
Коми	10	242	332,4	66	2,1	1502
Ленинградская	31		953,6	54	21	-.-
Мурманская	16	299,1	343,9	83	5,3	1338
Ненецкий	1	23	-.-	53	0,2	2554
Новгородская	10	220	164	62	11,4	196
Псковская	14	206,7	201,3	62	11,9	293

¹ Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики.

Плотность населения в регионах Северо-Западного федерального округа при удалении от г. Санкт-Петербург на 1% уменьшается на 1,1%, таким образом, проявляется правило «ядро-периферия».

По условиям закона Гибрат, темпы роста города не зависят от его начального размера. Тестирование данного закона в системе городов Северо-Западного федерального округа было проведено за период 2003-2014 г. Отметим, что для получения более объективных результатов целесообразно за начальный период в анализе использовать данные года возникновения города. Но в связи с низким уровнем развития муниципальной статистики РФ, получение таких данных затруднено, по большинству малых городов они отсутствуют. Проведенные расчеты позволили получить следующие модели:

1) Период 2003г.-2009 г.

$$\ln y_i = 0,35 + 0,94 \ln x_i \quad (4)$$

где:

у – численность населения города i в 2009 г. ;

х – численность населения города i в 2003 г.;

2) Период 2009 г.-2014 г.

$$\ln y_i = -0,7 + 1,1 \ln x_i \quad (5)$$

где:

у – численность населения города i в 2014 г. ;

х – численность населения города i в 2009 г.;

Таким образом, согласно коэффициента γ_1 (коэффициент детерминации 0,9) в формуле 4 на территории Северо-Западного федерального округа за период 2003-2009 г. темпы роста малых городов превышают темпы роста крупных, по данным формулы 5 за период 2009-2014г. ситуация изменилась: крупные города стали расти быстрее малых.

Выводы. Проведенное исследование размещения и роста городов Северо-Западного федерального округа позволяет сделать следующие выводы.

1. В городах Северо-Западного федерального округа наблюдается широкая дифференциация по показателю численность населения: в г. Санкт – Петербург проживает половина городского населения федерального округа.

2. Средний размер города при удалении от г. Санкт-Петербурга к периферии на 1% увеличивается на 0,3 %. Мы можем предположить, что жители удаленных городов реже переезжают в столицу региона, г. Санкт-Петербург выступает центром притяжения для населения близлежащих городов. Данный вывод требует дополнительных исследований.

3. Плотность населения в регионах Северо-Западного федерального округа при удалении от г. Санкт-Петербург на 1% уменьшается на 1,1%, таким образом, проявляется правило «ядро-периферия».

4. За период 2003г.-2009г. на территории Северо-Западного федерального округа темпы роста малых городов превышают темпы роста крупных, за период 2009-2014г. ситуация изменилась: крупные города стали расти быстрее малых.

Литература:

1. Балаш О.С. Моделирование темпов роста численности населения городов России: пространственный аспект [Текст] / О.С. Балаш // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2013 № 6. С. 142–146.

2. Буфетова А.Н. Неравномерность пространственного развития: региональные центры и региональная периферия [Текст] / А.Н. Буфетова // Регион: Экономика и Социология, 2009. № 4. С. 55–68.

3. Глущенко К.П. Об оценке межрегионального неравенства[Текст] / К.П. Глущенко // Пространственная экономика, 2015. № 4. С. 39–58.

4. Зайончковская Ж., Ноздрин Н. Миграционный опыт населения региональных центров России (на примере социологического опроса в 10 городах) [Текст] / Ж. Зайончковская, Н. Ноздрин // Проблемы прогнозирования, 2008. N 4. С. 98–112.

5. Коломак Е.А. Развитие городской системы России: тенденции и факторы [Текст] / Е.А. Коломак // Вопросы экономики, 2014. №10. С. 82–90;
6. Малкина М.Ю., Исследование взаимосвязи уровня развития и степени неравенства доходов в регионах Российской Федерации [Текст] / М.Ю. Малкина // Экономика региона, 2014. № 2. С. 238–248.
7. Нефедова Т., Трейвиш А. Города и сельская местность: состояние и соотношение в пространстве России [Текст] / Т. Нефедова, А. Трейвиш // Региональные исследования, 2010. №2. С. 42–56.
8. Beckmann M.J. Lectures on Location Theory. [Text] / M.J. Beckmann// Springer-Verlag Berlin Haidelberg, 1999. P. 61.
9. Chesher, A. Testing the law of proportionate effect. [Text] / A. Chesher// Journal of Industrial Economics.– 1979.– № 27.– P. 403-411.
10. Christaller, W., Central Places in Southern Germany [Text] / W. Christaller. – NJ, 1967. – P. 230.
11. Glaeser, E., Gottlieb, J. The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States [Text] / E. Glaeser, J. Gottlieb// Journal of Economic Literature.– 2009.– № 47.4. – P. 983-1028.
12. Ravallion, M., Chen, S., Sangraula, P. The Urbanisation of Global Poverty[Text] / M.Ravallion, S., Chen, P. Sangraula // World Bank Research Digest.– 2007.– №1(4).– P. 1-8.
13. Xu, Z., Harriss, R. A Spatial and Temporal Autocorrelated Growth Model for City Rank–Size Distribution [Text] / Z. Xu, R. Harriss// Urban Studies.– 2010.– №47 (2).– P. 321-335.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

*Я.В. Мочалова
г. Белгород, Россия*

Развитие региона является многомерным и сложным процессом, который включает в себя постановку совокупности различных социальных и экономических целей. Важно отметить тот факт, что в настоящее время основной целью развития регионов является улучшение качества жизни людей. К стратегически важным целям социально-экономической политики региона можно отнести оздоровление окружающей среды, увеличение доходов населения, повышение качества образования, снижение социальной напряженности в обществе и многие другие цели.

Для того, чтобы наметить целевые ориентиры социально-экономического развития регионов необходимо провести детальный анализ динамики основных показателей.

Главным показателем экономического развития регионов является показатель ВВП. Следует отметить, что в 2016 году продолжилось снижение ВВП, но темпы падения существенно замедлились. По данным Росстата, ВВП в 2016 году снизился на 0,2%, против снижения на 2,8% в 2015 году. Снижение ВВП произошло на фоне роста промышленного производства и сельского хозяйства. В то же время продолжилось падение в строительной отрасли, оборота розничной торговли, реальных денежных доходов населения.

При этом на региональном уровне динамика макроэкономических показателей по-прежнему остаётся неоднородной. В целях оценки региональных тенденций экономического развития эксперты Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» провели анализ социально-экономического развития в регионах РФ за 2016 год, результаты которого представлены в аналитическом бюллетене «Социально-экономическое положение регионов РФ – Итоги 2016 года».

Число регионов, в которых произошёл рост промышленного производства в 2016 году, увеличилось на 15. В 2016 году в целом по РФ промышленное производство выросло на 1,1%. Позитивную динамику продемонстрировали все три сферы: в добывающем секторе рост составил +2,5%, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды +1,5%, в обрабатывающих производствах +0,1%.

Динамика промышленного производства в региональном разрезе продолжает характеризоваться высоким уровнем неравномерности. Индекс промышленного производства в 2016 году варьировался в диапазоне от 140,7% до 87,1%. При этом можно отметить наличие позитивных тенденций. По сравнению с прошлым годом число субъектов РФ с позитивной динамикой промышленного производства увеличилось на 15, и по итогам 2016 года составило 65 субъектов РФ.

Следует отметить, что рост промышленного производства произошёл преимущественно в регионах с развитым оборонно-промышленным сектором, в то время как во многих регионах, где одной из ведущих отраслей является металлургия, отмечается падение промышленного производства.

Наиболее стабильные показатели промышленного производства фиксируются в Московской области, Ненецком автономном округе, г. Санкт-Петербург и в Республике Татарстан. В перечисленных регионах в каждом из 12-ти месяцев 2016 года отмечался рост промышленного производства [2, с.301].

Лидерами по индексу промышленного производства в 2016 году стали Республика Алтай, Республика Дагестан и г. Севастополь. В перечисленных субъектах РФ промышленное производство выросло более чем на 20%. Рост в Республике Алтай произошел за счет существенного роста производства электроэнергии, что обусловлено вводом в строй в последние годы двух солнечных электростанций. В Республике Дагестан зафиксирован значительный рост в сфере обрабатывающих производств (+41,3%), чему в немалой степени способствовали позитивные результаты работы таких предприятий как Концерн КЭМЗ, КЗЛС, «Азимут», «Дагдизель». Значительный вклад в рост промпроизводства в Республике внесла также положительная динамика в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды (+11,9%).

Наиболее существенное снижение индекса промышленного производства произошло в Республике Северная Осетия-Алания. Здесь показатель сократился на 12,9%. В Республике упало производство в обрабатывающем секторе, а также сократилось производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Далее по уровню падения промышленного производства находится Республика Бурятия (-12,3%). В Республике существенно сократилось производство в обрабатывающем секторе (-17,3%), в частности, значительное падение отмечается в металлургии, в производстве транспортных средств и оборудования, в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви. У остальных регионов падение промышленного производства не превысило 10%.

Важным итогом 2016 года является улучшение ситуации в сфере обрабатывающих производств. Индекс производства по данному виду экономической деятельности в целом по России в 2016 году составил 100,1%, при том, что по итогам 2015 года в отрасли наблюдался спад (-5,4%). В 55 регионах страны произошёл рост в сфере обрабатывающих производств. Для сравнения, в 2015 году рост обрабатывающих производств был отмечен лишь в 42 регионах.

Лидерами по темпам роста стали Республика Дагестан, г. Севастополь и Московская область. В этих субъектах РФ в 2016 году прирост в сфере обрабатывающих производств был более 14%.

Продолжилось падение строительной отрасли. Сфера строительства в 2016 году продемонстрировала падение, что говорит о сохранении негативных тенденций в инвестиционной сфере. Сокращение объёма работ в строительстве происходило на протяжении всего года, за исключением ноября. По итогам года падение составило 4,3%,

однако это меньше, чем в 2015 году, когда данный показатель сократился на 4,8%. Объем строительных работ снизился в 45 регионах и вырос в 40. Лидерами по темпам роста работ в строительстве по итогам 2016 года стали Республика Крым, г. Севастополь, Вологодская область, Чукотский автономный округ и Республика Алтай. В этих регионах объем работ в строительстве вырос более чем на 30%. Наиболее резкое сокращение объема работ в строительстве, по данным Росстата, произошло в Республике Калмыкия (-67,4%). В остальных субъектах РФ падение было значительно ниже [1, с.145].

По итогам первых одиннадцати месяцев 2016 года реальные денежные доходы населения продолжили свое снижение, причем ускоренными темпами. В январе-ноябре 2016 года реальные денежные доходы сократились на 5,5%, в то время как за аналогичный период прошлого года сокращение показателя было на уровне 4,8%.

Реальные доходы в январе-ноябре 2016 года выросли только в 6 субъектах РФ. Из них наиболее существенный рост зафиксирован в Республике Крым (+9,7%) и в Ленинградской области (+5,8%). В остальных регионах рост был менее 2%.

Падение реальных денежных доходов, по данным Росстата, произошло в 79 субъектах РФ. Наиболее существенно показатель снизился в Ямало-Ненецком автономном округе, в Чукотском автономном округе и в Пермском крае. Здесь падение реальных денежных доходов составило более 15%.

Падение реальных денежных доходов происходит на фоне роста номинальных заработных плат. Номинальная заработная плата выросла во всех регионах страны, кроме Республики Ингушетия. Наиболее существенно (более чем на 10%) номинальная заработная плата выросла в Республике Крым и г. Санкт-Петербург.

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в среднем за 11 месяцев 2016 года по России увеличилась по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 6,7% и составила 13 860,5 рубля.

Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг по итогам января-ноября 2016 года по РФ составило 2,12, что ниже, чем за аналогичный период предыдущего года (2,24). По сравнению с январем-ноябрем 2015 года рост соотношения денежных доходов и стоимости набора потребительских товаров и услуг произошел лишь в 4 регионах (Московская область, Костромская область, Республика Крым и Ленинградская область), а в 81 субъекте РФ этот показатель сократился.

Лидерами по отношению денежных доходов к стоимости фиксированного набора товаров и услуг стали Ненецкий автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ и г. Москва. Всего же у 28 регионов показатель превышает 2,00. Причем число таких регионов снизилось – по итогам аналогичного периода прошлого года их было 37. Число регионов с относительно невысоким уровнем доходов, напротив, несколько увеличилось. В январе-ноябре 2016 года денежные доходы превышали стоимость набора потребительских товаров и услуг менее чем в 1,5 раза в 12 регионах РФ, что на 6 регионов больше, чем по итогам января-ноября 2015 года.

Эксперты Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» полагают, что в 2017 году по большинству экономических показателей существенного ускорения не произойдет, но тенденция медленного роста ключевых показателей продолжится при условии отсутствия внешних шоковых влияний [3].

На этом фоне можно ожидать и улучшения динамики экономического развития регионов, в частности, в сфере розничной торговли, промышленного производства, строительства. В более выигрышном положении, как и в 2016 году, могут оказаться регионы с преобладанием ОПК, относительно высокие цены на нефть будут благоприятствовать развитию добывающих регионов, а сохраняющиеся санкции продолжат стимулировать развитие регионов с высокой долей сельскохозяйственного производства.

По нашему мнению, новые целевые ориентиры социально-экономического развития региона должны включать достижение следующих стратегически важных целей:

1. Высокие стандарты благосостояния человека и общества.

Решение данной задачи мы видим в повышении уровня благосостояния населения, в том числе и уровня заработной платы, а также разработке и создании высоких стандартов личной безопасности человека, доступность высококачественных услуг в области здравоохранения, образования, доступ к культурным ценностям и обеспеченность жильём.

2. Социальное благополучие и согласие.

В данном направлении развития предполагается создание открытой, прозрачной системы взаимодействия государственных органов власти и населения региона, формирование системы доверия и согласия в решении многих социально-экономических вопросов и задач, а также социальная поддержка населения со стороны государства.

3. Сбалансированное пространственное развитие регионов.

Предполагается снижение социальной напряженности регионов, формирование новых территориальных центров развития, создание разветвленной транспортной сети, создание улучшенной системы коммуникаций между регионами.

4. Переход к новой экономике инновационного типа.

Считаем, что должны быть сформированы новые подходы и новые технологии в прежде всего в секторах «экономики знаний». Это позволит увеличить конкурентный потенциал экономики региона за счет наращивания её сравнительных преимуществ в науке, образовании, технологиях и т.д.

Литература:

1. Кистанов В.В. Региональная экономика России. М.: Финансы и статистика, 2015. 584 с.
2. Региональная экономика. Природно-ресурсные и экологические основы. М.: КноРус, 2014. 320 с.
3. <http://su12.ru/rf/news/neravnomernost-razvitiya-regionov-po-prezhnemu-vysoka-itogi-2016-goda>

БУДУЩЕЕ РОССИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

*А.С. Николаева, А.А. Киселев
г. Ярославль, Россия*

Развитие российской экономики на протяжении нескольких десятилетий основывается на опыте эпохи Советского Союза. Но, к сожалению ресурсы имеют один минус, они со временем заканчиваются. На сегодняшний день в связи со сложными условиями импортозамещения переход к инновационной модели регионального экономического развития является сложным, но необходимым решением. В связи с этим нужно делать ставку на инновационное развитие.

Инновация представляет собой процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, тем самым приносящий экономический эффект. Инновации повышают эффективность действующей экономической системы, поддерживают стабильную ситуацию в период кризиса и так как инновации — это не только внедрение и использование последних достижений в науке и технике, но и эффективное их использование для определенного региона, который имеет свои особенности, свою инфраструктуру и политику. С помощью анализа состояния региона можно выявить его проблемы и с помощью инновационной деятельности прийти к их решению.

Инновации на сегодняшний момент довольно популярная тема не только в нашей стране, но и во всем мире. Новые технологии способствуют экономическому росту и помогают улучшить жизнь человека. К сожалению готовой концепции, того, как должно

проходить научно-техническое развитие экономики и общества сегодня нет ни в России, ни за рубежом. Для того чтобы инновационное развитие было эффективным необходимо взаимодействовать и обмениваться опытом.

Развитие экономики на современном этапе происходит за счет ресурсно-сырьевой модели. Она заключается экспортом трудновоспроизводимых природных ресурсов, а также продукции с невысокой степенью обработки. Использование такой модели устойчивое развитие экономики не гарантирует, поскольку воспроизводство природных ресурсов представляет собой довольно длительный процесс, при ограниченном количестве. Исходя из этого применение этой модели для развития экономики будет не эффективным и в итоге все сойдет на нет. За последний период возросла дифференциация регионов России по уровню безработицы, качеству жизни, конкурентоспособности, инновационной активности и привлекательности.

Развитие регионов за счет инноваций состоит из следующих факторов:

1. Научно-технический потенциал
2. Качество инновационной политики
3. Социально-экономические условия инновационной деятельности
4. Инновационная деятельность

Одним из главных факторов успешного развития экономики является высокий уровень развития науки и использование новейших технологий. Формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок, обеспечение его ведущей роли в процессах технологической модернизации способствует росту экономики и повышению качества жизни населения. Сегодняшнее положение российских регионов в области научно-технологического развития и инноваций существенно отличается. В некоторых регионах происходит активное развитие наукоемких и технологичных производств, в тоже время у других данная сфера развивается малоэффективно.

РАНГ	РЕГИОН	$I = \Sigma I / 29$	% ОТ СРЕДНЕГО	ГРУППА	ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ*
1	г.Москва	0,73	190,3%	сильные инноваторы	1
2	г.Санкт-Петербург	0,70	181,9%		-1
3	Республика Татарстан	0,68	177,5%		0
4	Томская область	0,60	156,7%		3
5	Новосибирская область	0,59	154,6%		6
6	Калужская область	0,58	151,0%		2
7	Республика Башкортостан	0,57	149,5%		8
8	Нижегородская область	0,57	149,1%		-4
9	Московская область	0,57	148,0%		-3
10	Самарская область	0,57	147,8%		4
11	Красноярский край	0,54	141,6%		11
12	Тульская область	0,53	138,0%	средне-сильные инноваторы	6
13	Свердловская область	0,53	137,6%		-4
14	Республика Мордовия	0,52	136,4%		6
15	Пермский край	0,52	136,1%		-3
16	Ульяновская область	0,51	133,4%		-3
17	Воронежская область	0,50	129,3%		0
18	Липецкая область	0,48	125,7%		13
19	Ростовская область	0,48	125,1%		7
20	Ярославская область	0,47	123,8%		-15
21	Челябинская область	0,47	122,6%		-5
22	Владимирская область	0,47	121,6%		1
23	Чувашская Республика	0,46	121,1%		-4
24	Пензенская область	0,45	117,9%		-14
25	Хабаровский край	0,43	112,1%		5

Рис. 1. Рейтинг первых 25 инновационных регионов России 2017

Исходя из последних данных, составленных при анализе выше упомянутых факторов, свою инновационную активность продемонстрировали 36 регионов. Эти регионы не назвать образцовой моделью развития, так как существует нехватка инвестиций, отсутствует трудовой потенциал, оказана слабая поддержка государственных структур. При тщательной разработке всех элементов, связей и результатов, можно получить не только модель инновационного развития регионов РФ, но и стратегию социально-экономического развития всей страны в целом.

Лидирующие позиции в рейтинге заняли г. Москва и г. Санкт-Петербург. Это связано с высоким уровнем развития науки и технологий, значительными финансовыми возможностями и многим другим.

По результатам рейтинга видно, что лидирующую группу составляют индустриально развитые регионы, это обусловлено тем, что во времена Советского Союза главным заказчиком на новые технологии была промышленность.

Регионы группируются в зависимости от значения индекса инновационного развития:

- Сильные регионы значение индекса более 140%
- Средне-сильные регионы от 110% до 140%
- Средние от 90% до 110%
- Средне-слабые от 60% до 90%
- Слабые ниже 60%

Ниже представлен рисунок с распределением регионов по группам. Можно заметить, что большинство регионов относится к средне-слабой группе.

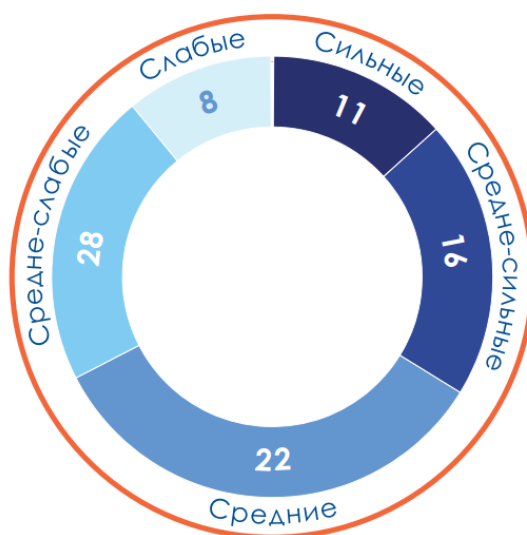


Рис. 2. Распределение регионов по группам

Можно сказать, что развитие регионов — это процесс долгий и требует больших вложений. Нет таких регионов, которые создали соответствующую базу и репутацию в течение пары лет. Даже большие вложения не дают гарантий быстрого создания научной и технологической базы. Поэтому необходимо совершенствование системы управления региона и подбор квалифицированного персонала, а это внедряется в жизнь годами.

По социально-экономическим условиям инновационной деятельности и научно-техническому потенциалу уровень дифференциации регионов слабее, чем по инновационной деятельности и качеству инновационной политики. Это может быть связано с тем, что социально-экономические условия инновационной деятельности и научно-технический потенциал региона во многом определяются работой федеральных органов исполнительной власти.

Параметры инновационной деятельности предприятий, расположенных в регионах, и качество инновационной политики, осуществляемой региональными органами власти, по

большей части определяются исходя из ресурсов, приоритетов и управленческих навыков самих региональных факторов. Сокращение мер стимулирования инновационных процессов в регионах со стороны федерального центра приведет к усилению дифференциации субъектов РФ по уровню их инновационного развития, предупреждают ученые.

Развитие инновационного потенциала регионов необходимо не только для них самих, но и для экономики страны в целом. Совершенствование страны за счет инноваций позволяет создавать лучшие условия для социальной и экономической сфер населения. Проведение анализа инновационного состояния регионов способствует выявлению проблем и поиска их решений. Поэтому можно сказать, что благоприятным путем развития экономики страны является путь инновационного развития регионов.

Литература:

1. РИА Рейтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://riarating.ru/> (Дата обращения: 05.05.2017)
2. АИРР (Ассоциация инновационных регионов России) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.i-regions.org/> (Дата обращения: 05.05.2017)

СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ)¹

*С.Н. Растворцева, Г.Э. Мустафаева
г. Белгород, г. Москва, Россия*

Для структурных особенностей регионального экономического роста на примере агропромышленного комплекса предлагаем дать сравнительную оценку развитию до и после начала проведения реформы. Объектом исследования мы определили регионы Центрального Черноземья России ввиду их значительной вовлеченности в агропромышленный сектор.

Исторически ведущие позиции Центрального Черноземья в агропромышленном комплексе России обусловлены более благоприятными по сравнению с другими регионами Российской Федерации почвенно-климатическими ресурсами, годными для развития сельского хозяйства, что способствовало созданию отраслей по его производственно-техническому обеспечению.

Рассмотрим ключевые экономические показатели развития агропромышленного комплекса Центрального Черноземья в разрезе регионов. Ключевым показателем экономического развития региона является валовой региональный продукт (ВРП). В денежном выражении во всех представленных регионах наблюдается положительный тренд. В среднем по России ВРП растёт 8-11% по отношению к предыдущему году. Для областей Центрального Черноземья этот показатель имеет больший разброс. Разные области показывают разные тенденции. Например, самые высокие темпы роста демонстрируют Воронежская и Тамбовская области. Однако, Тамбовская область демонстрирует стабильные показатели после 2011 года, а в Воронежской области в 2013 году наблюдался резкий спад (2011 – 18,7%, 2012 – 4,3%, 2013 – 15,9%). Самый невысокий показатель у Курской области: среднее за 2011-2014 год – 111,4% (для России 111%).

