

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия
Бременский университет, Германия
Варшавская высшая школа экономика, Польша
Высшая школа европейских и региональных исследований, Чешская Республика
ГОУ ВПО «Воронежский государственный университет», Россия
Запорожский национальный университет, Украина
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь
Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины, Украина
Луганский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина
Республиканское высшее учебное заведение «Крымский гуманитарный университет», Россия
Тамбовский филиал НОУ ВПО «Российский Новый Университет», Россия
Университет Серж-Понтуаз, Франция
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, Украина
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник научных трудов
VIII Международной научно-практической конференции

Белгород, 5 марта 2015 г.



Белгород
2015

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501
С 56

*Печатается по решению
Научно-методического совета Института экономики
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»)*

Рецензенты:

профессор Белгородского университета кооперации, экономики и права,
доктор экономических наук, профессор
Л.В. Соловьева

профессор ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»), доктор экономических наук,
профессор *М.В. Владыка*

С 56 **Современные проблемы социально-экономических систем
в условиях глобализации** : сборник научных трудов, подготовленных
на основе материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Белгород,
5 марта 2015 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф.
Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. –
Белгород : ООО «Эпицентр», 2015. – 268 с.

ISBN 978-5-9906170-2-5

В материалах VIII Международной научно-практической конференции
представлены работы российских и зарубежных ученых, посвященные
актуальным проблемам развития национальной и региональной экономики.

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

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501

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

© Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, 2015
© ООО «Эпицентр», 2015

ISBN 978-5-9906170-2-5

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

<i>Е.В. Горячева.</i> Субъекты права собственности на жилище: сравнительно-правовой анализ законодательства России и Казахстана. г. Караганда, Казахстан	7
<i>Л.Н. Семькина, С.Н.Цыгулева.</i> Методика аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами. г. Белгород, Россия	12
<i>Irina Shok, Elena Kamyshanchenko, Japhar Isaan.</i> Problems of Enhancement of Foreign Direct Investment to Ghana. Belgorod, Russia, Ghana	17
<i>Ю.Л. Растопчина.</i> «Диагностика кризисов в стратегическом развитии организации: методический аспект». г. Белгород, Россия	19
<i>О.С. Сахарова.</i> «Математико-методическое обеспечение индикативного подхода к оценке эффективности внешнеэкономической деятельности». г. Белгород, Россия	25

Секция 1

Развитие российской экономики в условиях глобализации

<i>С.Г. Стенюшкина.</i> Корпоративный туризм как фактор расширения деятельности предприятий туристской индустрии. г. Белгород, Россия	32
<i>Е.В. Преснякова.</i> Специфика взаимной торговли Республики Беларусь и Российской Федерации с учетом инвестиционных процессов. г. Минск, Беларусь	35
<i>М. Сизьунго, В.М. Московкин.</i> Тренды в динамике российской региональной инновационной инфраструктуры. г. Белгород, Россия	39
<i>Н.Ф. Сивцова.</i> Резервы и условия развития инновационной системы Белгородской области. г. Белгород, Россия	41
<i>А.В. Андросова.</i> Использование метода бенчмаркинга в формировании экономической компетентности старшеклассников. г. Белгород, Россия	44
<i>М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина.</i> Брендинг как инструмент социально-экономического развития региона. г. Белгород, Россия	48
<i>И.В. Манаева.</i> Конкурентоспособность моногорода: сущность, показатели. г. Белгород, Россия	52
<i>А.Е. Королькова, Е.Н. Камышанченко.</i> Эффективность развития зернового рынка в Белгородской области и пути ее повышения. г. Белгород, Россия	54
<i>А.Л.Ф. Муноз.</i> Нейросетевые модели прогнозирования иностранных инвестиций на примере регионов ЦФО РФ. г. Белгород, Россия	57
<i>А.М. Мазурек.</i> Факторы и оценка дифференциации уровня развития региона. г. Бремен, Германия	66
<i>О.С. Сахарова.</i> Индикативная модель эффективности внешнеэкономической деятельности Ставропольского края. г. Белгород, Россия	70
<i>Е.Г. Еришов, Е.Н. Камышанченко, Н.Ф. Сивцова.</i> Характеристика инвестиционной деятельности Белгородской области: аналитический аспект. г. Белгород, Россия	76
<i>М.С. Старикова.</i> Оценка результативности взаимодействия промышленных корпораций и научно-образовательных организаций в России. г. Белгород, Россия	80
<i>О.С. Погарская, Е.А. Денисова.</i> Исследование проблем выхода российских университетов на рынки высокотехнологичной наукоемкой продукции. г. Белгород, Россия	84
<i>Т.В. Счастливленко.</i> Особенности и оценка инвестиционной привлекательности российских регионов. г. Белгород, Россия	87
<i>С.А. Кравченко.</i> Хозяйственная структура и экономический рост России в современных условиях. г. Белгород, Россия	91
<i>Е.И. Дорохова, И.О. Медведева.</i> Проблемы развития туризма в РФ. г. Белгород, Россия	92