В агропромышленном комплексе важным показателем развития является объем производства продукции сельского хозяйства и его доля в ВРП. Оценим объемы производства продукции сельского хозяйства в РФ и регионах Центрального Черноземья за 2010-2014 гг. В период с 2010 г. по 2014 г. в целом по России происходи колебание тренда, доля сельского хозяйства снижается и увеличивается на 0,1-0,5 %. Положительный тренд

¹ Исследование поддержано грантом Президента РФ. Проект № МД-5717.2016.6)

наблюдается в Белгородской, Курской и Липецкой областях. В Воронежской и Тамбовской областях происходят колебания: Тамбовская область замедлила показатель в 2012 г., но в 2014 г. увеличила долю сельского хозяйства в ВРП до 33 %; Воронежская область, напротив, в 2014 г. снизила данный показатель с 23,5 % до 22,4 %.

Ввиду того, что значительное влияние на развитие агропромышленного комплекса оказывают инфляционные процессы, считаем целесообразным проанализировать динамику ВРП и объемов сельского хозяйства Российской Федерации и регионов Центрального Черноземья за 2010-2014 гг. в сопоставимых ценах (в ценах 2010 г.). Для этого воспользуемся индексами потребительских цен в РФ и в регионах.

Темпы прироста валового регионального продукта, как по регионам, так и по России в целом, в 2012 и 2013 годах снижаются в сравнении с 2011 годом. И только в 2014 году темпы начали опять подниматься. Самые высокие темпы роста ВРП показывают Воронежская и Тамбовская области. В 2014 году почти на 30% увеличилось ВРП Липецкой области. Самые скромные показатели у Белгородской и Курской областей (рис. 1).

На рисунке наглядно видно, что объем ВРП Белгородской и Воронежской областей существенно больше (2-3 раза) объема ВРП Липецкой, Курской и Тамбовской областей. При этом, Воронежская область демонстрирует наиболее динамичный рост ВРП. Второй по динамичности объемов ВРП является Липецкая область. Белгородская, Курская и Тамбовская области показывают схожую динамику.

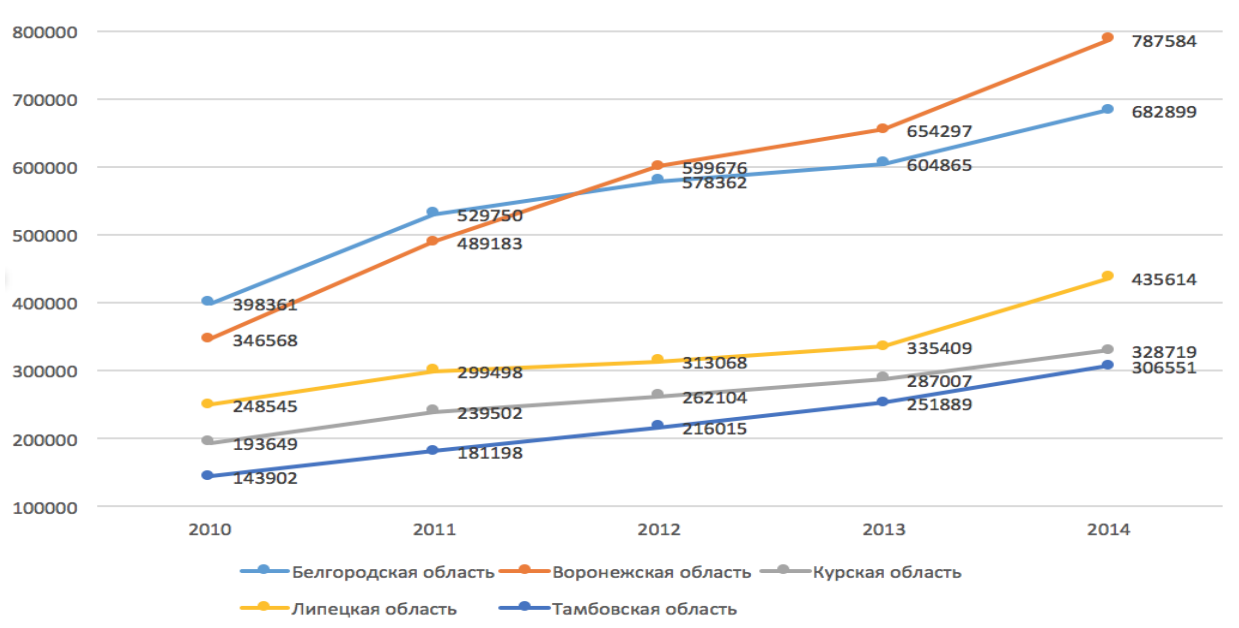


Рис. 1. Динамика ВРП регионов Черноземья в сопоставимых ценах 2010-2014 гг., млн. руб.

Составлено по данным¹

При этом темпы роста объема производства сельскохозяйственной продукции по России так же упали в 2012, 2013 годах. В 2014 и 2015 году рост составил 21%, не достигнув показателя 2011 года 32%. В отличие от тенденций в целом по России, Тамбовская область показала стабильный рост от 18% в 2012 году до 38% в 2015 году, однако также не достигла докризисных показателей 47% (рис. 2).

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. - 1326 с., с. 728, с. 733, с. 735.

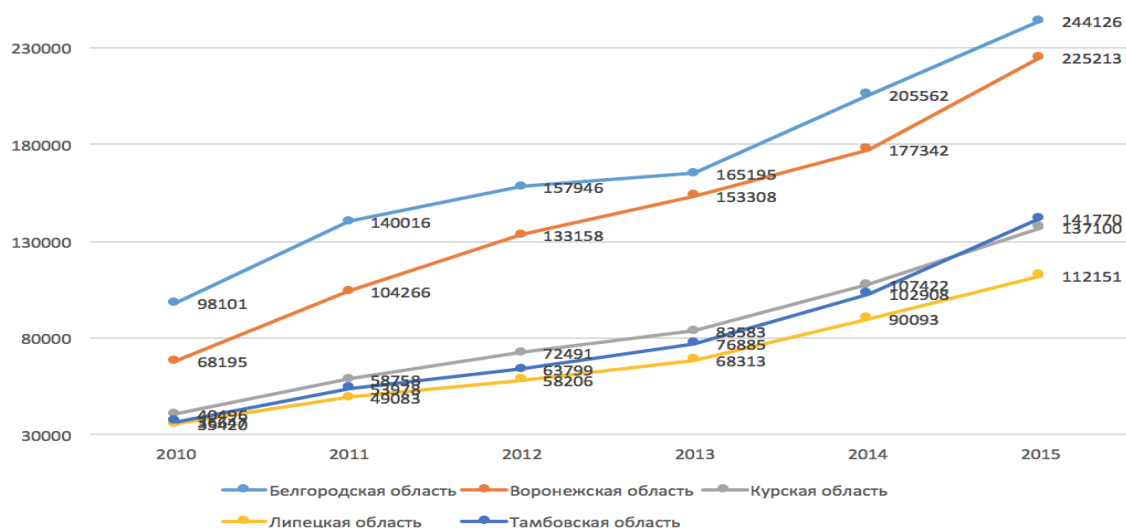


Рис. 2. Динамика объемов производства продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах за 2010-2014 гг. , млн. руб.

Составлено по данным¹

В объемах производства продукции сельского хозяйства также лидируют Белгородская и Воронежская области. Однако в данном секторе после 2013 года все пять областей Центрального Черноземья имеют схожую положительную динамику. Наиболее динамично объемы наращивает Воронежская, Белгородская и Тамбовская области.

Площадь земель, отведенных под сельскохозяйственные угодья, а также их доля в общей площади региона представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика земельных площадей сельскохозяйственных угодий за 2010-2014гг.

Регион	Земельная площадь сельскохозяйственных угодий					Доля в общей площади, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	220,4	220,3	220,2	220,2	220,2	12,9	12,9	12,9	12,9	12,9
Белгородская	2140,3	2139,3	2139,3	2138,8	2136,7	78,9	78,8	78,8	78,8	78,7
Воронежская	4079,4	4078	4078,3	4078,1	4077,9	78,1	78,1	78,1	78,1	78,1
Курская	2440,7	2440,6	2439,7	2439	2438,8	81,4	81,4	81,3	81,3	81,3
Липецкая	1954,7	1954,1	1953,8	1953,7	1953,6	81,3	81,3	81,2	81,2	81,2
Тамбовская	2736,2	2722,1	2721,8	2724,7	2724,7	79,4	79	79	79,1	79,1

Расчитано по данным: ²

Из таблицы видно, что единственной областью, в которой не сокращается, а растет площадь сельскохозяйственных угодий, является Тамбовская область. В таблице 2 представлена доля предприятий и организаций, занятых сельскохозяйственной деятельностью, в общем объеме производства в регионах.

Наибольшая доля сельскохозяйственных организаций в общем объеме производства – в Белгородской области: 85%. Данной области также принадлежит наименьший показатель относительно фермерских хозяйств: 14%. В Воронежской области, напротив, доля фермерских хозяйств наибольшая: 25,4%, а доля сельскохозяйственных организаций наименьшая: 73%. В обоих регионах большая часть объема производства приходится на частный сектор: 1 и 0,9 соответственно, в то время, как для Курской, Липецкой и Тамбовской областей данный показатель равен 0,3, 0,5 и 0,2% от всего объема производства области.

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. - 1326 с., с. 514, с. 691.

² Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. - 1326 с., с. 1267., с. 560

Таблица 2

Динамика предприятий и организаций АПК Российской Федерации и регионов
Центрального Черноземья за 2010-2014 гг.,* %

Регион	Сельскохозяйственные организации					Хозяйства населения				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	77,1	76,8	76,8	74,5	73,7	1	1,1	1	0,9	1
Белгородская область	89,6	90,8	89,5	87,6	86	2	1,3	1,2	1	0,9
Воронежская область	84,6	78,8	76,9	76,1	74,3	1,3	1,4	1,6	1,4	1,4
Курская область	84,5	84,4	84	84	82,2	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3
Липецкая область	86,6	86	86,1	85,7	82,7	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5
Тамбовская область	77,7	78,2	76,9	79	77,9	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
Регион	Крестьянские (фермерские) хозяйства									
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	21,9	22	22,2	24,6	25,3					
Белгородская область	8,3	7,9	9,2	11,4	13,1					
Воронежская область	14,4	19,9	21,5	22,6	24,3					
Курская область	14,9	15	15,4	15,5	17,5					
Липецкая область	12,7	13,3	13,2	13,8	16,9					
Тамбовская область	21,9	21,5	22,8	20,7	21,9					

* в процентах от общего объема производства в хозяйствах всех категорий

Расчитано по данным: ¹

В таблице 3 представлена среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве по областям.

Таблица 3

Динамика среднегодовой численности занятых в сельском хозяйстве за 2010-2014 гг.

Регион	Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.					Темпы роста, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	Среднее за 2011-2014 гг.
РФ	67493,4	67643,6	67968,3	67901	67813,3	100,2	100,5	99,9	99,9	100,1
Белгородская	693,5	698,1	700,1	700,2	699,1	100,7	100,3	100,0	99,8	100,2
Воронежская	1054,3	1054,9	1057,9	1057	1055,3	100,1	100,3	99,9	99,8	100,0
Курская	573,9	575,7	580	570,3	567,1	100,3	100,7	98,3	99,4	99,7
Липецкая	544,9	544,5	543,8	543,4	542,3	99,9	99,9	99,9	99,8	99,9
Тамбовская	503,6	504,1	507	504,1	502,2	100,1	100,6	99,4	99,6	99,9
Регион	Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.					Темпы роста, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	Среднее за 2011-2014 гг.
РФ	6760,1	6709,5	6608,6	6502,9	6385,8	99,3	98,5	98,4	98,2	98,6
Белгородская	131,4	131,5	131,6	131,7	129,6	100,1	100,1	100,1	98,4	99,7
Воронежская	163,9	161,4	155,4	153,9	153,8	98,5	96,3	99,0	99,9	98,4
Курская	102,2	102	103,2	95,3	94,7	99,8	101,2	92,3	99,4	98,2
Липецкая	67,4	66,9	66,4	66,4	66,6	99,3	99,3	100,0	100,3	99,7
Тамбовская	119,5	118,2	119,5	118	117,8	98,9	101,1	98,7	99,8	99,6

Расчитано по данным: ²

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. - 1326 с., с. 1267., стр. 700-701

² Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. - 1326 с., с. 1267., с. 108, с. 116, с. 120, с. 124, с. 128, с. 132.

Доля занятых в сельском хозяйстве от общей численности занятых представлена в таблице 4.

Таблица 4

Доля занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых в экономике

Регион	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	10,02	9,92	9,72	9,58	9,42
Белгородская область	18,95	18,84	18,80	18,81	18,54
Воронежская область	15,55	15,30	14,69	14,56	14,57
Курская область	17,81	17,72	17,79	16,71	16,70
Липецкая область	12,37	12,29	12,21	12,22	12,28
Тамбовская область	23,73	23,45	23,57	23,41	23,46

Самый высокий процент занятых в сельском хозяйстве от общей занятости наблюдается в Тамбовской области: 23,5. Самое низкое соотношение – в Липецкой области: 12,3. Соотношения в целом остаются неизменными, колебания не сильные. Но в Белгородской, Курской и Воронежской областях динамика отрицательная: доля сотрудников АПК в общей численности занятых снижается.

В таблице 5 и 6 приведены основные финансовые показатели организаций, осуществляющих деятельность в сфере растениеводства и животноводства: сальдированный финансовый результат организаций и рентабельность продукции.

По растениеводству наиболее высокие показатели прибыли демонстрируют Тамбовская, Белгородская и Воронежская области. При этом Тамбовская область существенно опережает Белгородскую и Воронежскую, не смотря на более низкие объемы производства в сельском хозяйстве и в ВРП в целом. Происходит это, как можно видеть, за счет высокой рентабельности продукции.

Таблица 5

Динамика основных финансовых показателей организаций, осуществляющих деятельность в сфере **растениеводства** за 2010-2014 гг., млн. руб.

Регион	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, млн. руб.				Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций,				
	2010	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	14586	38456	28350	59318	12,4	15,3	11,7	20,2	35,4
Белгородская	-170	2836	3068	4528	7,9	16,6	12,3	20,5	40
Воронежская	-1230	3511	1605	2411	4,7	17,9	7,7	17,5	41,7
Курская	531	2227	2431	-530	11,5	19,6	15,9	15,3	38,8
Липецкая	-2412	1062	1230	2340	0,8	12,4	11,3	20,4	44,1
Тамбовская	379	1600	3076	4444	18,3	21,9	20,3	40	72

Рассчитано по данным:¹

Таблица 6

Динамика основных финансовых показателей организаций, осуществляющих деятельность в сфере **животноводства** за 2010-2014 гг., млн. руб.

Регион	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, млн. руб.				Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций,				
	2010	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	50107	72151	29086	117921	8,6	10,6	2,7	18,3	15,4
Белгородская	8009	19913	5421	36022	15	26,8	11	40,8	31,2
Воронежская	730	1086	271	2893	6	11,5	0	19	13,1
Курская	-219	1383	1546	7214	10,2	21	15	54,1	42,3
Липецкая	1507	1111	411	4690	20,1	9,5	1,3	32,9	23,8
Тамбовская	389	-249	-1202	8021	32,9	4,9	-4,6	42,5	26,9

Рассчитано по данным:¹

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. – 1326 с., с. 722, с. 723, с. 726.

В области животноводства объемам прибыли лидирует Белгородская область, однако наиболее рентабельным производством является в Курской области.

Резюмируя, можно сказать следующее. После разрушения Советского Союза и перехода системы к рыночной экономике, агропромышленный комплекс Центрального Черноземья претерпел период кризиса и упадка, однако с середины 2000-х начинается постепенное восстановление и рост. Начинается рост посевных площадей под сельскохозяйственные культуры, рост фермерских хозяйств и снижение доли сельскохозяйственных организаций в общей структуре производства началось, рост объемов производства всех видов сельскохозяйственной продукции. Например, производства мяса увеличилось вдвое, производства яиц увеличилось почти на треть, производство шерсти выросло на 32, увеличились надои.

Начинает расти объем ВРП областей Центрального Черноземья. Динамика ВРП региона в сопоставимых ценах показала, что самой динамично развивающейся областью является Воронежская, а далее – Белгородская, области. Самые низкие темпы прироста ВРП демонстрирует Тамбовская область. По объемам производства лидируют Белгородская и Воронежская области, а самые низкие показатели у Липецкой и Тамбовской областей.

После 2014 года принятые в регионах Центрального Черноземья документы, такие как «Стратегия социально-экономического развития», «Прогноз научно-технологического развития», «Региональная схема (план) развития и размещения производительных сил на период до 2030 года» и другие определяют приоритетные цели в агропромышленной сфере, устойчивое и конкурентоспособное развитие сельского хозяйства в целом и его отраслей в частности.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ - УСТОЙЧИВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В.И. Рудыкина
Науч. рук.: Е.В. Никулина
г. Белгород, Россия

Использование категории «экономически-устойчивый потенциал» в практике планирования и управления предполагает ее количественную интерпретацию. Методологические и методические проблемы, связанные с формализацией данного понятия, выбором критериев оценки и адекватных оценочных показателей, являются предметом дискуссий не одного десятилетия. Первоначальная ориентация на решение задачи определения максимально возможного объема производства благ и услуг с использованием всех ресурсов, которыми располагает территория не нашла практического воплощения.

Так выделялось два уровня реализации возможностей экономической системы – фактически достигнутый и потенциальный (перспективный). При этом под достигнутым потенциалом понималась совокупность основных фондов и величины валовой продукции отраслей или Валового общественного продукта страны, созданного при фактически достигнутом организационно-техническом уровне развития производительных сил и степени использования потенциальных возможностей производственного аппарата. Степень использования экономического потенциала определялась путем соотношения фактического и перспективного уровня.

Очевидно, что такая постановка задачи оценки экономически-устойчивого потенциала носит условный, абстрактный характер и имеет слишком много переменных. Действительно,

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. – 1326 с., с. 722, с. 723, с. 726.

если рассматривать потенциальные возможности региона как «предел человеческих познаний о максимально возможном масштабе результативности использования ресурсов территории в идеальных условиях организации конкретной хозяйственной деятельности при наиболее полном удовлетворении многообразных потребностей общества» [1, с. 5], то экономический потенциал необходимо признать практически непознаваемой характеристикой.

Проблема заключается в том, что экономические возможности общества находятся в непрерывном развитии: появляются новые технологии, увеличивающие эффективность производства, новые сферы экономической деятельности (например, информационные услуги), способы использования сил природы, не задействованных ранее в производственной деятельности (солнечная энергия). Возможности, которые сегодня были максимальными, завтра могут оказаться далекими от максимума в связи с новым научно-техническим открытием.

Первый – ресурсный подход – основан на том положении, что носителями потенциальных экономических способностей являются экономические ресурсы. Делается вывод о том, что чем большим объемом экономических ресурсов лучшего качества располагает территория, тем выше ее экономический потенциал. Развитие экономического потенциала связывается с личиной дополнительно вовлеченных в хозяйственную деятельность ресурсов.

При исследовании сущности экономически-устойчивого потенциала нами отмечалось, что объем ресурсов не может рассматриваться как экономический потенциал территории. Он характеризует ресурсные возможности, т.е. предпосылки экономической деятельности, и дает искаженное представление об экономических возможностях территории. Вместе с тем, ввиду значимости влияния ресурсной составляющей на экономический потенциал территории, необходимо осветить проблемы, связанные с определением ресурсного потенциала.

Прежде всего, это проблемы сопоставимости экономических ресурсов, имеющих различную природу. Здесь возможно использование системы бальных оценок. Однако наиболее приемлемой формой оценки всех видов ресурсов признана стоимостная, позволяющая использовать полученные результаты для различных сопоставлений. Несоизмеримость используемых денежных оценок природных, трудовых и капитальных ресурсов требует серьезных исследований в данном направлении.

Проблема экономической (стоимостной) оценки природных ресурсов является наиболее обсуждаемой в рассматриваемом блоке проблем, так как имеет самостоятельную значимость для создания действенного механизма природопользования. Интерес к данному вопросу возник в начале 60-х годов в связи с дискуссией о содержании национального богатства и правомерности учета природных ресурсов в его составе. В настоящее время, с усилением экологической составляющей в оценке качества экономического роста, проблема оценки природных ресурсов приобретает новое звучание.

Под экономической оценкой природных ресурсов понимается денежное выражение их хозяйственной ценности, обусловленной природными особенностями. Существуют два методологических подхода к оценке природных ресурсов: по затратам на освоение и воспроизводство ресурсов, и на основании величины дифференциальной ренты. Существовавшее противопоставление затратной (С.Г. Струмилин, Л.Л. Зусман) и рентной (Л.В. Кантарович, Т.С. Хачатуров, В.С. Немчинов, Н.П. Федоренко, М.Н. Лойтер) концепции привело к появлению смешанного подхода, когда суммируются в той или иной форме дифференциальная рента и затраты освоения (Е.С. Карнаухова, К.Г. Гофман).

В настоящее время признано, что все три метода не являются альтернативными и могут использоваться для различных целей: «затратная концепция - для установления стоимости природного ресурса, рентная – для его экономической оценки, смешанный подход – для определения цены и установления платы за его использование» [2, с. 115]. Констатируя, что современная теория экономической оценки природных ресурсов и

объектов природопользования в основном сложилась, ученые осознают наличие нерешенных вопросов ее практической реализации.

При доминировании в теории рентного подхода, практические попытки оценки экономических ресурсов носят, в основном, затратный характер ввиду трудностей исчисления замыкающих затрат, отсутствием необходимой статистической базы. Несоответствие между теорией и практикой определяет необходимость дальнейших поисков в данном направлении.

В отношении трудовых ресурсов, достаточно полно разработаны и широко используются в той или иной интерпретации оценки, основанные на демографических показателях. Учитывается численность и половозрастная структура населения, уровень занятости по полу и возрасту, уровень накопленных знаний, степень соответствия демографической структуры работающих условиям повышения эффективности труда, социальная мобильность населения в его территориальном и профессиональном аспекте. Интегральным показателем оценки состояния человеческих ресурсов регионов является индекс человеческого развития (ИЧР), разработанный ПРООН. Адаптированная к региональному уровню методика основана на девяти взвешенных компонентах: демографическом развитии, развитии рынка труда, материальном благосостоянии, условиях проживания населения, состоянии и охране здоровья, уровне образования, социальной среде, финансировании человеческого развития и экологической ситуации. Однако проблема соизмерения с другими видами ресурсов сохраняется.

Интерес представляет работа К.С. Миско, где осуществляется апробация метода оценки составляющих ресурсного потенциала на основе капитализации затрат общественного труда. Это обеспечивает, по мнению автора, корректное соизмерение природных и трудовых ресурсов с собственно капитальными ресурсами, которые всегда определялись аналогичным образом. В качестве критерия капитализации рассматривается временной цикл полного воспроизводства накопленных затрат, или период обновления запасов ресурсов в каждом конкретном регионе [3].

Предлагается измерять ресурсный потенциал в единицах конечного производственного результата, в качестве которого рассматриваются валовой общественный продукт, валовой внутренний продукт, конечный продукт и национальный доход.

Ресурсный потенциал региона оценивается авторами на основе следующей модели:

$$Y = \sum Li \times Ri + Z, (1)$$

где Y – конечный продукт (или национальный доход), Ri – количество ресурсов определенного вида, Li – частная эффективность ресурса, Z – конечный продукт (или национальный доход), полученный за счет прочих факторов.

Вызывает вопрос правомерность применения средних по стране показателей эффективности к условиям конкретного региона. Эффективность использования, в частности, природных ресурсов ограничена объективными особенностями территории. Использование при этом средних значений завышает либо занижает ресурсные возможности территории. Вместе с тем, модель, используемая при оценке ресурсного потенциала в подаваемой авторами интерпретации, может быть полезна при определении величины экономического потенциала регионов.

Второй подход, который можно назвать ориентированным на результат, основан на том, что возможности территории реализуются в каждом цикле экономической деятельности, и величину экономического потенциала можно оценить по объемным показателям производства благ, услуг. Критерий оценки: чем выше результаты – тем больше потенциал. В качестве обобщенной оценки при таком подходе используется ВРП, анализируется его поэлементная и отраслевая структура. Предлагаются экономико-математические модели оптимизации использования природных ресурсов в соответствии с применяемыми технологическими способами производства с целью максимизации результирующей функции [2, с. 305-309].

Ограниченность данного подхода связана с тем, что он позволяет оценить возможности территории по производству товаров и услуг, а не экономические во всей их полноте. Объем произведенных благ и услуг далеко не всегда соответствует конечному результату, который представляет собой доход от экономической деятельности всех заинтересованных ее участников: занятых работников - в виде заработной платы, дохода, регионов (государства) – в виде налогов и поступлений, субъектов хозяйствования – в виде прибыли.

По нашему мнению, исходный методологический подход, рассматривающий результаты функционирования экономической системы как проявление количественной величины экономического потенциала, соответствует смыслу оцениваемой категории. Однако при этом необходимо оценивать результаты в соответствии с конечной целью функционирования экономической системы – получением дохода всеми участниками экономической деятельности.

В последние годы довольно широко стал использоваться функциональный подход, основанный на оценке различных функциональных составляющих экономического потенциала. Исследователями произвольно рассматриваются различные виды частных потенциалов: природно-ресурсный, трудовой, фондовый, информационный, финансовый, организационно-управленческий, инвестиционный, научно-технический, рекреационный, потенциал межрегиональных взаимодействий, потенциал внутрирегиональных взаимодействий и т. д.

В настоящее время методы исследования частных потенциалов довольно глубоко изучены, тогда как комплексная оценка экономического потенциала на основе частных потенциалов требует разработки специализированного аппарата.

Как правило, функциональный подход используется при изучении экономических потенциалов группы регионов, их сравнении между собой. Оценка осуществляется на базе обобщенных показателей, полученных путем индексирования либо ранжирования значений частных потенциалов. Кроме того, что такие оценки имеют узкую сферу применения, большой вопрос вызывает правомерность агрегирования различных функций экономической системы, каждая из которых важна для нормальной ее жизнедеятельности и не может заменить другие.

Таким образом, первый подход характеризует предпосылки экономической деятельности, второй – фактические результаты производства, последний – место региона в группе регионов. В каждом направлении проделана значительная исследовательская работа, благодаря которой категория «экономически-устойчивый потенциал» приобретает конкретные количественные очертания. Отметим, что первоначальная ориентация на абстрактные возможности уступила место поискам в направлении фактических оценок. Указывая на чрезвычайную сложность количественной интерпретации рассматриваемой характеристики, современные исследователи признают необходимость ориентации применяемых показателей на решение практических аналитических задач региональной экономики.

Изучение научно-исследовательской литературы, посвященной теоретическим и практическим вопросам оценки экономически-устойчивого потенциала региона, позволяет сделать следующие выводы:

- Современная региональная наука имеет значительный опыт оценки экономических возможностей территориальных систем, существующие приемы и методы позволяют осуществлять сравнительную оценку экономического потенциала различных территорий с целью распределения трансфертных средств, воздействия на предпочтения инвесторов;

- Вместе с тем, применяемые системы оценок не достаточно результативны при решении задач управления, связанных с определением направлений экономической деятельности, наиболее соответствующих целям устойчивого развития региона, поиском источников его саморазвития, выбором приоритетов в использовании экономических ресурсов;

- Предлагаемые для решения перечисленных задач аналитические приемы строятся на диагностике сложившейся в регионе ситуации, индексном анализе выбираемых стратегий экономического развития, индикативном мониторинге структурных диспропорций и лишь опосредованно учитывают экономические возможности конкретной территории; Существующие в настоящее время оценки экономического потенциала региона носят описательный характер и используют произвольный перечень обобщающих и частных показателей, который формируется в зависимости от наличия и доступности той или иной информации на уровне региона;

- Основным обобщающим показателем, используемым для оценки экономических возможностей регионов в международной практике, является валовой региональный продукт, для исчисления которого в ряде стран создана постоянно действующая система сбора и обработки статистической информации; цели развития региона выражаются максимизацией объема получаемого валового регионального продукта, что противоречит принципам устойчивого развития.

Таким образом, создание системы оценки экономически-устойчивого потенциала, позволяющей решать практические задачи регионального уровня управления, является насущной потребностью регионов. Такая система может стать базой для выполнения запросов и других заинтересованных сторон. Очевидно, что знание того, насколько полно задействованы региональные факторы развития, позволяет более объективно распределять средства финансовой поддержки. Оценка перспектив развития экономического потенциала, может заинтересовать и потенциальных инвесторов.

Литература:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник, — М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Канторович Л. В. Дальнейшее развитие математических методов и перспективы их применения в планировании и экономике / Л. В. Канторович. - С. 310 – 353.
3. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования). — М.: Наука, 2011.

Секция 4

ТРАНСФОРМАЦИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ
И ОБЕСПЕЧЕНИЮ В ОТЧЕТНОСТИ ООО «МИРАТОРГ – БЕЛГОРОД»

*В.А. Махлис, Н.А. Калуцкая
г. Белгород, Россия*

Рыночная экономика на сегодняшний день создает адекватную систему социальной защиты народонаселения страны. Одной из важных структурных её ячеек считается социальное страхование. Если обеспечивается преимущество в социальной политике, а также соблюдаются основы общественной солидарности и социальной справедливости, то, однозначно, случается развитие свежей модели социальной защиты.

Во многих странах и сегодня остаются актуальными системы обязательного государственного социального страхования, потому как предусматривается явная значимость этого действия. Воздействие на социальные процессы гарантирует вероятность предельного сосредоточения ресурсов в единых фондах, именно тем, получая надежную социальную защиту населения державы. В Российской Федерации обязательное государственное социальное страхование представлено тремя следующими внебюджетными фондами: Пенсионным, Обязательного Медицинского страхования, Социального Страхования. Формирование и внедрение данных фондов имеет некие особенности. Задуманные как страховые, они не всегда соответствуют принципам формирования и использования страховых фондов. В их деятельности очевидны как черты бюджетного подхода, но и обязательность, и нормативность отчислений, плановое расходование средств и неимение персонификации накоплений и так далее. По своей сути экономической сферы работы эти фонды не считаются страховыми, а по форме они относятся к внебюджетным фондам.

Проанализируем на примере ООО "Мираторг- Белгород" отражение информации по социальному страхованию и обеспечению в отчетности и в целом. Для начала стоит разобраться, какими документами оформляются хозяйственные операции на предприятии. В первую очередь хозяйственные операции оформляются оправдательными документами. Эти документы устанавливают факт совершения конкретных действий и обоснованность их совершения. Данные документы являются первичными учетными документами. На основании этих документов в организации ведется бухгалтерский финансовый учет. Первичные учетные документы принимаются к учету и признаются расходами в соответствии с условиями заключенных договоров, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, утвержденных Постановлениями Госкомстата РФ. Если же документы, формы которых не предусмотрены в этих альбомах, то они должны в своём составе содержать такие обязательные реквизиты документа, как:

1. наименование,
2. дату составления,
3. наименование организации,
4. содержание хозяйственной операции,
5. измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении,
6. наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления,
7. личные подписи указанных лиц.

На бумажных информационных носителях составляются первичные и сводные учетные документы. Лица, имеющие право подписи первичных документов, утверждаются Генеральным директором предприятия по согласованию с главным бухгалтером. И организация документооборота осуществляется Генеральным директором. Документы же постоянного хранения (относящиеся к первой группе), имеющие научно-историческое значение, передаются на государственное хранение в государственные архивные учреждения, подчиненные Росархиву.

На сегодняшний день российским законодательством установлено, что в соответствии со своими обязанностями, абсолютно все работники бухгалтерии несут должностную, персональную и, конечно, материальную ответственность. Работнику бухгалтерии практически всегда приходится работать с данными, а некоторые из них несут коммерческую тайну, поэтому для безопасности и благосостояния компании ООО "Мираторг-Белгород" сотрудник бухгалтерского отдела обязан хранить коммерческую тайну. На основании приказа Министерства финансов Российской Федерации в ООО "Мираторг-Белгород" разработаны: учётная политика, план счетов, график документооборота. А порядок проведения инвентаризации же и методы оценки имущества и обязательств, определены Приказом Минфина России (Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утверждённые).

В ведение бухгалтерии входит: организация бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и строгий контроль над экономичным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Также бухгалтерия обеспечивает сохранность муниципальной собственности и ведет учёт за поступающие денежные и основные средства, своевременно отражая их на счетах операций бухгалтерского учета. И правильное начисление, и перечисление налогов в казну государства, также лежит «на плечах» бухгалтерии. Учет использования средств, которые выделены в распоряжение предприятия опять же реализуется бухгалтерией Общества, и она же контролирует выполнение плана по прибыли и рентабельности производства и определяет фактическую себестоимость продукции.

Ревизионной комиссией осуществляется четкий контроль за финансово-хозяйственной деятельностью ООО. Срок избрания ревизора - 1 год. Он имеет право в любой момент времени проводить проверки и иметь доступ к документации в полном объеме. А проверка годовых отчетов и бухгалтерских балансов проводится до их утверждения в обязательном порядке.

Таким образом, рассмотрев некоторые важные специфические особенности ведения учета по социальному страхованию и обеспечению, мы выявили следующие условия «улучшения» учета расчетов по страхованию в ООО "Мираторг- Белгород":

- Проведение модернизации организации учета расчетов по страхованию предприятия согласно требованиям Закона РФ «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в РФ»;
- Введение в учетно-аналитическую работу предприятия должностную аннотацию бухгалтера по учету оплаты труда и расчетов по социальному страхованию и обеспечению.

Данные манипуляции дадут возможность усовершенствовать учетно-аналитическую работу, нужную для принятия управленческих решений и увеличение производительности работы данного предприятия ООО "Мираторг- Белгород".

Литература:

1. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ (в ред. от 29 декабря 2015 г. N 394-ФЗ).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации, части 1,2. от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 21 февраля 2014 г. N 17-ФЗ).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 12 марта 2014 г. N 35-ФЗ).
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (от 06.12.2011 г. №402-ФЗ)
5. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 г. № 213 – ФЗ.
6. Постановление Правительства РФ «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2012 г.» от 24.09.2011 г. №97.
7. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 г. № 165 – ФЗ (в ред. ФЗ от 28.12.2013 г. №421-ФЗ).
8. Журавлев, В.Н. Читаем бухгалтерскую отчетность / В.Н. Журавлев. [текст] – М.: Издательско-консультационная компания «Статус- Кво», 2014.
9. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский учет / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова. [текст] – СПб.: Питер, 2014.
10. Официальный сайт ООО «Мираторг- Белгород» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miratorg.ru/default.aspx>.

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА 2017 ГОД

С.Н. Коваленко, А.А. Грудинина
г. Белгород, Россия
А.А. Цыгулева
г. Санкт-Петербург, Россия

Однозначно, основные активы являются приоритетной частью любого Общества и от правильного и эффективного их учета зависят наиболее важные показатели деятельности, такие как финансовое состояние, ликвидность, вероятность банкротства.

Изменения в учете основных средств на 2017 году, прежде всего, определены вступлением принципиально нового Общероссийского классификатора основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008). Так постановлением Правительства Российской Федерации от 01.01.2002 года № 1 утверждаются классификационные группы основных средств для целей налогового учета [6]. Также немаловажным является тот факт, что отдельные положения и поправки затрагивают формирование срока полезного использования по вновь приобретенному амортизируемому имуществу.

Более того, на наш взгляд, стоит напомнить, что в целях налогообложения с 1 января 2016 года амортизируемым необходимо считать имущество срок полезного использования, которого определяется периодом более 12 месяцев и сформированной первоначальной стоимостью более 100 000 рублей [2]. При этом установленный лимит действует для объектов, введенных в эксплуатацию с 2016 года. Но необходимо указать на тот факт, что в бухгалтерском учете остался ранее установленный предел в 40 000 рублей.

Амортизируемые объекты основных средств формируются по классификационным признакам по соответствующим амортизационным группам согласно срока их полезного использования (СПИ) [1].

На наш взгляд, необходимо упомянуть, что с января 2017 года экономические субъекты будут формировать группы амортизируемого имущества и сроки амортизации для

объектов основных средств по новому Классификатору основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008), который утвержден приказом Росстандарта от 12.12.2014 года № 2018-ст. В данном случае старый Классификатор основных фондов ОК 013-94, по которому фиксировалась одна из десяти групп амортизируемого имущества, утрачивает свою силу.

В этом связи укажем, что во введенном Классификаторе основных фондов коды объектов основных средств полностью пересмотрены: их нумерация стала иной, частично поменялись и наименования объектов.

Целесообразно сообщить, что для того чтобы упростить переход на вновь введенный Классификатор основных фондов, Росстандарт сформировал приказ от 21.04 2016 года № 458 «Об утверждении прямого и обратного переходника между формулировками ОК 013-94 и ОК 013-2014 (СНС 2008) Общероссийского классификатора основных фондов», в котором указана таблица соответствия старых и новых кодов ОКОФ, а именно, предусмотрен прямой переходник, который устанавливает взаимосвязь ОК 013-94 с ОК 013-2014 (СНС 2008), а обратный переходник, наоборот, переход от ОК 013-2014 (СНС 2008) к ОК 013-94). У большинства объектов название осталось неизменным, трансформировался только номер кода и название подгруппы.

В связи с вышерассмотренным отмечаем, что в бухгалтерском учете экономической субъект может самостоятельно определять срок полезного использования объекта, не основываясь на какие-либо нормы или классификаторы.

Ограничений на применение Классификатора основных средств, установленного для целей налогообложения, в бухгалтерском учете нет [4].

Необходимо отметить, что в Классификаторе основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008) представлены определения основных активов, к которым относят произведенные активы, применяемые не единожды или регулярно в течение длительного промежутка времени, но не менее одного года, для производства продукции, работ, услуг [5].

Следует отметить, что коды Классификатора основных фондов бухгалтерский работник использует, как правило, при составлении формы статистического наблюдения № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов».

Но первоначально Общероссийский классификатор основных фондов применяется с целью определения нормы амортизационных отчислений основного актива в налогообложении, так как в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налогоплательщики при формировании амортизационной группы, в которую следует включать то или иное имущество, обязаны использовать Классификацию основных средств, утвержденную Постановлением Правительства № 1. В то время как эта Классификация, в свою очередь, основана на классификаторе ОКОФ [5].

Затем рассмотрим применение классификатора основных активов для определения амортизационной группы и срока полезного использования.

Срок полезного использования - это определенный промежуток времени (количество месяцев), в течение которого экономический субъект думает использовать основное средство и получать от этого определенные выгоды. В соответствии с этим сроком объект основных средств в налоговом учете относится к той или другой амортизационной группе.

Принимая основное средство к учету, каждый экономический субъект самостоятельно устанавливает срок полезного использования на дату непосредственного ввода объекта в эксплуатацию. Но прежде чем зафиксировать срок полезного использования для вновь приобретенного основного средства, нужно понять, к какой из представленных в нормативном акте амортизационных групп относится рассматриваемый объект [6].

Для каждой из групп принят минимальный и максимальный срок полезного использования. Общество может выбрать его в пределах определенной амортизационной группы, в которую включено основное средство.

Кроме того, если объект относится к тому виду, который не предусмотрен в утвержденной Классификации, то по такому основному средству срок полезного

использования должен формироваться в соответствии технической документацией или рекомендациями организации-изготовителя. Более того, если в технической документации срок полезного использования отсутствует, то экономический субъект может воспользоваться данными Классификатора основных фондов. При этом код основного средства нужно идентифицировать с помощью ОКОФ и определить амортизационную группу согласно указанному коду (диапазоны кодов в Классификаторе приведены дополнительно к наименованиям основных активов в графе пояснений) [6].

Далее проанализируем использование Классификатора основных фондов с точки зрения бухгалтерского учета.

В неоднократно упомянутом нами Постановлением Правительства № 1, определяющим в первую очередь Классификацию основных средств с начала 2017 года, отмечено, что Классификация должна применяться для целей налогового учета. Из текста указанного документа исключено положение о том, что Классификация может использоваться и для целей бухгалтерского учета. Что является, на наш взгляд, вполне закономерным, так как налоговое законодательство не должно регламентировать вопросы финансового учета. Но указывает ли это на то, что классификация с точки зрения налогообложения не может быть использована в бухгалтерском учете? Рассмотрим данный вопрос.

Для целей учетного процесса срок полезного использования формируется исходя из периода, в рамках которого основное средство должно приносить Обществу экономические выгоды, то есть доход.

Кроме того, Положением по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств» предусмотрено, что срок полезного использования объекта основных средств корректируют в соответствии с критериями (рис. 1.) [3]:

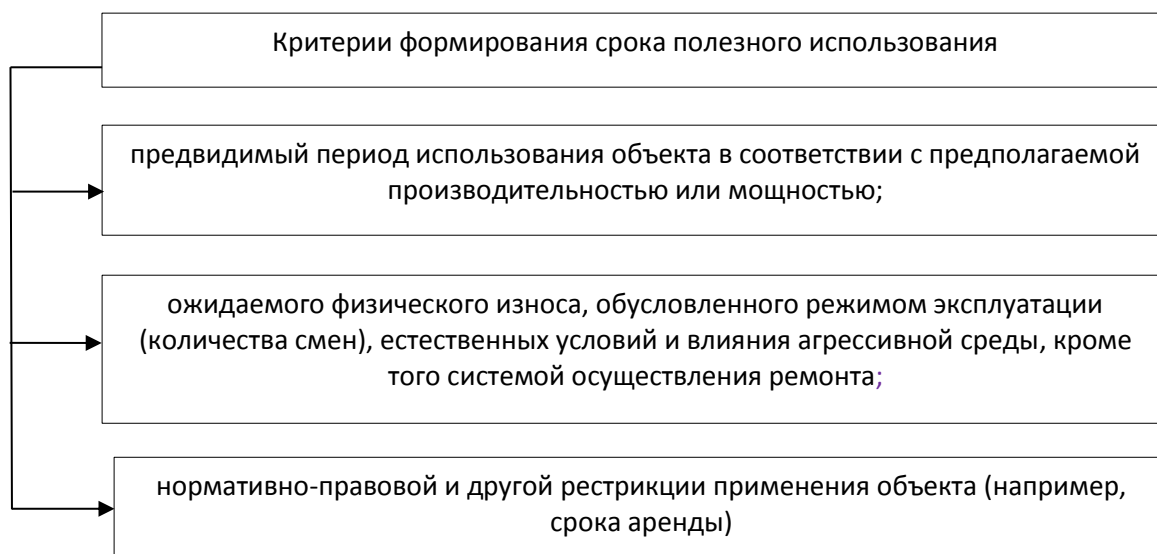


Рис. 1. Критерии формирования срока полезного использования

В связи с вышерассмотренным отмечаем, что в бухгалтерском учете экономический субъект может самостоятельно определять срок полезного использования объекта, не основываясь на какие-либо классификаторы и границы.

Ограничений на применение Классификатора основных средств, установленного для целей налогообложения, в бухгалтерском учете нет.

подавляющая часть организаций использует при этом классификацию для целей бухгалтерского учета, тем самым уточнив такой порядок в учетной политике. Более того, отмеченное условие подбирается с целью сокращения учетной работы, максимального конвергенции бухгалтерского и налогового учета, в том числе, для того, чтобы миновать возникновение временных разниц.

По общему правилу срок полезного использования пересматривается, в случае, если произведено усовершенствование исходных технических показателей функционирования основного актива в результате дооборудования, реконструкции, модернизации. Подчеркнем, что в учете для целей налогообложения увеличение срока полезного использования может происходить исключительно в границах сроков, определенных для той амортизационной группы, в которую объект было ранее включен.

В случае, когда срок полезного использования по завершению проведения модернизации, реконструирования, или технического перевооружения был заметно увеличен, Общество вправе начислять амортизационные отчисления по новой норме, сформированной исходя из нового срока полезного использования основного актива, что представлено в письме Министерства финансов России от 04.08.2016 года № 03-03-06/1/45862. Но вместе с тем, заданный пересчет нормы амортизации приведет к тому, что объект будет амортизироваться больше по времени, что для организации не совсем оптимально. Но зачастую, в данном случае выгоднее начислять амортизационные отчисления по прежним нормам.

Если же после модернизации первоначальная стоимость основного средства трансформировалась, а период полезного использования остался без изменений, то размер амортизации при использовании линейного способа в налоговом учете пересмотреть не представляется возможным, и на момент окончания срока полезного использования объект будет самортизировано не полностью. Однако согласно разъяснениям Минфина России организациям в этом случае разрешено продолжать начислять амортизацию линейным методом до полного погашения стоимости основного актива и после окончания периода полезного использования, если он не пересматривался после модернизации объекта основных средств, согласно письму Министерства финансов Российской Федерации от 05.07.2011 года № 03-03-06/1/402 [5].

В бухгалтерском финансовом учете срок полезного использования определяется все же, как оценочное значение. В связи с этим у Общества есть возможность без учета каких-либо параметров пересмотреть промежуток полезного использования в данном случае, как, например, модернизация или реконструкция, с представлением корректировки в учете и отчетности. Причем допустимость регулирования срока полезного использования как оценочной величины необходимо закрепить в принятой учетной политике организации.

Литература:

1. Российская Федерация. Государственная Дума. Налоговый кодекс. Российская Федерация, ч. 2 утв. ФЗ РФ от 05.08.2000 г. № 117 ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2017 г.); - (Кодексы Российской Федерации);
2. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации № 1н от 01.01.2002 г. (ред. от 07.07.2016 г.) – (Нормативные акты России);
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» (ПБУ 6/01), утв. приказом Минфина РФ № 26н от 30.03.2001 г. (ред. от 06.05.2016 г.) – (Нормативные акты России);
4. О переходе на новую редакцию Общероссийского классификатора основных фондов ОК 013-2014 (СНС 2008), утв. Письмом МинФина РФ от 7 декабря 2016 г. N 02-08-05/73041.
5. Голышева, Н., Горохова А. Учет основных средств в 2017 году [Электронный ресурс] / Н. Голышева Н., А. Горохова // Журнал «Актуальная бухгалтерия» 6 декабря 2016. Ресурс доступа: <http://www.garant.ru/article/1037957/#ixzz4f4OeXL28>
6. Налогообложение движимого имущества: изменения-2017 // [Электронный ресурс] Ресурс доступа: http://nalog-nalog.ru/nalog_na_imuwestvo/nalog_na_imuwestvo_organizacij_2016-2017/nalogooblozhenie_dvizhimogo_imuwestva_izmeneniya-2017/#

ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПЕРСПЕКТИВНЫХ КАЛЬКУЛЯЦИОННЫХ СИСТЕМ

*С.Н. Коваленко, Т.А. Маликова
г. Белгород, Россия*

Калькулирование себестоимости продукции является одним из важных и необходимых процессов в управлении производством.

Переход России к рыночным отношениям обуславливает необходимость исследования новых, более актуальных калькуляционных систем, применяющихся в странах с развитой рыночной экономикой.

Традиционные калькуляционные системы преследовали одну цель – оценить запасы готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства. Это было необходимо для целей производства именно внутри самого процесса, для составления внешней отчетности, а также для определения прибыли. Однако несмотря на важность этой задачи, данные традиционные системы калькулирования не владеют такой информацией, которая могла быть полезна для руководителя в решении многих управленческих задач.

Оценка выполнения плана, принятого управленческим персоналом, служит основой современного калькулирования. Ведь это необходимо для анализа причин отклонений от плановых заданий по себестоимости.

Калькуляционная система – совокупность приемов и процедур по текущей группировке, обобщению затрат на счетах и исчислению себестоимости продукции.

Можно сказать, современные системы калькулирования, перспективные, более соразмерны. Представленная в них информация может не только решать традиционные задачи, но и прогнозировать экономические последствия таких ситуаций, как:

- целесообразность выпуска продукции в будущем;
- установление оптимальной цены;
- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции;
- рациональность обновления действующих технологий и технического обеспечения;
- оценка качества работы персонала в целом.