<i>М.А. Бессонова, Е.Н. Трофименко.</i> Совершенствование регионального трудового потенциала в аспекте перспективного социально-экономического развития. г. Белгород, Россия	95
<i>Ю.Л. Растопчина, П.Ю. Кривошеев.</i> Направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: российская практика. г.Белгород, Россия	98
<i>Е.И. Дорохова, К.В. Медведская.</i> Тенденции развития малого бизнеса Белгородской области. г.Белгород, Россия	102
<i>Р.Н. Великанский.</i> Факторы формирования регионального промышленно-образовательного партнерства с позиций интересов стейкхолдеров. г. Старый Оскол, Россия	106
<i>Е.Ю. Патрина.</i> Роль современных международных компаний в экономическом развитии регионов. г.Белгород, Россия	108
<i>А. Л. Ф. Муноз.</i> Методология оптимизации инвестиционного потенциала на основе определения инвестиционных приоритетов в развитии регионов. г. Белгород, Россия	110
<i>И.С. Рудась.</i> Поддержка малого бизнеса в России: современное состояние и пути совершенствования. г. Белгород, Россия	120
<i>Е. И. Дорохова, И.С. Рудась.</i> Эффективность производства строительных металлических конструкций и направления ее повышения. г. Белгород, Россия	123

Секция 2

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

<i>А.А. Гулько.</i> Региональные (локальные) банки в архитектуре национальной банковской системы в условиях современного экономического кризиса. г. Белгород, Россия	128
<i>М.В. Маркусенко.</i> Монетарные режимы и их роль в регулировании инфляции в Республике Беларусь. г.Минск, Республика Беларусь	131
<i>Л.Н. Осмоловская.</i> Перспективы развития налоговых методов стимулирования привлечения средств в сферу культуры в Республике Беларусь. г.Минск, Республика Беларусь	135
<i>И.Г. Паукова.</i> Анализ соответствия современных автоматизированных банковских систем задачам управления риском ликвидности в коммерческом банке. г. Белгород, Россия	138
<i>О.Л. Шулейко.</i> Перспективы развития налогообложения в Республике Беларусь в современных условиях. г. Белгород, Россия	141
<i>А.С. Попкова.</i> Стратегии зарубежных банков в странах с переходной экономикой. г. Минск, Республика Беларусь	145
<i>Я.Г. Штефан, Л.А. Зимакова.</i> Применение механизмов управления рисками в строительной отрасли. г. Белгород, Россия	148

Секция 3

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

<i>С.Н. Цыгулева, А.Ю. Степашова.</i> Особенности аудиторской проверки товарооборота на предприятиях розничной торговли. г. Белгород, Россия	152
<i>А.С. Шутенко, А.И. Лыскова.</i> Применение мобильной версии программного продукта «1С: Предприятие 8» при решении бухгалтерских задач. г. Москва, Россия	155
<i>Л.А. Зимакова.</i> Исторический аспект систематизации счетов бухгалтерского учета. г. Белгород, Россия	157

<i>Л.А. Зимакова, А.В. Шпаковская.</i> Взгляды различных пользователей на финансовый результат хозяйствующего субъекта. г. Белгород, Россия	161
<i>Л.А. Зимакова, Е.А. Трунова.</i> основополагающие принципы организации контроля эффективного использования ресурсов. г. Белгород, Россия	164
<i>Л.А. Зимакова, Д.В. Назаренко.</i> Классификация банковских гарантий и особенности их учета. г. Белгород, Россия	167
<i>Л.А. Зимакова, М.О. Полторабатъко.</i> Источники финансирования НИОКР: особенности их учета и контроля. г. Белгород, Россия	171

Секция 4

Системный подход к раскрытию проблем государства и права

<i>Н.Р. Весельская.</i> Недвижимость как объект экономико-правовых отношений. г. Караганда, Казахстан	175
<i>Е.В. Мирошников.</i> Внешнеэкономическая безопасность как значимая составляющая экономической безопасности. г. Белгород, Россия	179
<i>Л.Э. Назарян.</i> Россия – Запад: вчера, сегодня, завтра. г. Москва, Россия	186