Наумова Н. А. считает, что общепринятой классификации систем калькулирования до сих пор нет. Тем не менее, всю общность традиционных методов калькуляционного учета можно разделить по следующим признакам [3, с.67]:

1. По полноте включения постоянных расходов. К данной классификации относятся системы полной себестоимости (absorption costing) неполной, усеченной себестоимости (direct costing).

2. По расчетной информации. Здесь используется фактическое и нормативное калькулирования, в зависимости нормативная и фактическая информация была представлена.

3. По объекту калькулирования. По данному признаку используется метод позаказного и попередельного (попроцессного) калькулирования.

Каверина О.Д. разделяет методы учета затрат на традиционные и перспективные. Традиционные методы – формирование полной себестоимости, позаказное и попередельное калькулирование, а также нормативный метод [2, с.50].

К перспективным методам кандидат экономических наук относит: «АВ–костинг», «Таргет–костинг», «Кайзен–костинг», «Точно в срок», «По последней операции», представленные в таблице 1.

Перспективные или нетрадиционные системы калькуляционного учета в большей степени будут совершенствовать производство организации. Это связано с тем, что экономика стремительно развивается, появляются новые технологии и методы управления. Исходя из данной ситуации и появляются новые калькуляционные системы.

Таблица 1

Краткая характеристика нетрадиционных систем учета

Система	Цель	Характеристика	Особенности учета
АВ-костинг	Тактическая	Достижение точности результатов калькулирования себестоимости продукта и управление затратами.	Для расчета использования затрат выделяют три стадии работы: штучная работа, пакетная работа и продуктовая работа.
Таргет-костинг	Стратегическая	Оптимально спроектировать затраты будущего изделия еще на этапе исследования.	Расчет себестоимости изделия, исходя из предварительно установленной цены. Разработка пробного проекта.
Кайзен-костинг	Стратегическая	Минимизации разницы между расчетной и фактической себестоимостями продукта по отдельным статьям затрат.	Политика снижения себестоимости, управление затратами – кайзен – задачи.
Точно в срок	Стратегическая	Максимально снизить непроизводительные затраты и отказаться от операций и процессов, которые не дают предприятию дополнительных улучшений качества продукции или услуг.	Счета «Материалы» и «Основное производство» заменяются счетом «Ресурсы в производстве», отсутствует детальный учет движения основных материалов и затрат труда по операциям. Затраты списываются на 43 счет «Готовая продукция». В системе не используется счет 10 «Материалы». Вместо него используют счет «Материалы и производство».
По последней операции	Стратегическая	Создана для информационного обеспечения управления производством «точно в срок».	Такие же, как и у системы «точно в срок».

В разных странах в зависимости от характера деятельности предприятия используют различные системы.

Так, по мнению Ступиной А. А., метод «АВС» используют западные страны. Данный метод хорошо подойдет предприятиям, у которых высокий уровень расходов. Систему «Таргет–костинг» используют также западные страны и Япония. Область применения данной системы – инновационные проекты; для фирм, работающих на международных рынках с жесткой конкуренцией. «Кайзен–костинг» используется в Японии на предприятиях, где наблюдается длительный жизненный цикл производимой продукции. Система «Точно в срок» широко распространена в европейских странах, Японии и США. Данная система предназначена для поточного производства с высокой добавленной стоимостью. В целях совершенствования качества продукции используют систему «Всеобщее управление качеством», которая распространена в таких странах, как Россия, Япония и США.

Страны, применяющие ту или иную систему калькуляционного учета, делают акцент в принятии решений, прежде всего, на то, с чем придется организации столкнуться в будущем. Особое внимание стоит уделять не только преимуществам конкретной системы, но и брать в расчет ее недостатки.

Так, например, в России не используются новейшие системы учета, как «АВС», «Таргет-костинг». Данный факт нельзя назвать положительным в связи с тем, применение современных систем калькуляционного учета позволяет более качественнее вести учет затрат. Также это позволит выявить недочеты и погрешности в управленческом секторе предприятия, найти пути минимизации затрат и обеспечить повышение конкурентоспособности.

Однако применение «АВ-костинга» в России возможно не во всех направлениях хозяйственной деятельности. В основном она может подойти для нефтедобывающих и газодобывающих предприятиях, которые занимаются лесозаготовкой, наукоемким производством. Применение «таргет-костинга» и TQM метода в нашей стране в основном актуально для автомобильной промышленности. Те организациям, которые специализируются на производстве ЭВМ и бытовой техники, целесообразно применять «кайзен-костинг» и калькулирование по последней операции. Использование данных систем позволит получить большую прибыль за счет достижения целевой себестоимости продукта, улучшения качества продукции, сокращения времени производства.

Можно выделить наиболее универсальную систему калькуляционного учета – это учет по теории ограничений. Ключевой момент состоит в том, что он не имеет ограничений по сферам применения. Внедрение TOQ на российский рынок совместно с действующими традиционными системами калькуляционного учета позволит достичь сочетания качественного учета и управления затратами.

Литература:

1. Ильченко И. Ю. Методические вопросы применения системы «Таргет-костинг» и «Кайзен-костинг» // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 5. С. 55-58.
2. Каверина О. Д. Перспективы развития калькуляционной системы «АВ-костинг» // Вестник. 5 серия. 2005. №1. С. 50-60.
3. Наумова Н. А., Белан В. В. Функциональный учет затрат как прогрессивная калькуляционная система // Сибирская финансовая школа. 2005. № 2. С. 67-70.
4. Нефедова С. В., Переполова М. В. Новейшие системы калькулирования // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2016. № 1. С. 95-97.
5. Просвирина И. И., Проскурина В. В. «Кайзен-костинг» как система управления затратами на современном производстве // Научно-аналитический экономический журнал. 2016. №5. С. 4.
6. Расторгуева Н. Ф. Особенности развития управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 10. С. 56 – 64.
7. Ступина А.А., Желткевич П.А., Карабицына Е.Ф., Гальцова Е.А., Александрова У.А. Новейшие системы управленческого учета // Современные проблемы науки и образования. 2014. №2. С. 412.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Е.А. Нефедова, А.Н. Назарова
г. Белгород, Россия***

Бухгалтерский учет в организациях существенно изменился в связи с переходом к рыночным отношениям. В связи с ужесточением регламента учетного процесса со стороны государства и самостоятельности хозяйствующего субъекта в постановке бухгалтерского учета, вторые самостоятельно разрабатывают учетную политику с целью решения задач, стоящих перед бухгалтерским учетом. К сожалению, не все бухгалтера оценивают

достоинства составления и соблюдения учетной политики для ведения не только бухгалтерского учета, но и налогового учета.

Важность правильного выбора учетной политики играет огромную роль при влиянии на величину таких показателей, как себестоимость продукции, прибыль, налог на добавленную стоимость и имущество, а также показателя финансового состояния организации. Внешние и внутренние пользователи бухгалтерской информации не смогут проанализировать основные показатели деятельности организации без предварительного ознакомления с положениями учетной политики организации.

Все хозяйствующие субъекты, независимо от формы собственности имеют структурное подразделение - бухгалтерию, работники которого занимаются ведением бухгалтерского учета, во главе которого стоит главный бухгалтер. Одной из важнейших обязанностей главного бухгалтера является формирование учетной политики с учетом специфики организации. В начале финансового года, который для организации начинается с 1 января по 31 декабря, главный бухгалтер составляет или обновляет учетную политику в соответствии с изменениями, произошедшими в законодательных актах Российской Федерации. Учетная политика для организации, является важнейшим документом, где отражены главные правила и законы ведения бухгалтерского учета [3].

Основным документом, в соответствии с которым должны быть разработаны положения учетной политики организации, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-н от 06.12.2011г.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», под учетной политикой понимается совокупность способов ведения бухгалтерского учета, принятых экономическим субъектом с целью осуществления первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни [1].

Учетную политику в экономических субъектах разрабатывают на основе Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) в соответствии с установленными допущениями и требованиями. В бухгалтерском учете под допущениями подразумеваются условия деятельности экономического субъекта, которые должны соблюдаться при формировании учетной политики [2].

Допущения, которые необходимо учесть при формировании учетной политики экономического субъекта, представлены на рисунке 1.

Приказом руководителя утверждается учетная политика, сформированная главным бухгалтером. Вместе с ней утверждается:

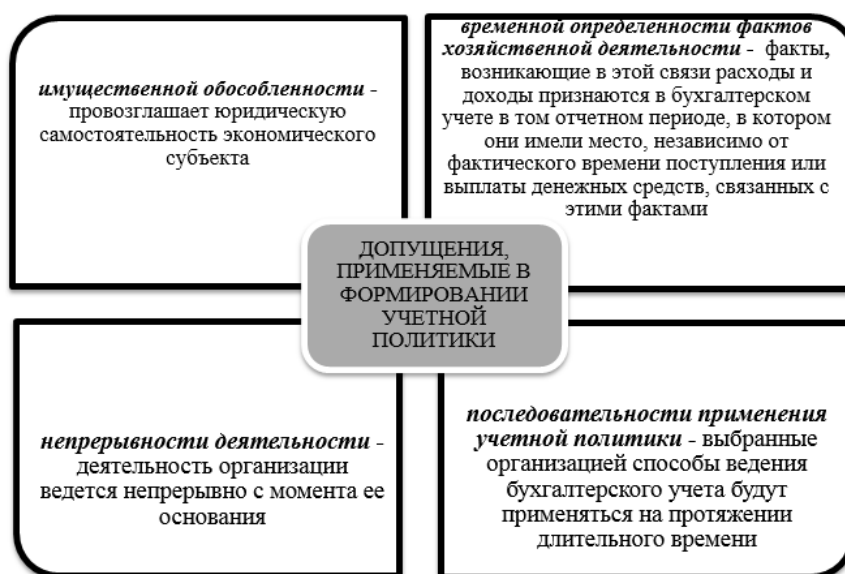


Рис.1. Условия деятельности экономического субъекта, которые должны соблюдаться при формировании учетной политики

✓ рабочий план счетов, в котором отражены все необходимые синтетические и аналитические счета для бухгалтерского учета хозяйственных операций организации. Организация имеет право использовать свой перечень счетов в рамках рекомендуемого Министерством финансов Российской Федерации Плана счетов;

✓ формы первичных и сводных документов, а также формы внутренней отчетности организации;

✓ порядок и сроки проведения инвентаризации имущества и обязательств;

✓ методы оценки активов и обязательств;

✓ график документооборота;

✓ порядок осуществления контроля за хозяйственными операциями и другие [2].

Изменения в учетной политике могут быть внесены и использоваться с 1 января года, следующего за годом в котором были проведены изменения. Все структурные подразделения организации при осуществлении своей деятельности должны придерживаться утвержденных положений учетной политики.

Утвержденная учетная политика может быть изменена и (или) дополнена в следующих случаях:

▪ изменения действующего законодательства Российской Федерации или нормативных актов, которые регулируют порядок ведения бухгалтерского учета в организациях;

▪ разработки и применении экономическим субъектом не отраженных ранее способов ведения бухгалтерского учета, которые являются наиболее рациональными или менее трудоемкими без снижения степени достоверности представляемой информации;

▪ существенного изменения условий деятельности, связанного с реорганизацией, сменой собственника или изменением видов экономической деятельности. [2].

На рисунке 2 рассмотрены основные требования, которые должны быть соблюдены при формировании учетной политики организации.



Рис.2. Требования, соблюдаемые при формировании учетной политики организации

Все изменения, отраженные в учетной политике, должны быть оформлены приказом руководителя организации и введены в действие с начала финансового года. Руководство должно понимать, что все изменения в учетной политике влекут за собой глобальные изменения в финансовом положении организации, которые оцениваются в стоимостном выражении. Внесенные изменения влекут корректировку данных, содержащихся бухгалтерской отчетности соответствующего периода без корректировки учетных записей.

Учетная политика организации должна быть доступной для пользователей отчетности, поэтому при ее составлении руководитель и главный бухгалтер стараются максимально точно и подробно дать характеристику каждого участка бухгалтерского учета, которая позволяет отражать происходящие хозяйственные процессы, состояние экономической среды.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред. от 28.06.2013 № 134-ФЗ) // Нормативные документы.- <http://www.consultant.ru>.

2. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету «Учётная политика организации» ПБУ 1/2008: приказ Минфина РФ от 06.10.2008г. № 106н // Нормативные документы.- <http://www.consultant.ru>.

3. Нефедова Е.А., Махлис В.А., Бутенко Л.Н. Основные нормативные акты при формировании учетной политики организации// VII Международная научно-практическая конференция «Современные проблемы развития фундаментальных и прикладных наук» Praha, CzechRepublic, 20 декабря 2016 г.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ОАО «БЕЛГОРОДАСБЕСТОЦЕМЕНТ»)

***П. Ю. Тереховская
Науч. рук.: С. П. Маширова
г. Белгород, Россия***

Одним из важнейших ресурсных составляющих хозяйственной деятельности являются основные средства. От правильности использования средств труда, состояния и технического развития зависит результативность деятельности организации [3, с.570].

Анализ основных средств начинается с изучения объема основных средств в организации, их динамики и структуры. Успешное функционирование производственного предпринимательства определяется эффективностью использования основных средств.

Важнейшим фактором интенсивного развития организации является повышение эффективности производства, обеспеченность ее основными средствами в необходимом количестве и полное использование имеющихся ресурсов.

В современных условиях экономического роста остро стоит проблема эффективного использования модернизированного и технического обновления основных производственных средств. Исследуя закономерности производства, разрабатываются результативные решения эффективности капитальных вложений, проблемы улучшения использования экономических мощностей, инвестиционного капитала и оценки основных средств [2, с.33].

Основные средства представляют собой совокупность произведенных общественным трудом материальных ценностей, действующих в неизменной натуральной форме в течение длительного периода, неоднократно участвующих в процессе производства и утрачивающих свою стоимость по частям по мере снашивания.

Таблица 1

Динамика и структура основных средств
 ОАО «Белгородасбестоцемент» в 2013-2015 гг., тыс.руб.

№ п/п	Наименование показателя	2013 г.	%	2014 г.	%	2015 г.	%	Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
								2014г./2013 г.	2015г./2014 г.	2014 г./2013 г.	2015 г./2014 г.
1	Здания	71464	21,89	72127	21,46	72790	21,01	663	663	100,00	100,00
2	Сооружения	24675	7,56	30164	8,97	33507	9,67	5489	3343	122,25	111,08
3	Рабочие машины и оборудование	135875	41,62	140118	41,69	145126	41,89	4243	5008	103,12	103,57
4	Транспортные средства	46022	14,10	45244	13,46	46582	13,44	-778	1338	98,31	102,96
5	Производственный инвентарь	27269	8,35	27432,5	8,16	27289	7,88	163,5	-143,5	100,60	99,48
6	Земля	21185	6,49	21185	6,30	21185	6,11	-	-	100,00	100,00
7	Активная часть	209166	64,07	212794,5	63,31	218997	63,21	3628,5	6202,5	101,73	102,91
8	Пассивная часть	117324	35,93	123476	36,74	127482	36,79	6152	4006	105,24	103,24
9	Итого	326490	100	336091	100	346479	100	9601	10388	102,94	103,09

На примере организации ОАО «Белгородасбестоцемент», специализирующегося на выпуске высококачественной асбестоцементной продукции, проанализируем структуру, динамику и движение основных производственных средств [1].

Из таблицы видно, что основные производственные средства в 2014г. по сравнению с 2013г. увеличилась на 9601тыс.руб., или на 2,94%, а в 2015г. по сравнению с 2014г. она увеличилась на 10 388 тыс.руб., или на 3,09

Наибольшую долю в объеме основных средств занимают рабочие машины и оборудование. В 2014г. по сравнению с 2013г. их доля увеличилась на 3,12%, а в 2015 по сравнению с 2014 они увеличились на 3,57%, что говорит об активном использовании основных средств. Это объясняется тем, что основным видом деятельности является производство.

Темп роста транспортных средств показывает снижение, так в 2015 г. показатель был равен 13,44% и уменьшился на 0,02% по сравнению с показателем 2014 г.

Такие изменения в показателях могут быть связаны с совершенствованием инновационной системы основных средств. Это объясняется тем, что основным видом деятельности организации является производство.

Анализ данной таблицы говорит о тенденции к уменьшению стоимости основных средств, необходимости введения новых прогрессивных технологий и более рационального метода использования основных производственных средств в организации.

Большое значение при анализе имеет состояние и движение основных средств. С целью определения концепции эксплуатации проводится учет показателей состояния основных средств. Для этого рассчитываются показатели: коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент износа и коэффициент технической годности основных средств организации [4,с.168].

Рассчитав показатели можем сделать выводы, что стоимость основных средств на начало года в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 5302 тыс.руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014г. на 13900 тыс.руб.

Таблица 2

Показатели состояния и движения основных средств ОАО «Белгородасбестоцемент» в 2013-2015 гг.

№ п/ п	Наименование показателя	Годы			Изменение +/-	
		2013	2014	2015	2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.
1	Стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.	323839	329141	343041	5302	13900
2	Стоимость выбывших основных средств, тыс. руб.	4175	13381	5187	9206	-8194
3	Стоимость поступивших основных средств, тыс. руб.	9477	27281	12064	17804	-15217
4	Износ, тыс.руб.	5302	13900	6877	8598	-7023
5	Наличие на конец года,тыс.руб.	329141	343041	349918	13900	6877
6	Коэффициент износа основных средств по состоянию на конец года	0,045	0,043	0,054	-0,002	0,011
7	Коэффициент годности основных средств по состоянию на конец года	0,48	0,45	0,49	-0,03	0,04
8	Коэффициент обновления	0,028	0,079	0,034	0,051	-0,045
9	Коэффициент выбытия основных средств, руб.	0,012	0,040	0,015	0,028	-0,025

ОАО «Белгородасбестоцемент» недостаточно полно использует не только активную, но и пассивную часть основных средств. Неполное использование производственной мощности приводит к снижению продажи продукции, росту ее себестоимости, так как на единицу продукции приходится больше постоянных расходов.

В организации за анализируемые 3 года основные средства в 2014г. по сравнению с 2013 г. поступили в сумме 17804 тыс.руб., а в 2015г. по сравнению с 2014г. произошло их снижение на 12064 тыс. руб.

Коэффициент обновления в 2014 г. по сравнению с 2013 увеличился на 0,051, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло снижение коэффициента обновления на 0,045, за счет снижения поступления основных средств в организацию.

Для определения эффективности работы организации, следует дать более точную оценку производительности основных средств. Рассмотрим динамику показателей эффективности использования основных средств данных в таблице 3.

Таблица 3

Анализ показателей эффективности использования основных средств
ОАО «Белгородасбестоцемент» за 2013 - 2015 годы

Наименование показателя	Годы			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014	2014/ 2013	2015/ 2014
Выпуск продукции, тыс. руб.	1257174	1259495	1211654	2321	-47841	100,18	96,20
Чистая прибыль, тыс. руб.	151514	145389	106138	-6125	-39251	95,96	73,00
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	162585	164160	164352	1575	192	100,97	100,12
Фондоотдача, руб.	7,73	7,67	7,37	-0,06	-0,3	99,22	96,09
Фондоёмкость, руб.	0,129	0,130	0,135	0,001	0,005	100,78	103,85
Фондорентабельность, %	93,19	88,56	64,57	-4,63	-23,99	-	-

Из таблицы 3 видно, что показатель выпуска продукции в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 2321 тыс.руб., или на 0,18%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уменьшился на 47841 тыс.руб., или на 3,80%.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 1575 тыс. руб., или на 0,97%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 192 тыс.руб.

Показатель фондоотдачи в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшился на 0,06 руб., или на 0,78%, а в 2015г. по сравнению с 2014 г. уменьшился на 0,3, или на 3,91%, что говорит о неэффективности использования организацией основных средств.

Показатель фондоёмкости изменялся по –разному, так в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,001 руб., или на 0,78%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 0,005 руб., или на 3,85%.

Показатель фондорентабельности, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшился на 4,63, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уменьшился на 23,99.

Таким образом, эффективность и рациональность использования основных производственных средств в ОАО «Белгородасбестоцемент» в 2015 году по сравнению с 2014 и 2013 годами уменьшилась.

По проведенному анализу использования основных средств в организации предлагаем провести ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности:

- внедрение новых высококачественных прогрессивных технологий для производительности работы основных средств;
- совершенствование организации производства и труда, способствующее недопущению простоев и аварий;
- своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- своевременное обновление, с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа.

Предложенные мероприятия будут способствовать эффективному использованию основных производственных средств в организации.

Литература:

1. Белгородасбестоцемент [Электронный ресурс] <http://www.belacy.ru/>
2. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 33с.
3. Мельникова Т.В., Методика проведения анализа основных средств организации [Текст] //Молодой ученый. – 2015. – №8 – 570 с.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник [Текст] – 14-е изд., перераб. и доп.– М.:ИНФА-М, 2014. – 168 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие [Текст] – 6-е изд.,испр. и доп. – М.: ИНФРА –М, 2017. – 48с.

ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В. Чистникова
г. Белгород, Россия

В условиях рыночной экономики, построенной на конкуренции, деятельность предприятий связана с риском и неопределенностью, поэтому возрастает роль достоверной информации как основы для обеспечения экономической безопасности и принятия управленческих решений. Эффективной системой получения разнообразной рыночной информации выступает конкурентная разведка.

Достижение превосходства предприятия в конкурентной борьбе и экономическое выживание не представляется возможным без знаний о намерениях конкурентов, основных тенденциях деловой жизни, уровне рисков и рыночных факторов, влияющих на деятельность предприятия. Знания о деятельности конкурентов все чаще превращаются в законный источник преимущества предприятия на рынке. Содержание этого конкурентного преимущества основано на том, что фирма, которая позиционируется на рынке, реализовывает всем желающим покупательную ценность, определяющуюся по отношению к предложениям конкурентов.

Быстрые изменения внешней среды символизируют наступление новой эпохи менеджмента, главной чертой которой является гибкость управления, быстрая скорость реакции на внешние факторы, а также необходимость систематической обработки информации о конкурентах.

Конкурентная разведка – это запланированные действия, которые проводятся на постоянной основе и заключаются в поиске информации и исследовании рыночной и деловой среды.

В процессе конкурентной разведки осуществляется постоянный сбор, накопление, структурирование, обработка и анализ данных о внутренней и внешней среде предприятия, позволяющие руководству прогнозировать изменения в этой среде и принимать своевременные оптимальные решения по управлению рисками, внедрению изменений в компании и соответствующие меры, направленные на удовлетворение будущих запросов потребителей и поддержание прибыльности.

Конкурентная разведка – это система сбора и обработки данных, полученных из разных источников и предназначенных для выбора решения с целью повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечения устойчивости ее деятельности.

Конкурентная разведка представляет собой особый вид информационно-аналитической работы, который позволяет осуществлять сбор обширнейшей информации о юридических и физических лицах без применения специфических методов оперативно-розыскной деятельности [1].

Сущность конкурентной разведки как экономической категории заключается в том, что она представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленный на информационное обеспечение управления хозяйствующим субъектом с целью повышения его конкурентоспособности.

Конкурентная разведка – это комплекс адаптированных к гражданскому обороту методов и приемов работы государственной разведки, направленных на сбор и обработку данных из различных источников, с целью информационной поддержки выработки управленческих решений, проводимых в рамках закона и с соблюдением этических норм (в отличие от промышленного шпионажа); а также результаты деятельности структурного подразделения предприятия, выполняющего эти функции.

Конкурентная разведка – это деятельность, связанная со сбором и анализом бизнес-информации о состоянии рынка и предпринимательской среды для определения конкурентной позиции фирмы, факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия в текущем и будущих периодах.

Декомпозиция содержания «конкурентная разведка предприятия» представлена на рисунке 1.1.



Рис. 1.1. Декомпозиция содержания «конкурентная разведка предприятия»

Конкурентная разведка, в первую очередь, выступает инструментом для руководителя компании.

Конкурентная разведка на предприятии – это правильная организация и систематизация сбора и анализа информации [2]. Опыт деятельности компаний подтверждает, что затраты на информацию и аналитические исследования окупаются многократно. При этом предприятие не получает прибыль напрямую от конкурентной разведки, а избегает финансовых и моральных потерь.

Конкурентная разведка – не просто инструмент исследования конкурентной среды, это актуальный бизнес-процесс, возникший на стыке экономики, юриспруденции и специальных разведывательных дисциплин и приемов.

Конкурентная разведка это прежде всего использование современных информационных технологий для легального сбора и анализа данных о конкурентной среде и конкурентах. Она осуществляется исключительно в рамках нормативно-правового поля, и результатов добивается благодаря

Конкурентная разведка представляет собой инструмент предоставления информации для потребителей, которые, в первую очередь, являются субъектами, реализующими свои потребности как отдельной группы, функционирующей в бизнес-среде конкретной организации. Каждый сегмент потребителей имеет совокупность потребностей, отличную от комплекса потребностей других групп, которая определяет главную целевую направленность данной группы.

К потребителям информации относятся все агенты взаимодействия с информацией, которые интересуются теми или иными аспектами ее мультиполезности для удовлетворения своих потребностей. Такое взаимодействие может происходить в разных формах, при этом информация представляет собой уникальный объект потребления, содержащий генеральную совокупность материальных и нематериальных свойств [3].

Фундаментальные преимущества перед конкурентами и за счет этого экономическое развитие может быть достигнуто посредством ежедневного методичного выполнения работы в сфере конкурентной разведки.

Являясь эффективным рычагом управления информационными ресурсами, а также повышения конкурентоспособности предприятия, конкурентная разведка позволяет эффективно совершенствоваться и развивать бизнес.

Можно констатировать, что конкурентная разведка – это не вспомогательная служба по обеспечению безопасности фирмы (хотя в той или иной мере она может использоваться для решения такого рода задач), а одно из ведущих условий осуществления предпринимательской деятельности.

Информация, предоставленная специалистами по конкурентной разведке, используется как для принятия тактических решений, так и для разработки стратегических направлений развития предприятий.

Конкурентная разведка решает следующие основные задачи (рис. 1.2).

Увеличением роли конкурентной разведки связано со следующими факторами: быстрым ростом темпов деловой жизни; информационной перегрузкой; возрастающей глобальной конкуренцией; увеличением агрессивности конкурентов; сильным влиянием изменений в политической жизни и др.

Конкурентная разведка позволяет не допускать нерациональное использование капитала и других ресурсов, ошибок, которые могут привести к банкротству фирмы. Жизнеспособность предприятия существенно зависит от наличия квалифицированно организованной системы сбора деловой информации, ее своевременного анализа и распределения. Такой системой является конкурентная (деловая) разведка, позволяющая выявлять угрозы, снижать уровень предпринимательских рисков, выработать оптимальные управленческие решения.

Конкурентная разведка способствует экономическому развитию за счет более быстрого и эффективного решения проблем, стоящих перед любым предприятием, независимо того, в какой сфере деятельности оно занято.

Главное предназначение конкурентной разведки состоит в работе на опережение,

недопущение возникновения непредвиденных ситуаций, определенных деструктивных событий за счет выявления стратегического риска и своевременной корректировки стратегии фирмы.

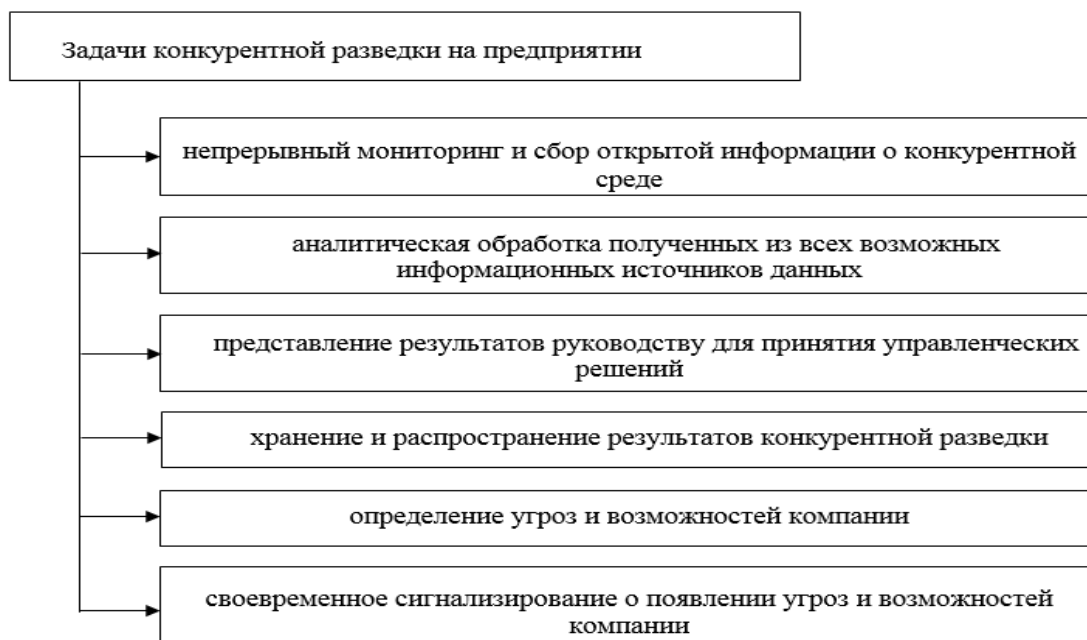


Рис. 1.2. Основные задачи конкурентной разведки предприятия

Таким образом, конкурентная разведка представляет собой систематическую и этичную программу по сбору, анализу и управлению информацией о всевозможных участниках конкурентного поля, которая может быть использована компаниями при планировании своей деятельности и принятии управленческих решений. Информация, предоставляемая по результатам конкурентной разведки, необходима для обеспечения руководства предприятия актуальными сведениями, прежде всего упреждающего характера, с целью максимизации дохода, снижения риска неоправданных расходов, сохранения положения на рынке или получения других коммерческих выгод по ключевым объектам. Квалифицированной выстроенная система коммерческой разведки превращается в фактор глобального конкурентного превосходства и способствует доминированию своей компании на рынке. Именно это качество коммерческой разведки может превратить любого участника рыночных отношений в настоящего стратегического игрока, способного действовать в сегменте своей деятельности наиболее эффективно. В современных экономической ситуации конкурентная борьба усиливается и приобретает более агрессивный характер. На сегодняшний день конкурентная разведка должна стать составной частью корпоративной культуры ведения бизнеса.

Литература:

1. Баяндин Н., Креопалов В., Куликова С. Конкурентная разведка как основной элемент информационного противоборства в бизнесе // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2017. – № 1. – С. 38-42.
2. Конкурентная разведка: учеб. пособие: [в 2 ч.] / под ред. Е. Л. Юшука, А. А. Мальцева; [авт. кол. : Е. Л. Ющук, Д. В. Петряшов, А. В. Кузин и др.] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2015. – Ч. 1. – 210 с.
3. Романов В.В., Потапенко А.М., Кравцов А.А. Бизнес: особенности конкурентной разведки в России // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 3 (16). – С. 156-160.

Секция 5
DEVELOPMENT TRAJECTORY OF NATIONAL ECONOMIES
IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL
RELATIONS

WORKPLACE ANTI-AGING PROGRAMS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN
FEDERATION AS AN ACTUAL PROBLEM

L.L. Avidzba, E.N. Kamyshanchenko, S.G. Gorelik
Belgorod, Russia

Prevalence of chronic conditions, related to lifestyle has increased for the last decades. The number of chronic diseases is growing in working age population, what leads to the growth of companies' losses due to employees' absence because of illness and reduction of their labor efficiency [1, 5].

For the purpose of increasing operating efficiency, companies in the USA and European countries use programs aimed to implement healthy lifestyle and prevent diseases – workplace anti-aging programs. [4, 6].

Figure 1 shows types of workplace anti-aging programs provided by companies in the USA.

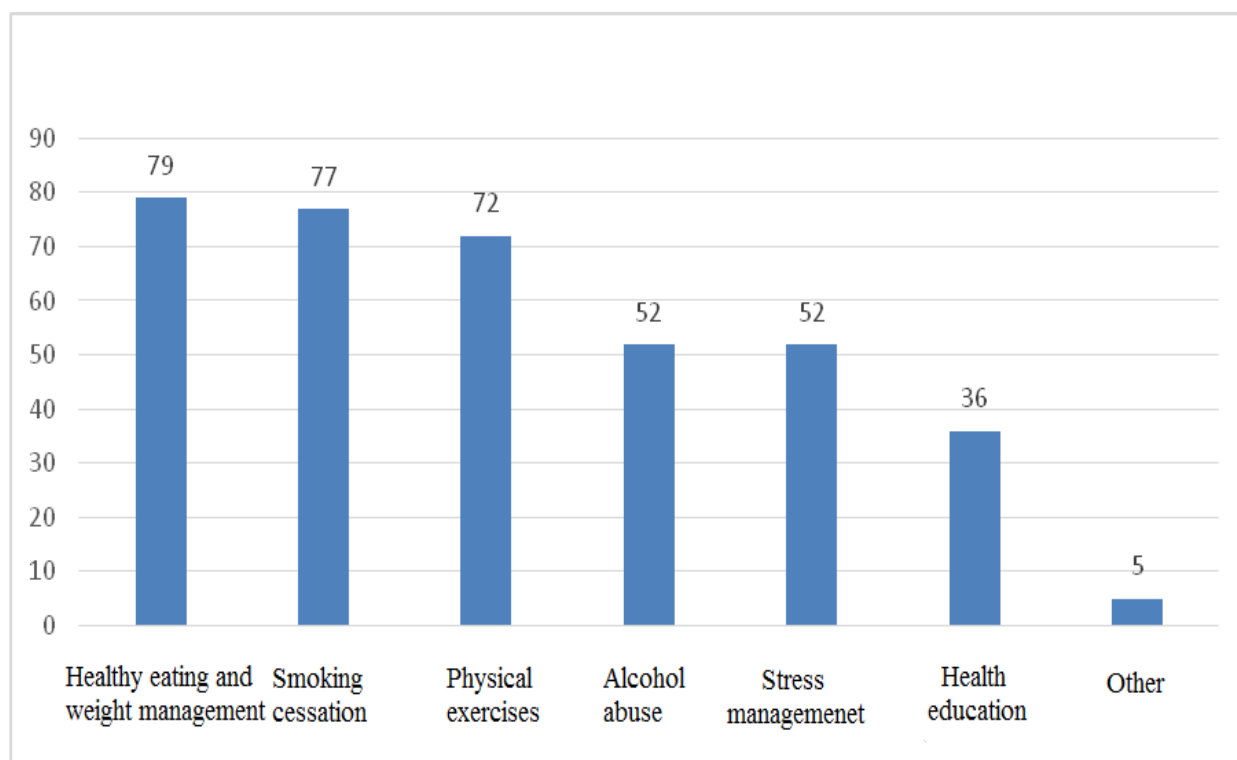


Figure 1. Types of workplace anti-aging programs provided by companies in the USA, %.
Source: [3].

According to the data represented on figure 1, the majority of companies in the USA offer various forms of influence on feeding behavior, weight reduction, smoking cessation.

Figure 2 shows types of diseases, which workplace anti-aging programs offered in American companies are aimed to prevent.

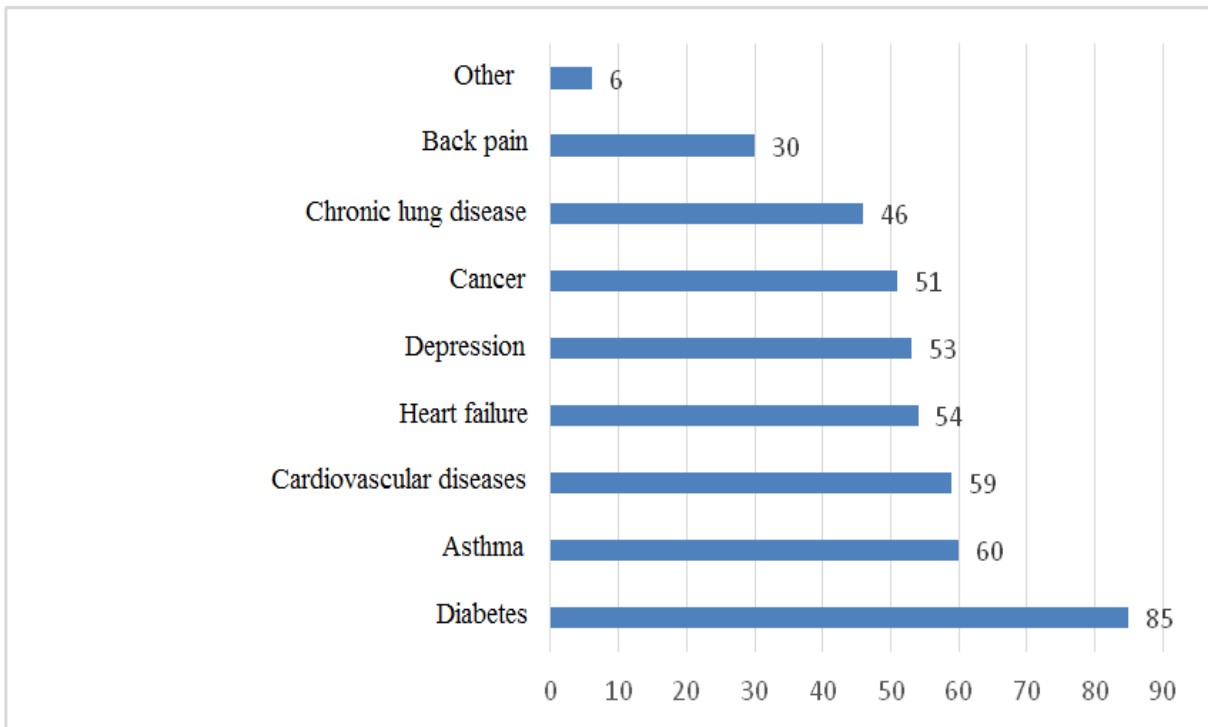


Figure 2. Types of diseases, which workplace anti-aging programs offered in American companies are aimed to prevent, %.

Source: [3].

According to the data represented on figure 2 anti-aging programs, financed by employers in the USA, involve a wide range of diseases. However, more common those programs are oriented on prevention and treatment of diabetes, asthma, cardiovascular diseases, chronic lung diseases, depression and cancer.

Figure 3 shows data on the scope of workplace anti-aging programs, offered in American companies.

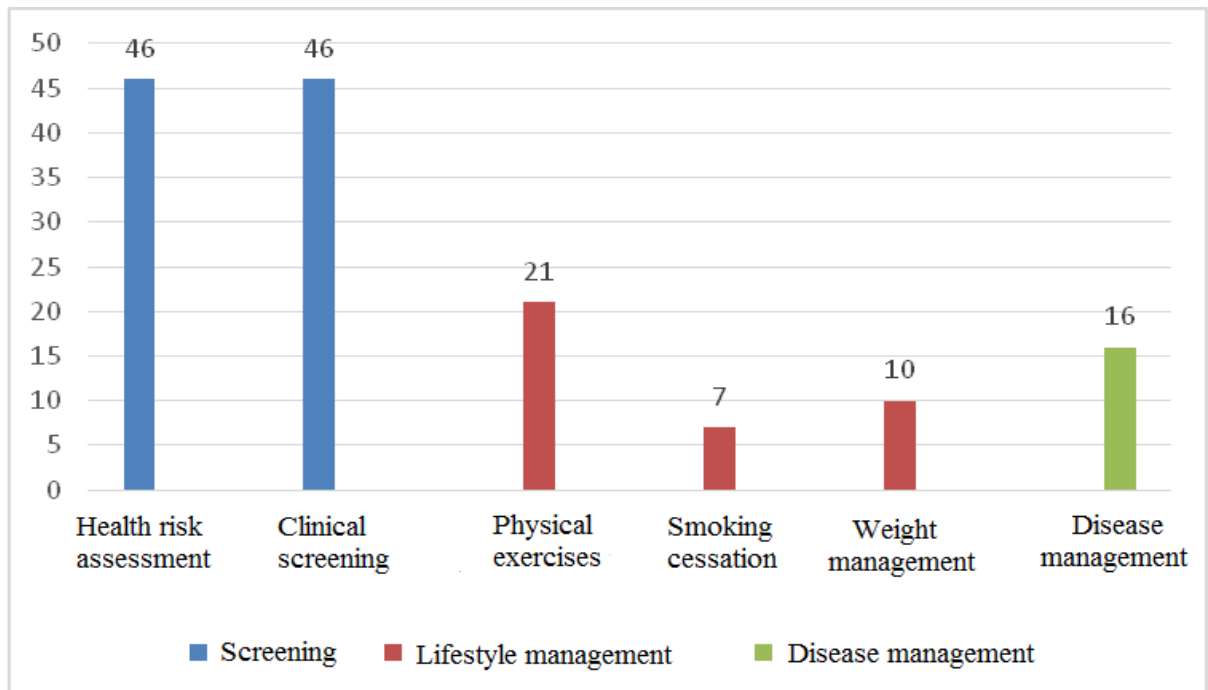


Figure 3. Scope of workplace anti-aging programs, offered in companies in the USA, %.

Source: [3].

According to figure 3, the scope of workplace anti-aging programs is still limited. For example, only 46% of employees undergo clinical examinations. And only 21% of those who have health risks, revealed upon examinations, participate in workplace anti-aging programs.

According to the results of the executed research comparison of workplace anti-aging programs participants with non-participants in American companies revealed significant changes: improvement of attitude to physical exercises, smoking reduction, systematic weight management, etc. [3].

Economic reviews support the idea of healthy lifestyle programs implantation in enterprises too. In 2010 Harvard University economists calculated that realization of anti-aging programs in American companies resulted in returning \$3 for each \$1 invested in realization of anti-aging programs due to the reduction of losses, related to employee's absence because of illness [2, 3].

Therefore, foreign scientific researches prove that reasonable interference in such spheres of life as eating regime and diet quality, physical activity have a positive effect on human health. The number of the population suffering from chronic conditions is growing in Russia. However, there are no sound theoretical or practical researches dedicated to workplace anti-aging programs using for improvement of the population life quality and working capacity.

Thus, scientifically based evaluation of socio-economic effectiveness of anti-aging programs implementation and realization in companies in different regions of the Russian Federation is extremely important not only for health economics, but also for economic development of the regions of the Russian Federation and the whole country.

References:

1. Avidzba L.L., Gorelik S.G., Kamyshanchenko E.N. International experience of anti-aging programs implementing in companies / Modern problems of socio-economic systems under conditions of globalization: the collection of scientific papers of the IX international scientific-practical conference, dedicated to 140th anniversary of the National Research University "BelSU", Belgorod, March 3, 2016. / the National Research University "BelSU", the University of Bremen, the Warsaw School of Economics, etc.; under the scientific editorship of Kamyshanchenko E.N., Rastopchina Y.L. – Belgorod, 2016. – P.42-45.
2. Baicker, K. Cutler D., Song Z. Workplace wellness programs can generate savings / K. Baicker, D. Cutler, Z. Song // Health Affairs. – 2010. – Vol. 29 (2). – P. 304 -311.
3. S. Mattke, Hangsheng Liu, John P. Caloyeras, Christina Y. Huang, Kristin R. Van Busum, Dmitry Khodyakov, Victoria Shier RAND Health - Employer Survey, 2012.
4. A.Oliver and L. D. Brown, "A Consideration of User Financial Incentives to Address Health Inequalities," Journal of Health Politics, Policy and Law, April 2012 37(2):201–26.
5. H. Schmidt, St. Stock, and T. Doran - Moving Forward with Wellness Incentives Under the Affordable Care Act: Lessons from Germany - Issues in International Health Policy, May 2012
6. J. Volk and S. Corlette, Premium Incentives to Drive Wellness in the Workplace: A Review of the Issues and Recommendations for Policymakers (Washington, D.C.: Georgetown University Health Policy Institute, Feb. 2012).

MAIN PROBLEMS OF THE FUNCTIONING OF THE RUSSIAN MARKET OF FRANCHISING

*J.A. Eryshova
Belgorod, Russia*

Abstract: In the age of globalization, franchising, as well as many other economic phenomena, turns into an international phenomenon. Today this concept is widely used, and no one is surprised by the presence of such well-known foreign brands as «Coca-Cola», «McDonald's», «KFC», «Xerox», «Subway» and many others in the Russian market. At the same time, despite the

high growth rates of the Russian franchise market, it falls behind the markets of the US and many European countries in absolute terms. In this regard, the article considers the main difficulties that foreign franchisors face in the Russian franchise market. The basic problems of functioning of the Russian franchise market as a whole are described and possible solutions are proposed in the article.

Keywords: franchise, franchisor, franchisees, franchise, agreement of commercial concession.

One of the types of partnership of small and large business at the present stage is the franchising system. Its development can not only give a powerful positive impetus to Russian entrepreneurship, but also ensure its effective development in the context of the integration of the Russian economy into the international economic space.

Today there are about 40 thousand franchising points and more than 1000 franchises in Russia. For comparison, in 2010 there were about 18.5 thousand points of such business. Thus, over 5 years the franchising market in Russia has grown 2.5 times. The Russian Franchise Association (hereinafter RAF) forecasts further growth of franchising in Russia (Figure 1).

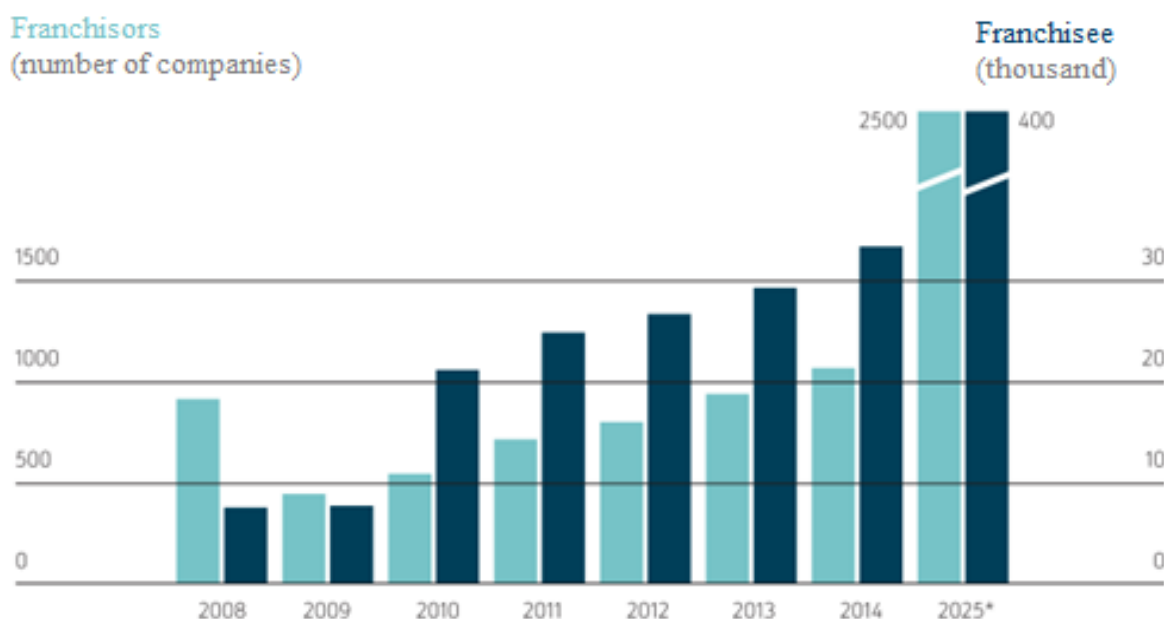


Fig. 1 Dynamics of development of franchising in Russia

Source: [5]

A large part of the Russian franchise market falls on the areas of catering, retail clothing and footwear; the services sector is also widely represented in this sphere. The consulting company "Francon" presents the following structure of the Russian franchise market (figure 2).

In 2014, the situation was different: retail made up 47% of the market share, services - 30%, and only the share of catering has not changed much since then. Thus, the trend of the last few years has been the growth in the number of franchise offers in the service sector, both in relative and in absolute terms.

At the same time, the share of foreign franchises in the Russian market is about 40%. Today, nobody is surprised by the presence on the Russian market of such companies as KFC, Subway, Baskin Robbins, Pizza Hut; Terranova, Tommy Hilfiger, Mango and others.

What is the reason for the increased interest in the development of Russian business with the use of franchising concepts? In order to answer this question, it is necessary to determine what the franchising system of relationships as a whole is.

The legal definition of franchising was first given in the US. In addition, at present the United States are characterized by the highest level of development of special franchise legislation. In Russia there is no separate legislation on franchising, and its legislative basis is contained in the

Civil Code of the Russian Federation, laws related to business activities and other regulatory acts. Moreover, domestic legislation practically does not operate with the concept of "franchising", but uses instead of this the term "commercial concession", which is referred to in Article 54 of the Civil Code of the Russian Federation. A commercial concession is a system of relationships consisting in a paid transfer of means for the individualization of goods, works or services, business technology and other commercial information [1].

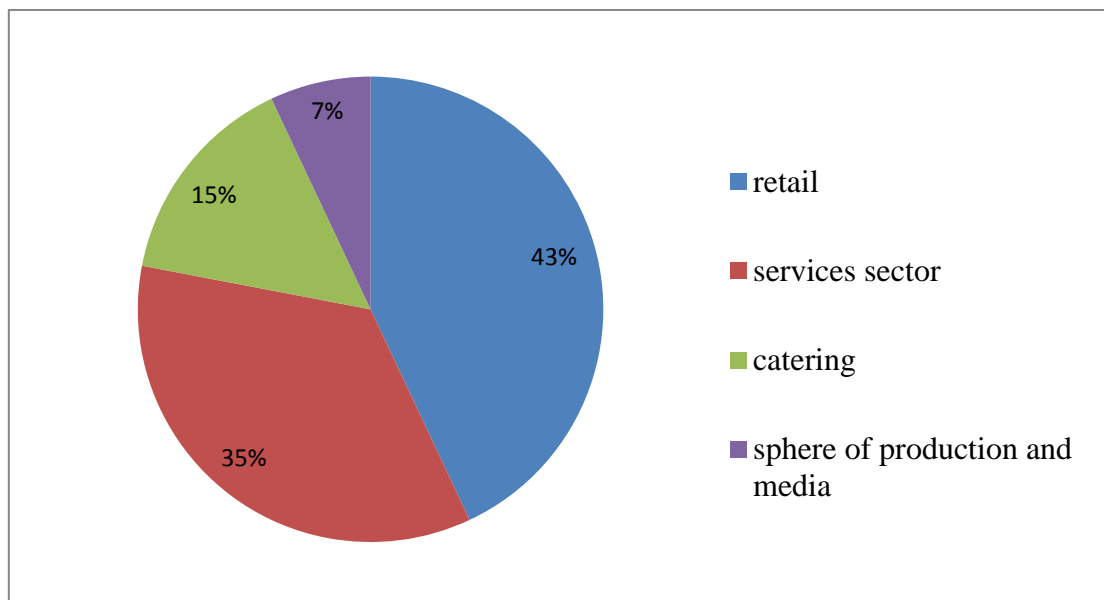


Fig. 2. Structure of the Russian franchise market in 2015.

Source: [7]

Unfortunately, the contracts of commercial concession (hereinafter referred to as CCC) cover only about 50% of the franchising market. Consequently, the Russian franchise market can be assessed only on the basis of information on the businesses registered in the Federal Service for Intellectual Property of CCC. Based on the data from the official website of Rospatent, the ranking of the most popular franchises in 2015 was compiled (Table 1).

Table 1

The most popular franchises in Russia

Trademark	Number of registered commercial concession agreements in 2015	Number of prematurely terminated commercial concession agreements in 2015	Total number of registered commercial concession contracts as of 31.12.2015
«1C»	748	90	6827
«Consultant Plus»	187	11	625
Yves Rocher France	114	211	249
«Invitro»	101	5	520
«Hemotest Laboratory»	87	0	226
Subway	74	74	1005
Vianor	68	3	514
«Dodo»	58	3	86
«33 penguins»	41	2	147
«220 volts»	37	3	184

Source: [4]

The first three positions in the ranking are taken by franchisors from the services and retail sector: the developer of the software "1C", the help system "Consultant Plus" and the chain of cosmetics stores Yves Rocher. These companies have an operational experience in Russia for more than 20 years, they are distinguished by proven business models and developed partner networks. In total, the companies that got into the 2015 ranking concluded 1515 new contracts. Half of them were concluded by 1C. Today this network has no analogues in Russia.

There are both Russian companies and well-known foreign franchise networks in the top. And the activities of the latter are the main direction of international franchising in Russia.

Cooperation of Russian organizations with foreign franchisors creates a number of advantages for them. One of them is the rich experience and high reputation of foreign companies. In addition, import franchises often differ from the domestic ones by a high degree of thoughtfulness and detailed elaboration of the scheme supporting a novice franchisee. After acquiring a franchise, the franchisee does not have to deal with one-on-one problems: the franchise system gives the franchisee information that helps him to find a suitable location for the enterprise, develop its design and make sure that the business functions properly. And the use of the trademark of the franchisor gives its partners instant recognition on the market.

Unfortunately, despite a large number of successful examples of effective use of the franchise system by Russian enterprises, many foreign companies are still afraid to enter the Russian franchising market. This is largely due to the lack of a serious legal framework. There are difficulties with making settlements between partners in Russia and abroad. Since there is no clear definition of franchising in the Russian legislation, there is no such definition as royalty.

To solve this problem, in our opinion, it is necessary to perform the following actions:

- Introduce the concept and definition of franchising into the Civil Code of the Russian Federation;

- create an adequate regulatory framework;

- ensure conditions under which the application of legislative acts is convenient for all participants of the franchise system.

There are also social and psychological problems of introducing franchising into the economic system of the Russian Federation. They include the lack of necessary knowledge of the franchise market, lack of respect for intellectual property and inadequate business culture [3]. Such problems lead to the need to implement such economic and legal actions that will make the unauthorized use of foreign intellectual property impossible and help foreign franchisors to feel more protected. In addition, it is necessary to create a single information database on the current franchising market participants and a single network of training and consulting centers.

The last group of factors is factors of an economic and political nature. The most important economic problem of Russian franchising is the instability of the development of the Russian economy as a whole. The introduction of economic sanctions also affected some areas in which franchising was actively used, for instance, the freezing of imports of certain groups of goods affected the work of franchisees earning money in the field of catering [6].

Thus, franchising is an effective tool for business development, and it allows firms to widely expand their activities to foreign markets. In modern conditions, there is a significant increase in the world franchise market: the number of organizations based on this business model is increasing every year, their total income and the number of employees in this market are growing. It should be noted once again that there are also quite ample opportunities for the development of franchising in Russia. But for their implementation it is necessary to create favorable conditions. Despite the fact that franchising is an economic tool, and its problems should first of all be sought in the economic sphere, in Russia, the deterrence of the development of franchising is primarily in the legal sphere. To solve this problem, a legislative initiative is needed to develop a law on franchising and to make appropriate changes to related laws and regulations. In addition, we should raise the business culture in Russia to a qualitatively new level and ensure proper respect to intellectual property, take measures to increase the awareness of Russian citizens about this business model and the current market of franchises.

References:

1. The Civil Code of the Russian Federation (part two) of 26.01.1996 No. 14-FZ (as amended on May 23, 2016) // Collection of the legislation of the Russian Federation. - 1996. - No. 5. Art. 1027.
2. In Good Company: Managing Intellectual Property Issues in Franchising // WIPO Publication No. 1035E. - Geneva: World Intellectual Property Organization, 2012. - 74 p.
3. Barriers to the development of franchising: sectorial section [Electronic resource] // Access mode: <http://nacfin.ru/barery-razvitiya-franchajzinga-otraslevoj-srez>. - Date of access: 02.11.2016.
4. RBC Rating: the top 30 most popular franchises in 2015 [Electronic resource] // Access mode: http://www.rbc.ru/ratings/own_business/01/06/2016/574e7d319a79476491001624. - Date of access: 27.10.2016.
5. Russian franchise association [Electronic resource] // Access mode: <http://rusfranch.ru>. - Date of access: 27.10.2016.
6. Russia in an era of change: the benefits of franchising against the backdrop of instability and sanctions [Electronic resource] // SKB Kontur. 2014. Access mode: <https://kontur.ru/articles/1065>. - Date of access: 01.11.2016.
7. The franchising market: overview, trends, problems. Franchising in crisis [Electronic resource] // Access mode: http://franshiza.ru/article/read/rynok_franchizinga_obzor_tendencii_problemy_franchizing_v_krizis. - Date of access: 29.10.2016.

IMPACT OF CHANGES IN OIL PRICES ON THE RUSSIAN EXCHANGE RATE

*N.A. Kolesnikova, Y.L. Rastopchina
Paris, France*

Oil prices have plunged, and this raises a serious question as to the impact this has had on Russia's budgetary outlook. Clearly the collapse of oil prices has brought tremendous economic pain to oil reliant countries, particularly Russia, which saw its economy contract by 3,7 percent during 2015. However, Russia has proven to have an exceptionally resilient budget, only recently announcing moderate cuts despite low oil prices that have been depressed for over a year and are projected to remain low. Russia is an example of both the significance and insignificance of energy prices on oil dependent regimes. As America considers its foreign policy with Russia moving forward, it should bear in mind that there are limits to the pressure oil prices can have, and a weak energy market is not the sole solution to resurged Russian aggression [1].

The fall in oil prices has been front-page news for the past six months. And, though many expect prices to rebound, they are still down around 50% from their 2014 peak of \$115. One of the drivers of lower oil prices has been a stronger US Dollar, but this story has received less attention. Since oil prices are denominated in dollars, as the dollar strengthens, oil prices fall for U.S. consumers, all else equal. But petroleum product purchases by consumers in most countries aren't denominated in dollars, so the fall in dollar-denominated oil prices isn't experienced in the same way for them.

The figure 1 shows the change in the price of Brent crude since its 2014 high on June 19 denominated in a number of different currencies. Counting from the top, on the left are oil-importers (Europe, Japan, South Korea) and on the right - exporters (Russia, Norway, Nigeria). While oil prices have decreased in all currencies, it is clear that the fall has not been experienced equally.

Economic growth outside of the U.S. has been relatively weak, and many are hoping that falling oil prices will give the global economy a shot in the arm. In importing countries, falling oil

prices should mean higher real disposable incomes for consumers, translate into lower costs for producers, and improve current accounts.

One of the implications of the strengthening U.S. Dollar, however, is that the positive effects of lower oil prices won't result in accelerated demand growth in other countries. This means a smaller boost for the global economy. A lesser fall in oil prices is particularly noticeable among Eurozone countries (EUR), where the oil price (denominated in Euros) has fallen 14% less than the oil price in U.S. dollar terms since June 2015. This means that Eurozone economies haven't experienced the same economic lift that the US is experiencing from low oil prices. Dollar-centric macroeconomic analyses and oil demand forecasts miss this point [3].

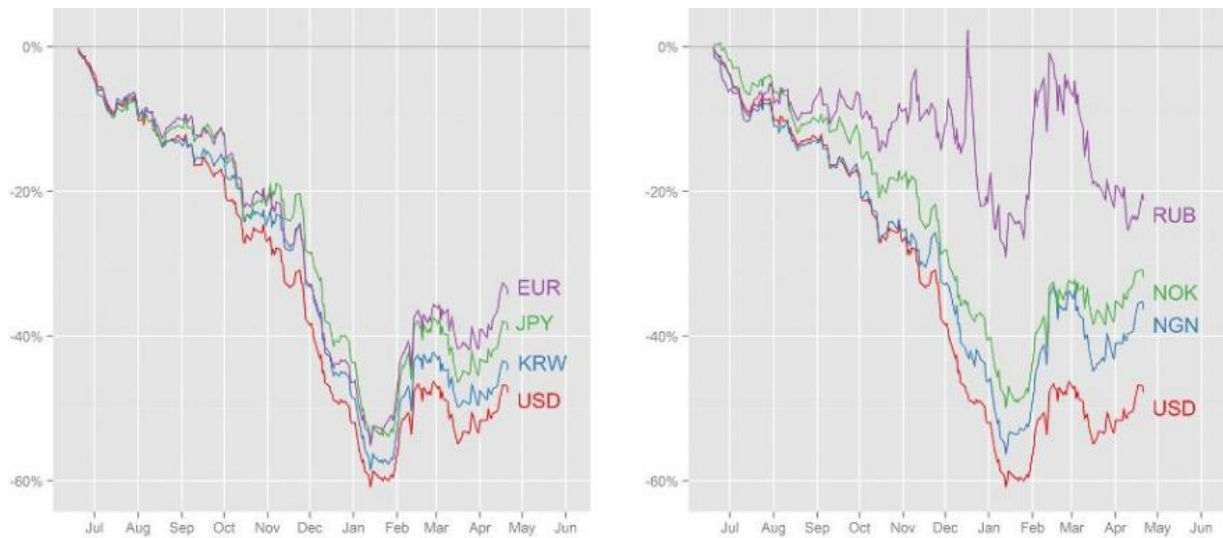


Fig.1 Change in denominated Brent crude price since 2014-06-19

Source: [2]

Among oil exporters which don't peg their currency to the U.S. Dollar, oil prices seem to have fallen even less. Nigeria (NGN), Norway (NOK) and Russia (RUB) illustrate this. While a fall in oil prices is bad for these countries' national budgets, the fact that lower oil prices are due (in part) to the rise of the dollar cushions the blow. Using a dollar-denominated price of Brent crude to analyze the budgetary pressures these countries face will be misleading.

The average oil price, calculated by the World Bank, was \$ 47 per barrel in January 2015, reaching its lowest level in the last 6 years. However, in early February, the market price has recovered somewhat to \$ 55 per barrel (fig. 2).

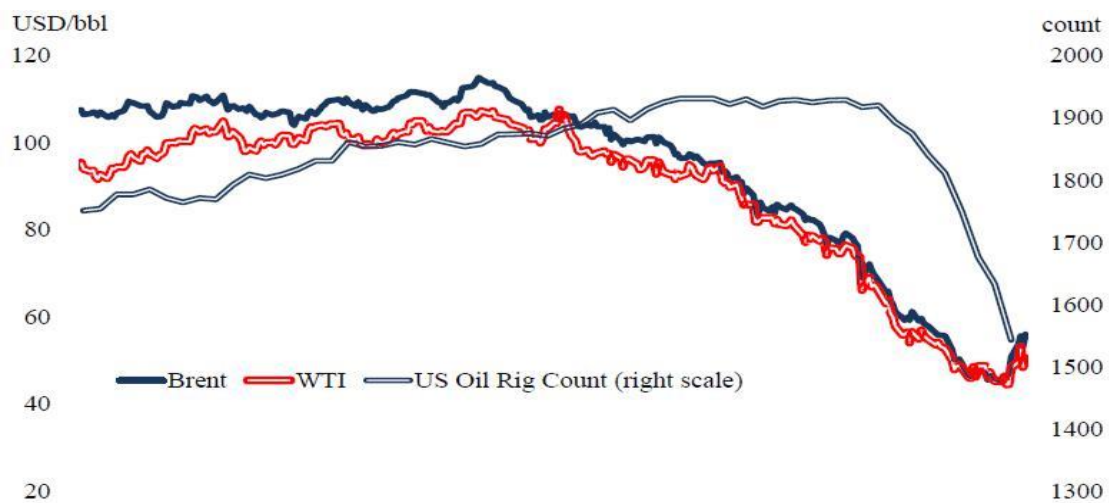


Fig.2. Decline in crude oil prices (2014-2015)

Source: [2]

The price of crude oil WTI - the standard pricing of oil in the mid-continent of the United States - have also been rising for several days against the backdrop of a sharp reduction of announcements of investment plans and major oil companies reduce oil production in the US in the wells (approximately 20%) in December. However, annual growth in crude oil production in the US remains at 1.1 million barrels per day. This is due to the presence of undeveloped oil wells, reduced maintenance costs and increased production efficiency [4].

Such a strong correlation between oil prices and the exchange rate of the national currency is noteworthy. However, other factors, such as - geopolitical risks, as well as forthcoming payments on foreign debts have been virtually ignored by the market.

However, at the beginning of February 2015 the ruble showed strengthening. The reason for strengthening the national currency was the restoration of oil quotations on commodity markets.

This situation may be due to the fact that market participants already take into account the risks associated with a possible worsening of the geopolitical situation and a possible tightening of sanctions pressure, almost at the maximum. In such circumstances, it can be assumed that the high correlation of oil prices and the ruble exchange rate may be due to speculative demand that does not allow us to talk about the beginning of a full appreciation of the ruble devaluation after the December shock.

Considering the prospects for the next few months, we can say that the key factor that can influence the exchange rate will still be the geopolitical situation, as well as the chance of increasing sanctions pressure.

The most dramatic of these examples is Russia, where Ruble-denominated oil prices were off just 7% from June 19, 2014 as of March 2 2015. Since then, they have fallen in Ruble terms as the Ruble has strengthened. Nevertheless, the fall in the Ruble-denominated price of oil is nowhere near the magnitude of the fall experienced elsewhere. Russia sells most of its oil abroad rather than consumes it at home, and according to the Energy Information Administration, 51% of Russia's total exports in 2013 were crude oil or petroleum products. This is an enormous part of Russia's external economy, so the price of oil is an important component of the country's macroeconomic health.

As we have mentioned above, in the current market quite highly estimate the probability of a possible deterioration of the situation in eastern Ukraine due to lack of evidence of the start of peace talks between the warring parties. Nonetheless, the deterioration of the situation in the east of Ukraine can play the role of the next flip-flop capable rollback of the ruble by another 4-6 rubles in relation to the base currency. At the same time the beginning of a dialogue between the parties can have the opposite - positive - effect on the ruble. Thus, at present exchange rate is in the range of possible fluctuations - 60-69 rubles.

Against the background of falling oil prices, geopolitical tensions and unexpected reduction by the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) key interest rate continued the weakening of the ruble. Thanks to the actions of the government in December, the Bank of Russia and raising key interest rates by 750 basis points, the ruble has stabilized. During the first three weeks of January, the exchange rate is mainly formed under the influence of oil prices. Market reaction to the decline in Russia's sovereign rating by S&P on 25 January 2015 to a level below investment was short-lived and was limited. Then the market sharply reacted negatively to the decision of the Bank of Russia on January 30, 2015, to reduce its key interest rate by 200 basis points, trying to stabilize the ruble Bank of Russia has required the intervention of 700 million US dollars. In January 2015, the ruble fell by another 18.4% against the US dollar and 15.6% against the currency basket.

The Russian ruble began to stabilize in February 2015 after an episode of strong volatility in mid-January. The currency took a dramatic fall to an all-time low of 82.4 RUB per USD on 21 January, then began a gradual stabilization in the following days. Toward the end of February, the ruble gained some of the ground lost and closed the month at 75.1 RUB per USD.

The Russian ruble is proving surprisingly impervious to the price of oil. The currency of the world's largest energy exporter has more or less ignored the value of the commodity in the past few months, according to Citigroup Inc. analysts led by Luis Costa. Usually when oil prices fall, so does the currency, but not in 2016 when at the same time of a decies in oil price, the exchange rate for ruble starts to go up, what exactly we can see on figure 3 [5].

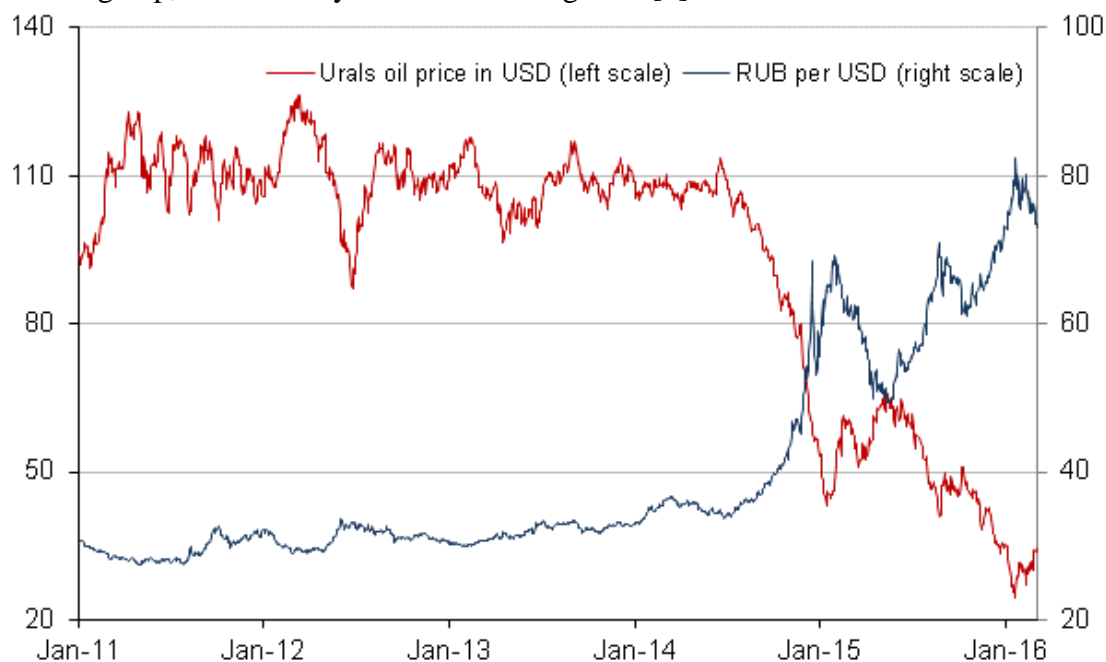


Fig. 3. Daily spot of ruble against dollar and price of Urals oil in USD per barrel
Source: [2]

The gains registered in the exchange rate in February were driven by a response to speculation that an agreement would materialize between Russia and Saudi Arabia—along with other oil producing nations—to cap oil production in order to stop oversupply and shore up falling oil prices. On 16 February 2015, the oil ministers of Qatar, Russia, Saudi Arabia and Venezuela held talks in Doha to agree to halt oil production at the levels recorded in January 2015. The speed of the deal took markets and investors by surprise, and they were skeptical about whether the provisional agreement would gain wider acceptance. Oil prices responded positively to the nascent accord and began to rise from the lows observed in January 2015, yet the agreement has failed to prop up prices significantly. After dropping to an over-a-decade low of below USD 28.0 per barrel in late January, oil prices have rallied about 35% and, at the time of writing, they continue to rise.

Cooperation between OPEC and Russia to halt production could prevent the current supply glut from expanding. Still, significant uncertainty persist. Analysts are skeptical about freezing oil output at January's levels, as many believe it will do little to reduce the supply surplus, especially if Iran and Iraq are reluctant to join the deal. Iran, which intends to increase its exports following the end of international sanctions that took place earlier, has repeatedly said that the country would not give up its share of the market.

Having analyzed the changes in oil prices and the exchange rate of the ruble it starts to be clear that there is direct correlation between the studied object till 2015. At the same time from the beginning of 2016 we have faced with the growth of Russian ruble in a terms of stable decies in exchange rate. The data collected for the current survey confirm the fact of dependence: a decrease in oil prices causes a drop of ruble exchange rate against the dollar. We have taken into account the fluctuation of the ruble against the dollar since the operations on the world oil market were conducted almost only in dollars. The formation of the ruble was inherently connected with the change of the political regime and economic reforms.

The Russian economy is characterized by an extremely high degree of dependence on world oil prices, as its oil exports are a major source of the national foreign exchange. If the fall in prices continues, it can cause significant damage to the economy and provoke a serious budget deficit.

References:

1. International Energy Agency [Web resource] / Oil Market Report: A Monthly Oil Market and Stocks Assessment, 2016. – Access: <https://www.iea.org/oilmarketreport/omrpublic/>
2. Kim, J., Real exchange rates and real interest differentials for sectoral data: A dynamic SUR approach. Economic Letters [Web resource] / J. Kim, 2014. – .Access: <http://www.elsevier.com/locate/econbase>.
3. National Institute of Economic and Social Research (NIESR) [Web resource] / The NiGEM Model, 2015. – Access: <http://www.niesr.ac.uk/pdf/nigem2.pdf>.
4. Oil and petrochemical industry of Russia for 2011–2020 [Web resource] / Infoline, 2011. – Access: <http://infoline.spb.ru/diy-retailer-russia-top/>
5. Ravn, M.O.S.–G., Consumption, government spending, and the real exchange rate [Web resource] / M.O.S.–G. Ravn // Journal of Monetary Economics. – 2015. – Access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393212000219>.

DEVELOPMENT OF RUSSIAN FOREIGN TRADE IN LIGHT OF SLOWDOWN OF THE WORLD ECONOMY

*M.I. Masalytin
Belgorod, Russia*

Abstract: In the paper the current trends in international trade of goods and services in the context of the world economy slowdown are considered, and the key factors influencing the slowdown in the growth of individual states and the global economy as a whole are noted. Besides, the composition of Russian foreign trade and its perspectives are analyzed, along with the possibilities of developing non-primary exports and associated risks. In the end, conclusions were drawn on the need of taking measures to stimulate foreign economic activity of Russian companies.

Keywords: world economy, international trade, economic growth, export, foreign economic activity

The modern market of international exchange of goods and services is heterogeneous in its composition and represents a complex system of interaction between countries with varying levels of economic development. At the present time, there is a problem of the slowing down rate of growth in the global economy. Its growth is mainly promoted by emerging markets, while developed economies, despite expectations, still cannot fully engage in this process. The growth of the US economy is hindered by a strong dollar, while the EU economy has low investment and high unemployment, and the Middle East countries have not yet recovered from the shock caused by the fall in oil prices. The problems of the world economy over the past two years have remained the same, especially in light of the fact that GDP growth in a number of G20 countries turned out to be lower than expected. The main reason for the low level of economic growth is the lack of structural reforms and public investment. The absence of decisive policy measures also led to a slowdown in the development of international trade - in 2013-2016, according to the IMF, imports of goods and services in most countries slowed down. The international trade in goods and services increased in value in 2016, compared with 2005, more than half as much. However, compared with the modest growth seen in 2012-2014, in 2015, the international trade fell by almost \$ 3 billion. (Figure 1).

Taking into account the current unsatisfactory growth of the world economy, state measures for stimulating foreign economic activity have become especially important. However, latest events in world politics, primarily in 2016, indicate that currently many countries view protectionism as

more preferable. For instance, the change of the US administration can cause the braking of multilateral negotiations within the WTO, and subsequently lead to the slowdown in the growth of the world economy.

In 2016, the US, for the first time in 60 years, became a net gas exporter. This excess of exports over imports was a turning point in the history of the global market. In November 2016, the average daily gas export from the US reached 209.5 million cubic meters, exceeding the volume of gas purchased by the US abroad (198.2 million cubic meters). Nevertheless, the subsequent winter cold led to an increase in demand for gas needed for heating, which temporarily returned the US to the status of a net importer of gas. However, the excess of exports over imports recorded in November is historical in the development of the world energy market, demonstrating that the US is aggressively increasing its share, trying to compensate for losses from a prolonged decline in prices [1, p. 308].

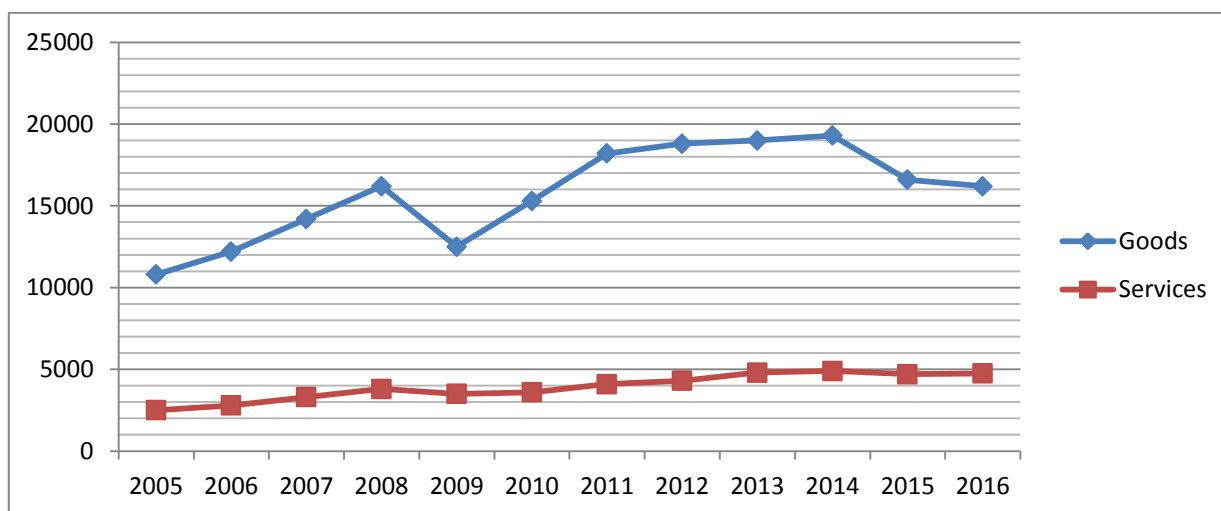


Fig. 1. World international trade in goods and services in 2005-2016, in billions of dollars
Source: [4]

WTO experts believe that the growth rate of world trade in 2016-2017 for the first time in 15 years will be below the growth rate of the global economy. This trend indicates a significant slowdown in the process of globalization. Along with negative rates, huge debts and volatility in financial markets, the slowdown in world trade growth carries the risks of a new economic crisis. According to the forecast of the World Trade Organization, world trade grew in 2016 more slowly than expected – by just 1.7 percent. The previous forecast, made in April 2016, suggested an increase of 2.8 percent. The revised organization's forecast for 2017 suggests that world trade will grow in the range from 1.8 to 3.1%, whereas previously the growth of 3.6% was projected [2, p. 11].

The lag of the real growth of the economies of the developed countries by almost a percent of the average level of 1990-2007 is due to three key reasons. Firstly, many countries still have not overcome crisis trends, such as excessive levels of private and public sector debt and the deterioration in the balance sheets of financial institutions. These factors hamper the growth of demand. Secondly, weak demand holds back trade, exacerbating the problem of unsatisfactory productivity growth. Thirdly, the slowdown in productivity growth and unfavorable demographic trends affect the potential growth adversely.

At the same time, the growth rates of emerging economies are slowing down as well, returning to historical norms after the high levels of the past decade. This trend can be linked, firstly, with the reorientation of China's economy from investment to consumption and from external demand for domestic consumption. This transitional process is costly for China's trading partners, which depend on the demand for their exports to the PRC, and can cause financial

volatility surges. Secondly, the indicated trend is caused by a significant decline in commodity prices, which adversely affected the disposable income of many commodity exporters.

The fight against the declining rates of growth is one of the main problems that challenge not only individual states, but the entire world economy. For the Russian economy, foreign economic activity is of great importance. The work of many industries, such as ferrous metallurgy and machine building, depends on the import of raw materials and semi-finished products necessary for production, as well as export of manufactured products. In addition to industry, international trade is important for Russian agriculture, which imports grain harvesters, tractors, pesticides and fertilizers, as well as non-produced food products, and is rapidly developing export destinations. Russia is increasing agricultural production and its exports: in comparison with 2015, agro-industrial products exported abroad in 2016 grew by 4.9% to 17 billion dollars, which is 17.2% more than was earned in 2016 on the sale of products of domestic military-industrial complex. As for the import of goods from abroad, the total volume of imports to the Russian Federation in 2015 amounted to \$ 194.1 billion, which is 27% less than the corresponding indicator in 2014, when imports amounted to 308 billion dollars. This decrease is due to the imposition of embargoes and other measures to restrict economic activity. Despite this, cars, equipment and vehicles, chemical and agricultural products continue to prevail in the import structure [3, p. 28]. Moreover, the positive tendencies of stabilization of export and import of Russia are observed with prospects of the further excess of export growth over import (figure 2).

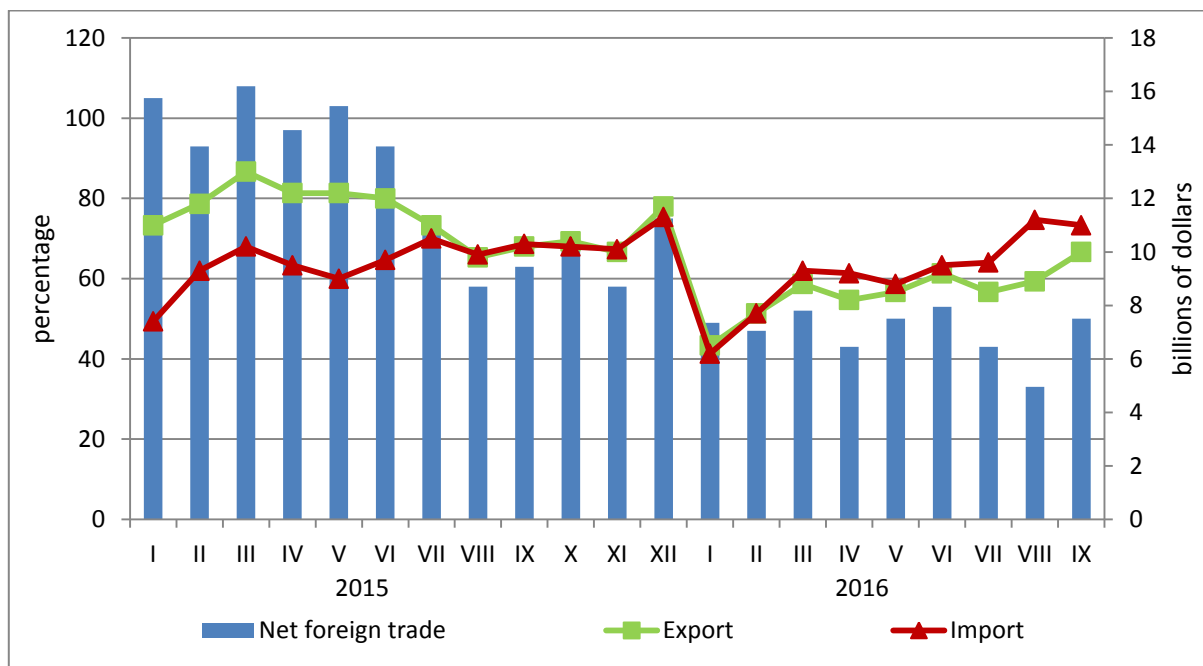


Fig. 2. Dynamics of export and import of Russia in 2015-2016, in percentage to December 2014
Source: [5]

Russia is a country with an open economy. The share of exports is almost 30% of GDP, which is much higher than in such countries as the US, China, Brazil. Accordingly, Russia depends on global demand. This is the factor that has an unquestionably enormous influence on Russian foreign trade. Thus, developing exports of raw or non-raw materials and goods has risks associated with external markets. No matter what Russia would be selling abroad, be it oil and gas or some technological devices, like smartphones of its own production, which became possible with the leveling of the average income in Russia at parity with the average salary in China - in any case, no exported goods are insured against strong price fluctuations in the world. And while energy products are influenced by the cyclic development of the world economy, high-value-added products of technological nature have an increased risk of obsolescence when, as soon as they leave the assembly line, they can sharply fall in price on the world market just a week after a more

productive gadget appears . In addition, the economy of Russia will hardly make its way into the markets of non-oil sector products under sanctions. The country would face severe competition, where in case of someone attempting to produce a competitive product of the same quality as the EU and the US do, but with a lower cost, anti-dumping duties come in place, which are often unjustified and unfair. For example, it happened with the Canadian supply of some products with high added value from the factories of the pulp and paper industry to the USA, on which an increased amount of import duties was introduced. Brussels acted similarly, when they noticed an increased competition from some steel products from China and Russia. Doubling the volume of non-primary exports in 10 years, and then doing the same after another 10 years, bringing its volume to at least \$ 400 billion is often seen as the only way to ensure a fairly stable economic growth. The development of non-primary exports is a great help for the Russian economy, but alternatives should also be considered. Even the general dependence of the Russian economy on exports carries some risks [1, p. 183].

The existing export problems at the present stage of the development of the Russian economy become a particularly important matter in the light of the ongoing crisis processes in the economy, among which is a particularly marked decrease in the foreign trade turnover. Besides, there is a growing need for pension and tax reform, as well as for greater investment protection. In addition, the slowdown in the dynamics of world trade in recent years and the high level of market volatility remain among the most acute problems. All of this asks for the multifaceted nature of procedures to be introduced by the government in the nearest future to stimulate foreign economic activity of Russian companies.

References:

1. Vakorin, M.P. Analysis and prospects of development of international trade in Russia [Text] / M.P. Vakorin, D.V. Menyaykin, A.O. Talanova // Young Scientist. – 2016. – №5. – P. 307-310.
2. Zubarev, P.E. The main directions of improving the competitiveness of products in the context of Russia's membership in the WTO [Text] / P.E. Zubarev // Issues of Economics and Management. – 2016. – №4. – P. 11-13.
3. Martynenko, A.G. Ways to improve Russia's competitiveness in the global economy [Text] / A.G. Martynenko // Economic science and practice. – 2016. – № 1.– P. 27-30.
4. Official portal of the World Trade Organization [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.wto.org>.
5. Official portal of the Russian Federal State Statistics Service [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.gks.ru>.

THE CURRENT STATE OF THE MODERN RUSSIAN CREDIT SYSTEM

*N.I. Metasova
Belgorod, Russia*

Abstract: This article looks at the condition of the Russian credit system and the recent changes in monetary circulation. The main trends of the Central Bank's loans and the impact of the regulator on the economy are analyzed, as well as some aspects of the circulation of promissory notes, bank notes and checks.

Keywords: central bank, credit, credit system, loan, credit money, promissory note, bank note, check

The modern structure of the Russian credit system is close to the models of developed countries. It has two levels and includes the central bank, commercial banks and non-banking financial institutes.

The central bank is the core of the credit system and the most important element of economic control. In Russia it is the main creditor of the country [3, p. 44].

As can be seen in Figure 1, the amount of Central Bank credits decreased significantly in 2016 and amounted to 53120325.69 mln rubles. This trend was connected with oil price falling and fluctuating exchange rates. A lot of depositors were suspicious of commercial banks with insufficient liquidity, resulting in the Central Bank withdrawing their licenses.

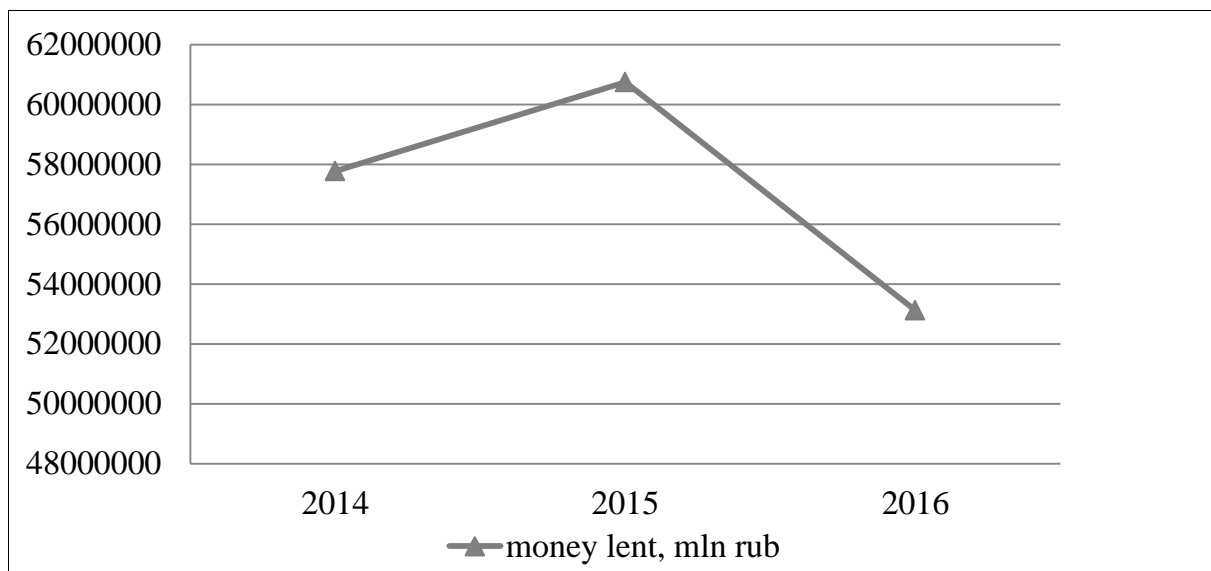


Fig.1. The volume of credit procedure of the Russian Central Bank

Source: [2]

The loans structure also includes crediting through promissory notes. Due to the fact that many banks were obliged to stop their activity, we can observe fluctuations in the volume of promissory notes over the period from January 2012 to January 2016 [1].

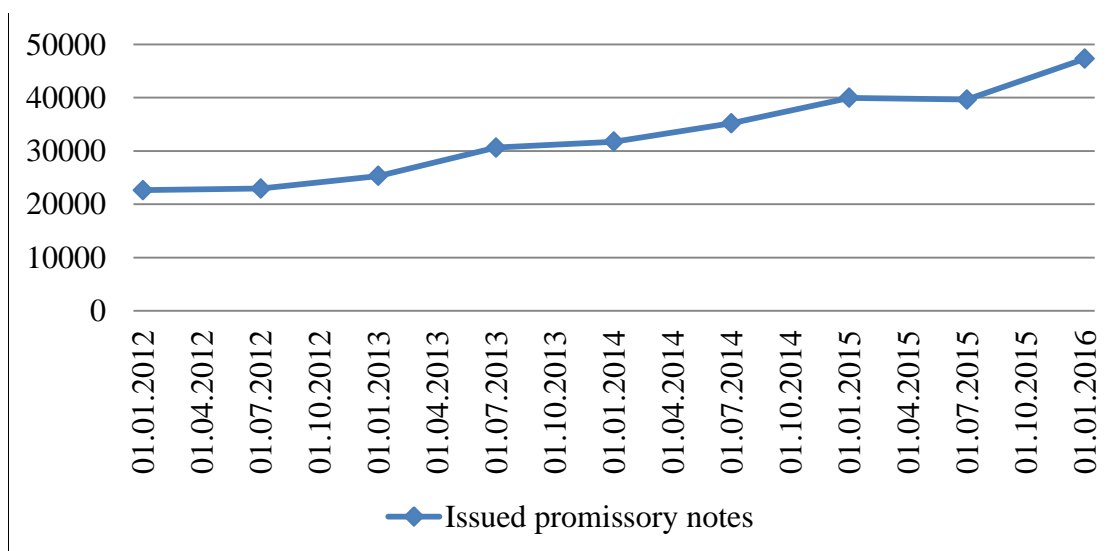


Fig.2. Issued promissory notes by credit institutes

Source: [3]

The Figure 2 shows that the amount of issued promissory notes has slowed its growth since 2013. The Central Bank explains this trend by classifying the promissory notes as high-risk credit money. However, since 2014 the opposite trend may be observed: the amount of obligatory bills increased to 39984 mln rub. This growth was provided by the necessity of short-term financing, as leading banks were sanctioned, so they faced a difficult financial situation [1].

During 2015, the issue of promissory notes continued to grow, and at the beginning of 2016 it reached 47295 mln rub. Experts link this to the fact that promissory notes are convenient ways for increasing liabilities: through their use, it is possible to raise financial resources quickly enough.

As one of credit money types, bank notes have an important role in the monetary circulation, so to understand the current state of the Russian credit system it is necessary to trace the dynamic of changes in the availability of bank notes.

Table 1

The dynamic of the bank notes availability

	Total, bln rub	Quantity, mln items
01.01.2012	6854.3	6315.5
01.07.2012	6767	5880
01.01.2013	7616.2	6492
01.07.2013	7368.7	5885.6
01.01.2014	8246.6	6433.4
01.07.2014	7719.6	5910.7
01.01.2015	8770.5	6592.2
01.07.2015	7572.5	5708.7
01.01.2016	8448.4	6212

Souce: [4]

According to the data in Table 1, obtained from The Central Bank's report, there is a stable demand for bank notes among people, which leads to an annual growth in their quantity. It should be mentioned that the strong gain was in 2014 due to the high demand for foreign currency [5, p. 4].

This tendency was also observed in 2015 and 2016, there was a rise in bank notes circulation in comparison with the previous period by 681.5 and 592.4 mln items respectively. One of the reasons is the growing exchange rate and demand for foreign currency, which leads to the issue of additional bank notes.

Talking about checks, in Russia transactions through checks is quite rare. There are checks of mainly other countries which are used for non-commercial transactions provided by banks for making payments among individuals. The operations with checks are mostly conducted by big commercial banks, such as Sberbank, VTB, Gazprombank and others.

Thus, nowadays there are significant changes in the functioning of the Russian credit system: the number of loans issued by The Central Bank is falling, the quantity of promissory notes and bank notes in monetary circulation is increasing, besides, there is an active turnover of checks of non-resident banks.

References:

1. Ananov, D. N. Promissory note market outlook / M.: AUVER, 2015. – 48 p.
2. Debt collateral. – URL: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/refinan.htm (04.05.2016)
3. Central Bank statistics. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=ms&pid=dkfs&sid=dm>. (07.05.2016)
4. Indices of cash flows. – URL: http://www.cbr.ru/dkp/prin?file=standart_system/refinan.htm. (08.05.2016)
5. Urov, A. V. The condition of monetary circulation in Russia // Money and credit. – 2015. – №4. – p 3-6.

THE CAUSAL RELATIONSHIP BETWEEN TRADE, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH: A CASE OF ZAMBIA

Simutowe Esau
R. Sup.: Y.L. Rastopchina
Belgorod, Russia

For decades, there has been debate on the relationship between trade (exports and imports), foreign direct investment (FDI) and economic growth with scholars and policy makers having divergent views. The world has witnessed many economists and policy makers advocating for free trade and increased FDI inflows as a means of enhancing economic growth. Rastvortseva S.N. in her work, international economic activities as a factor of development of Russian regions analyses the effects of exports, imports and foreign direct invest on economic growth [2]. The European Union in a 2016 publication «The European Union explained: Trade» stated that free trade is more important than ever for economic growth and job creation and it can play an important role in promoting sustainable economic development [4]. In the case of Zambia, the Government of the Republic of Zambia (GRZ) in the Revised Sixth National Development Plan (R-SNDP) considers opening up the country through the development of transport systems to facilitate trade as being among the priority areas in order to ensure accelerated economic growth. The Government of the Republic of Zambia is also of the view that it is important to increase foreign direct investment with the aim of accelerating economic growth and diversifying the economy [3].

The aim of this work is to determine the causal relationship between Zambia’s trade (exports and imports), foreign direct investment and economic growth using the multiple regression analysis and Granger causality test in EViews [1]. The data used in this work covers the period 1970-2015 and our source of data is the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [5]. In this work, gross domestic product (GDP) will be used as a measure of economic growth.

Figure 1 shows Zambia’s GDP, FDI, exports and imports in million USD (Current prices) for the years 1970-2015.

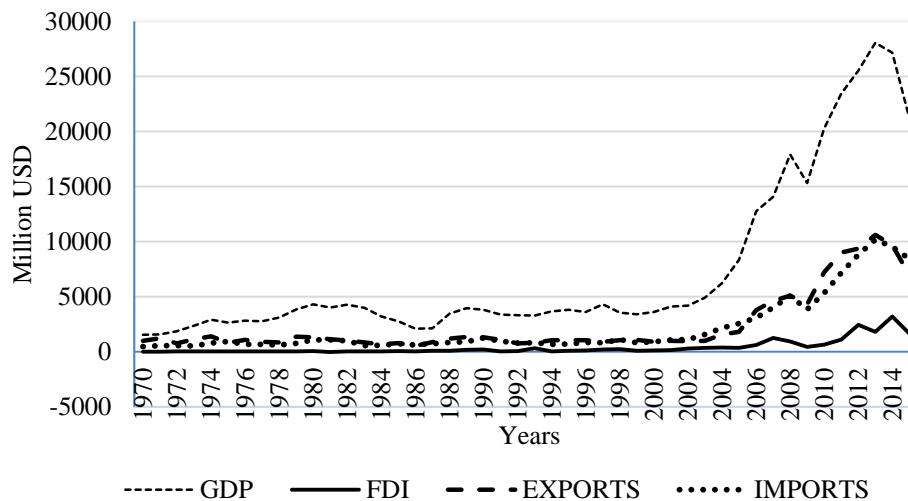


Fig. 1. Zambia’s GDP, FDI, exports and imports in million USD (Current prices), 1970-2015
 Done based on data from: [5]

Figure 1 shows that there has been a substantial increase in all the indicators (GDP, FDI, exports and imports) from 1970 to 2015. It is worth noting that the indicators have a similar movement from one year to another. However, these movements cannot explain which indicators cause the others to change(increase/decrease).

Before carrying out multiple regression and Granger causality tests, a test of stationarity was conducted using the Augmented Dickey-Fuller Test(ADF). The ADF results showed that of the four

variables, exports, imports and FDI were non-stationary (probability more than 0,05) at first level and only GDP was stationary (probability less than 0,05). Exports, imports and FDI were transformed to stationary variables by conducting a first difference operation getting dexports, dimports and dFDI. Therefore, in our tests the variables to be used are GDP, dexports, dimports and dFDI.

Table 1 shows the results of the multiple regression analysis of economic growth (GDP), exports(dexports), imports(dimports) and FDI(dFDI).

Table 1

Multiple Regression Analysis Results

Method: Least Squares				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6280,750	1096,974	5,726	0,000
dFDI	0,499	2,754	0,181	0,857
dexports	-2,763	2,096	-1,318	0,195
dimports	8,088	2,845	2,842	0,007
R-squared	0,212	Mean dependent var		7359,119
Adjusted R-squared	0,154	S.D. dependent var		7636,081
S.E. of regression	7021,489	Akaike info criterion		20,636
Sum squared resid	2,02E+09	Schwarz criterion		20,797
Log likelihood	-460,311	Hannan-Quinn criter.		20,696
F-statistic	3,680	Durbin-Watson stat		0,341
Prob(F-statistic)	0,019			

Calculations based on data from: [5]

The multiple regression analysis results in table 1 show that an increase by 1 million USD of FDI (with exports and imports being constant) increases GDP by 0,499 million USD and an increase in imports (with exports and FDI being constant) by 1 million USD increases GDP by 8,088 million USD. Exports have a negative effect, an increase in exports (with imports and FDI being constant) by 1 million USD reduces GDP by 2,763 million USD. The R-squared of 0,212 means that only 21,2% of GDP can be explained by FDI, imports and exports. The multiple regression analysis doesn't test causal relationship.

Furthermore, a test for cointegration of GDP, FDI, exports and imports was performed using the Johansen Cointegration Test. Table 2 shows the results of the Johansen Cointegration Test (lag 1).

Table 2

Results of the Johansen Cointegration Test (lag 1)

Unrestricted Cointegration Rank Test(Trace)				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0,05 Critical Value	Prob.**
None*	0,5343	66,5465	47,8561	0,0004
At most one*	0,3645	32,9219	29,7971	0,0211
At most 2	0,2436	12,9748	15,4947	0,1157
At most 3	0,0155	0,6884	3,8415	0,4067
Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0,05				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0,05 level				
** MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

Calculations based on data from: [5]

The Johansen Cointegration Test results in table 2 show that the variables are cointegrated. This means that there is a long-term relationship between the variables. It must be noted that cointegration does not show causal relationship.

Table 3 shows the results of the Pairwise Granger Causality Tests.

Table 3

Results of the Pairwise Granger Causality Tests

Null Hypothesis	Obs	F-Statistic	Prob.	Accept/Reject Hypothesis
dFDI does not Granger cause GDP	39	5,186	0,001	Reject
GDPI does not Granger cause dFDI		16,156	9.E-08	Reject
dexports does not Granger cause GDP	39	3,200	0,017	Reject
GDP does not Granger cause dexports		2,168	0,079	Accept
dimports does not Granger cause GDP	39	2,377	0,059	Accept
GDP does not Granger cause dimports		3,820	0,007	Reject
dexports does not Granger cause dFDI	39	8,051	6.E-05	Reject
dFDI does not Granger cause dexports		4,763	0,002	Reject
dimports does not Granger cause dFDI	39	9,280	2.E-05	Reject
dFDI does not Granger cause dimports		4,387	0,003	Reject
dimports does not Granger cause dexports	39	2,815	0,030	Reject
dexports does not Granger cause dimports		5,922	0,001	Reject

Calculations based on data from: [5]

The results of the Pairwise Granger Causality Tests indicate that FDI and GDP have a bidirectional causality. Exports and GDP have a one-way causation with exports Granger causing GDP. Imports and GDP also have a one-way causation with GDP Granger causing imports. FDI-exports, FDI-imports and exports-imports have a bidirectional causality. It must be noted that the results of exports and imports with respect to GDP in the multiple regression analysis and those of the Granger causality test are opposite.

From the results in this work, the conclusion is that increases in trade (more exports than imports) and FDI lead to Zambia's economic growth. It is therefore important to put in place mechanisms that promote export growth and FDI inflows into the country.

References:

1. EViews [Official website]. URL: http://www.eviews.com/help/helpintro.html#page/content/groups-Granger_Causality.html (Date of access 05.05.2017).
2. Rastvortseva S.N. International economic activities as a factor of development of Russian regions [Text]: Scientific bulletins, series: history, economics, informatics, № 22(165), issue 28/1, 2013. – pp. 13-24.
3. Revised Sixth National Development Plan 2013-2016[Text]: Republic of Zambia, Ministry of Finance, 2014. – pp. 7-11.
4. The European Union explained: Trade [Text]: European Commission, Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2016. – pp. 5-6.
5. United Nations Conference on Trade and Development [Web resource]. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (Date of access 07.05.2017).

ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT OF RUSSIA: DYNAMIC ANALYSIS

*S.A. Gladchenko, O.V. Serkina
Belgorod, Russia*

The Central Federal District is not only a geographical, but also financial center of Russia, which is significantly ahead of other federal districts in terms of investment attractiveness and plays

a very important role in the investment potential of the whole country. The Central Federal District is an unchallenged leader by practically all indicators characterizing investment activity, as well as trade turnover and financial activity of enterprises.

According to the statistics, the share of the Central Federal District in 2006-2015 accounted for about a quarter of the total investment in Russia's fixed capital: 25.91% in 2006 and 25.23% in 2015, with a maximum of 26.50% in 2007, a minimum of 22.28% in 2011. Over the period under study, this indicator averaged 24.7%.

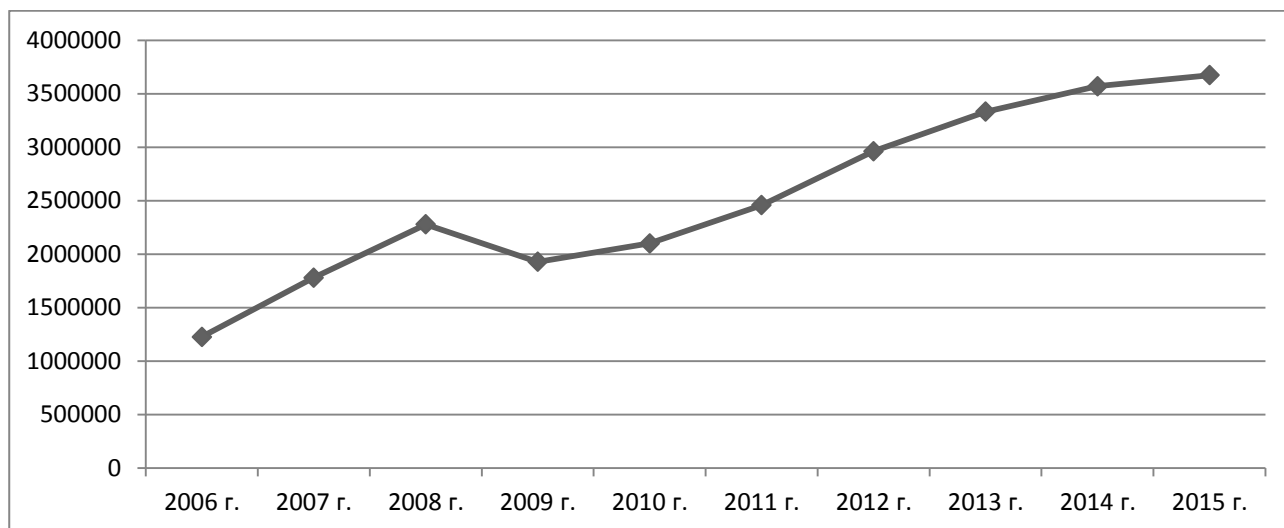


Fig. 1. Dynamics of investment in fixed capital in the Central Federal District in 2006-2015
Sources: [1,2].

As can be seen from Fig. 1 and Table 1, there was a decline in investing in the fixed capital in the Central Federal District in 2009-2010 due to the negative impact of the financial crisis. For the entire period in question, the volume of investments in the fixed capital of the Central Federal District in 2006 amounted to 1,225,593 million rubles, and in 2015 3,672,952 million rubles, which means a three-fold increase in this indicator due to the improved legislative base and a good investment strategy. At the same time, the lowest growth rate of investment in the fixed capital was in Ivanovo Region (74.1%), and highest growth rate was in Voronezh Region (578.3%).

In terms of quality, the investment climate in the region is characterized by the level and correlation of the two key indicators: the region's investment activity and its attractiveness for investors. In turn, investment attractiveness is a combination of qualitative and quantitative features that reflect the opportunities and constraints shaping the investment activity in the region. Such an activity in the region is characterized by the intensity of attracting investments in the fixed capital [5, p. 36]. Furthermore, the investment potential and the investment risks are built of some factors, which influence the socio-economic development of the regions.

Each business entity keeps records of investments, defining the factors that affect their performance. The dynamics of investment in the fixed assets by subjects of the Central Federal District is shown in Table 1.

By the absolute value of investments in the economy of the region over 10 years, the leader was Moscow, followed by Moscow Region. From 2006 to 2008, the third was Belgorod Region, and from 2009 to 2015 - Voronezh Region. It is worth mentioning that RAEX Ranking agency, when comparing the investment climate, put these regions in a minimum risk category [3]. The regions with the lowest investment climate position (16-18 positions) over the period under study were Kostroma region, Ivanovo region, Bryansk region and Orel region.

Table 1

Dynamics of investment in fixed capital in the subjects of the Central Federal District (in actual prices, mln roubles)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Growth rate 2015/ 2006	Increment rate 2015./ 2006, %	Min 2006- 2015	Max 2006- 2015	Absolute deviation of extrema 2006-2015
Central Federal District	1225593	1779599	2278329	1928138	2099824	2458312	2961584	3331629	3570432	3672952	3.0	199.7			
Belgorod region	52073	83510	104218	73127	96313	125994	136820	129405	120658	146386	2.8	181.1	5	3	2
Bryansk region	12462	21010	25298	26858	41989	48014	46551	60864	66066	61742	5.0	395.4	17	13	4
Vladimir region	22253	37775	45056	51546	50088	59769	61013	65354	73927	80478	3.6	261.7	13	7	6
Voronezh region	38867	65319	94168	94788	125826	155245	182334	216983	240272	263622	6.8	578.3	5	3	2
Ivanovo region	14734	17416	26051	31956	29961	32373	28762	33938	33075	25651	1.7	74.1	18	15	3
Kaluga region	18297	35012	66270	60349	74489	77354	95970	98084	99786	92508	5.1	405.6	13	5	8
Kostroma region	11821	13919	16848	11334	15100	17648	21169	22264	27512	26227	2.2	121.9	18	17	1
Kursk region	23241	33523	46752	41183	46093	58521	66639	71546	73695	70378	3.0	202.8	13	10	3
Lipetsk region	44565	64707	88089	84317	101600	112531	93327	101093	105588	116576	2.6	161.6	6	4	2
Moscow region	236931	401143	481617	380061	394284	449666	516872	587645	644830	640320	2.7	170.3	2	2	0
Orel region	12715	24119	27242	19791	21451	34072	40429	43741	47580	52306	4.1	311.4	17	15	2
Ryazan region	25945	33630	53231	38036	40622	53163	66705	75531	60558	54056	2.1	108.3	15	7	8
Smolensk region	16029	25178	37562	34633	48833	56872	56435	55931	56587	59895	3.7	273.7	15	12	3
Tambov region	19667	30861	42701	48795	53980	68302	82921	98227	110597	122463	6.2	522.7	13	5	8
Tver region	24326	36384	50222	70047	82618	94276	80464	80536	84039	74192	3.0	205.0	10	6	4
Tula region	24361	36208	55363	61518	71526	77703	84059	91046	95235	105586	4.3	333.4	9	7	2
Yaroslavl region	37143	44203	55174	57377	72291	80386	81019	86348	88541	69056	1.9	85.9	12	6	6
Moscow	590162	775682	962468	742422	732761	856424	1220097	1413094	1541884	1611512	2.7	173.1	1	1	0

Sources: [1, 2].

The positive dynamics in the ranking positions comparing the results of 2006 and those of 2015 can be observed in the following areas: Bryansk region (from 17th to 13th place); Vladimir region (from 11th to 9th place); Voronezh region (from 5th to 3^d place); Kaluga region (from 13th to 8th place); Kostroma region (from 18th to 17th place); Tambov region (from 12th to 5th place). Some regions moved down in their ranking positions, comparing the indicators of 2006 and those of 2015, which was especially noticeable in Ryazan region and Yaroslavl region, which lost 8 and 6 points in their ranking positions respectively. The biggest difference between the extreme points can be seen in Kaluga region, Ryazan region and Tambov region, amounting to 8 points. The negative impact of investment risks can be well traced by looking at a sharp decline of 3-5 positions over one year in Vladimir region, Ryazan region, Tver region and Yaroslavl region. Among these risks, we should mention, first of all, the socio-political situation in the region, poverty level among the population and unemployment level. All these make the economic growth in the regions of the Central Federal District less likely to happen.

The growth of investment in the fixed capital was registered throughout the Central Federal District in 2006-2015 [1. 2]:

- in Belgorod region by 94313 mln rubles, 2.8-fold increase, by 2 positions in the ranking;
- in Bryansk region by 49280 mln rubles, 5-fold increase times, 4 positions in the ranking;
- in Vladimir region by 58225 mln rubles, 3.6-fold increase, by 6 positions in the ranking;
- in Voronezh region by 224755 mln rubles, 6.8-fold increase, by 2 positions in the ranking;
- in Ivanovo region by 10917 mln rubles, 1.7-fold increase, by 3 positions in the ranking;
- in Kaluga region by 74211 mln rubles, 5.1-fold increase, by 8 positions in the ranking;
- in Kostroma region by 14406 mln rubles, 2.2-fold increase, by 1 position in the ranking;
- in Kursk Region by 47137 mln rubles, 3-fold increase, by 3 positions in the ranking;
- in Moscow Region by 403389 mln rubles, 2.7-fold increase, the position in the ranking did not change;
- in Orel region by 39591 mln rubles, 4.1-fold increase, by 2 positions in the ranking;
- in Ryazan region by 28111 mln rubles, 2.1-fold increase, by 8 positions in the ranking;
- in Smolensk region by 43866 mln rubles, 3.7-fold increase. 3 positions in the ranking;
- in Tambov region by 102796 mln rubles, 6.2-fold increase, by 8 positions in the ranking;
- in Tver region by 49866 mln rubles, 3-fold increase, by 4 positions in the ranking;
- in Tula region by 81225 mln rubles, 4.3-fold increase, by 2 positions in the ranking;
- in Yaroslavl region by 31913 mln rubles, 1.9-fold increase, by 6 positions in the ranking;
- in Moscow by 1021350 mln rubles, 2.7- fold increase, the position the ranking did not change.

It is worth noting that investment in the fixed capital are a quite effective resource for development of both a separate business entity, and the economy of the state as a whole. Over the period analyzed here, there was an improvement in the legislative and legal framework, socio-economic, political, financial and socio-cultural conditions, resulting in an increase in investment in the fixed capital of the Central Federal District by 199.7% (2447362 mln rubles), of which 41.73% went to Moscow.

To increase the volume of investments in the regions, it is necessary to actively involve new strategic investors, to develop new sectors of the economy, such as tourism, pharmaceuticals, and power engineering, to modernize production activities and to pay special attention to small and medium-sized enterprises in the real sector of the economy, as well as to create favorable conditions to attracting investment in the economy of the regions of the Central Federal District which are lagging behind.

References:

1. Regiony Rossii. Sotsialno-ekonomicheskie pokazateli [Regions of Russia. Socio-economic indicators]. 2013: Statistics / Russian Statistical Agency. – M., 2013. - 990 p. [Russian]
2. Regiony Rossii. Sotsialno-ekonomicheskie pokazateli [Regions of Russia. Socio-economic indicators]. 2013: Statistics / Russian Statistical Agency. – M., 2016. - 1326 p. [Russian]

3. Investitsionnye reitingi regionov Rossii {Investment Rankings of the Russian Regions} / RAEX Ranking Agency (“Expert RA”). - M ., 1997-2017. - <http://raexpert.ru/ratings/regions/> [Russian]
4. Krapivina T.A. Issledovanie dinamiki investitsij v osnovnoj capital v Rossijskoj Federatsii [Analysis of Investment in the Fixed Capital in the Russian Federation] // Young Scientist. - 2016. - № 11. - P. 789-791. [Russian]
5. Rasvortseva S.N. Kravchenko S.A. O roli investitsij v ekonomicheskom razvitii regionov Tsentralnogi federalnogo okruga Rossii [On the Role of Investment in the Economic Development of the Regions of the Central Federal District of Russia] // Modern Economy: Problems and Solutions. - 2013. - №. 6. - P. 33-37.

Представляем авторов

Андреева О.Н. – старший преподаватель кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Андросова А.В. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат педагогических наук, г. Белгород, Россия

Аулов Ю.Л. – доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Болтенкова Ю.В. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Бондарева Я.Ю. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Бондырева И.Б. – доцент кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет» (ЯГТУ), кандидат экономических наук, г. Ярославль, Россия

Бороденко А.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Быканова Н.И. – доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Ваганова О.В. – зам. директора Института экономики по научной деятельности НИУ «БелГУ», зав. кафедрой финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Веретенников А.И. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Веретенникова И.И. – профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Владыка М.В. – директор Института экономики НИУ «БелГУ», и.о. зав. кафедрой экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Восканян М.А. – зав. кафедрой экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Ереван, Республика Армения

Гайворонская М.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Герасимова Н.А. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Грудинина А.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия,

Гулько А.А. – доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дагман Сара – аспирант ИЭМ БГТУ им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Дадашова Т.А. – аспирант кафедры экономической теории Учетно-финансового Факультета ГОУ ВПО «Донецкий Национальный Университет», г. Донецк, Украина

Добродомова Т.Н. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дорохова Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дынжанская М.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Дынников Е.А. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ» кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Забнина Г.Г. – аспирант НИУ «БелГУ», старший преподаватель кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Зайцева Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Заливочкин М.Е. – ведущий экономист отдела малого и микробизнеса АО «Россельхозбанк», магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Иванов Г.В. – ведущий научный сотрудник Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Камышанченко Е.Н. - зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Киселев А.А. – зав. кафедрой управления предприятием Ярославского государственного технического университета, кандидат педагогических наук, г. Ярославль, Россия

Кобилов Б.А. – соискатель Ташкентского финансового института, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Ковалева Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Коваленко С.Н. – зав. кафедрой учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Коваленко Ю.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ковальчук В.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Козлова Д.Н. – магистрант НИУ «БелГУ», методист МБУ «Старооскольский центр оценки качества образования», г. Белгород, Россия

Колій Н.С. – магистрант НИУ «БелГУ»,

Коломыцева В.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Копанева Т.Ю. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Котова С.А. - студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Крайнова Н.В. – преподаватель ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», Университетский колледж, кандидат политических наук, г. Ярославль, Россия

Кривошеев П.Ю. – ассистент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кузьменок В.И. – заведующий сектором Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Кулик А.М. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Курамшина Л.И. – студент Ярославского государственного технического университета, г. Ярославль, Россия

Кучерявенко С.А. – зам. директора по учебной и методической работе Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Лежебокова А.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лихобабенко Е.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лукиа И.М. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лысенко З.И. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лытнева Д.И. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лыщикова Ю.В. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Лютых М.П. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Мажед Альнакула – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Маликова Т.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Манаева И.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Матвийчук Л.Н. – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Махлис В.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

- Межуева А.А.** – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Мельникова Н.С.** – старший преподаватель кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Мизенко В.В.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия: «Налогообложение доходов физических лиц в России: проблемы и пути их решения».
- Морозова В.В.** – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Моторина А.Ю.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Мочалова Я.В.** – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Мочалова Я.В.** – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Мустафаева Г.Э.** – выпускница кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, г. Белгород, г. Москва, Россия
- Назарова А.Н.** – старший преподаватель кафедрой учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Нефедова Е.А.** – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Николаева А.С.** – студент Ярославского Государственного Технического Университета, г. Ярославль, Россия
- Никулина Е.В.** – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Орлова А.В.** – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Пересыпкина Н.Н.** – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Петросян М.Е.** – профессор кафедры экономики и финансов Российско-Армянского университета, доктор экономических наук, профессор, г. Ереван, Республика Армения
- Повод И.Н.** – аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь
- Погарская О.С.** – старший преподаватель кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», начальник отдела информационно-аналитической работы МАУ «Институт муниципального развития и социальных технологий», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Положай И.А.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Полторабатъко Н.А.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Растворцева С.Н.** – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия
- Растопчина Ю.Л.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Рудыкина В.И.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Рыженко В.В.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Сайфулин А.Р.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Свистун Д.С.** – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Семина А.О.** – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Семиног А.П.** – студент НИУ «БелГУ»,
- Сенникова И.И.** – студент Ярославского государственного технического университета, г. Ярославль, Россия
- Сивцова Н.Ф.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Собченко Е.В.** – выпускница НИУ «БелГУ» г. Белгород, Россия

Соловьева Н.Е. – доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Т.М. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Талабаева Ю.С. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тереховская П.Ю. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Умурзаков С.У. – соискатель Ташкентского института ирригации и мелиорации, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Файншмидт Р.И. – магистрант НИУ «Высшая школа экономики», г. Москва, Россия

Филиппова Е.И. – магистрант НИУ «БелГУ», Белгород, Россия

Флигинских Т.Н. – профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Хамдан М. – аспирант ИЭМ БГТУ им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия

Цыгулева А.А. – студент Санкт-Петербургского государственного аграрного университета, г. Санкт-Петербург Россия

Чистникова И.В. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Чорба (Зозуля) В.П. – главный клиентский менеджер по продажам корпоративным клиентам банка «УРАЛСИБ», г. Белгород, Россия

Чупахина Ю.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шалыгина Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород Россия

Шевченко А.Н. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Эбо Коомлан Э.М. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Avidzba L.L. – post-graduate student, Belgorod State National Research University, Exports Department manager, SC Boiler Equipment Plant Belgorod, Russia

Eryshova J.A. – student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Gladchenko S.A. – postgraduate student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Gorelik S.G. – Associate Professor, Department of General Surgery with a Course of Topographic Anatomy of Operative Surgery, Belgorod State National Research University, Doctor of Medical Sciences, Belgorod, Russia

Kamyshanchenko E.N. – Head of the Department of World Economy, Belgorod State National Research University, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor Belgorod, Russia

Kolesnikova N.A. – manager of the office «Go Go Tours», Paris, France

Masalytin V.I. – student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Metasova N.I. – student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Rastopchina Y.L. – associate Professor of the Chair of World Economy, Belgorod State National Research University, Candidate of Economic Sciences, Belgorod, Russia

Rastopchina Y.L. – associate Professor of the Chair of World Economy, Belgorod State National Research University, Candidate of Economic Sciences, Belgorod, Russia

Serkina O.V. – Deputy Director of the Institute of Economy for International Affairs, Associate Professor of the Department of World Economy, Associate Professor of the Department of the Second Foreign Language, Candidate of Philological Sciences, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Simutowe E – graduate student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Научное издание

**ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ
ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

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

г. Белгород, 30 мая 2017 г.

Публикуется в авторской редакции

Оригинал-макет: Л.П. Котенко
Обложка: Н.М. Сысоева

Подписано в печать 29.05.2017 Формат 60×90/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. п. л. 15,8. Тираж 100 экз. Заказ 123.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Тел.: 30-14-48