Секция 5

Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства

<i>О.В. Серкина, Н.В. Нерубенко.</i> Формирование новой модели управления транснациональной корпорацией. г. Белгород, Россия	191
<i>Е.А. Милашевич.</i> Анализ внешней торговли услугами Республики Беларусь. г. Минск, Республика Беларусь	194
<i>В.И. Кузьменок, А.В. Кузьменок.</i> Влияние белорусских поставщиков на развитие сервисных отраслей России и Казахстана. г. Минск, Беларусь	197
<i>Э.В. Хоробрых, А.А. Литвинчук.</i> Современное состояние макроэкономических индикаторов финансовой безопасности Республики Беларусь. г. Минск, Республика Беларусь	199
<i>Е.Н. Камышанченко, А.Ю. Черная.</i> Экономические санкции США и ЕС: последствия для банковской системы России. г. Белгород, Россия	205
<i>Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков.</i> Мировая продовольственная проблем: современное состояние и пути решения. г. Белгород, Россия	208
<i>Л.В. Соловьева, В.И. Соловьева.</i> Роль государственного регулирования в условиях глобализации. г. Белгород, Россия	212
<i>М.А. Виниченко.</i> Психологическая готовность будущих инженеров в области наноматериалов и нанотехнологий к научной деятельности в современных социально-экономических условиях. г. Белгород, Россия	215
<i>Ю.П. Якубук.</i> Развитие перспективных видов деловых услуг. г. Белгород, Россия	220
<i>К.В. Медведская, Е.Н. Камышанченко.</i> Экономические санкции и их влияние на внешнеэкономические отношения государства: исторический аспект. г. Белгород, Россия	225
<i>И.Н. Повод.</i> Монопольная рента в системе рентных отношений. г. Минск, Беларусь	227
<i>Е.Н. Трофименко, М.А. Бессонова.</i> Ценностные ориентации молодежи в современном обществе. г. Белгород, Россия	232
<i>Вэй Янань.</i> Концепция открытости Китая внешнему миру. г. Белгород, Россия	236
<i>И.А. Гулей.</i> Конвергенция проблем развития высшего образования: социально-экономический аспект. г. Белгород, Россия	239
<i>Т.Г. Терехова.</i> Малый бизнес: проблем и перспективы его развития в регионе. г. Белгород, Россия	253
<i>Г.Г. Забнина.</i> Устойчивое развитие регионов как социально-экономических систем. г. Белгород, Россия	246

Секция 6

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

<i>Teng Delux.</i> Competitiveness – Building a model for sustainable growth. Cambodia.....	249
<i>Y.V. Zaryanova.</i> Economic problems of the Belgorod region. Belgorod, Russia	252
<i>N.A. Kolesnikova.</i> Comparison the IS-LM model in closed and open economy. Cergy-Pontoise, France	254
<i>I.M. Luksha, R.M. Luksha, Lu Yavey, Lu Zin.</i> Eurasia: region political economy changes in spectre of Russia – China integration. Belgorod, Russia	258
<i>Представляем авторов</i>	263

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

СУБЪЕКТЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЖИЛИЩЕ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ И КАЗАХСТАНА

*Е.В. Горячева
г. Караганда, Казахстан*

Особенности правового положения собственника жилища обусловлены спецификой правового режима жилых помещений. Граждане вправе использовать свои жилища и для проживания, и для других целей, юридические лица и государство предоставляют свои жилища в пользование по договору найма. Это объясняется тем, что как у юридического лица, так и публичного образования нет жилищной потребности: они не могут сами использовать жилище по назначению.

Субъектом права собственности на жилое помещение могут быть иностранцы и лица без гражданства. Ст.9 Закона РК «О жилищных отношениях» предусматривает, что иностранцы пользуются в Республике Казахстан правами и несут обязанности в жилищных отношениях наравне с гражданами Республики Казахстан, если иное не установлено законодательными актами. Лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Казахстан, пользуются правами и несут обязанности в жилищных отношениях наравне с гражданами Республики Казахстан.

Закон РК «О правовом положении иностранцев» уточняет эту формулировку, декларируя равенство прав жилищных отношениях иностранцев, которые постоянно проживают в Республике Казахстан (ст.9). Временно пребывающие в республике иностранцы такого права не имеют.

В жилищной сфере существенная часть отношений собственности между гражданином – собственником жилого помещения и проживающими с ним гражданами основана не на договоре, а на личных и родственных отношениях. Например, согласно ч.2 п.1 ст.22 Закона РК «О жилищных отношениях» в случае прекращения семейных отношений с собственником бывшие члены семьи могут пользоваться жилищем на правах нанимателя без указания срока найма, если иное не предусмотрено письменным соглашением с собственником жилища. При этом бывшие члены семьи обязаны принимать участие в расходах по содержанию жилища и оплате коммунальных услуг.

Иной подход к содержанию прав членов семьи в России. В соответствии со ст. 292 ГК РФ и ст. 31 ЖК РФ члены семьи собственника, проживающие в принадлежащем ему жилом помещении, имеют право пользования этим помещением на условиях, предусмотренных жилищным законодательством.

Таким образом, в ЖК РФ вопрос о правах бывших членов семьи собственника жилого помещения получил иное решение. В соответствии с ч. 4 ст. 31 ЖК РФ бывшие члены семьи собственника, как правило, не сохраняют права пользования жилым помещением. Вместе с тем, если у бывшего члена семьи собственника жилого помещения отсутствуют основания приобретения или осуществления права пользования иным жилым помещением, а также, если имущественное положение бывшего члена семьи собственника жилого помещения и другие «заслуживающие внимания обстоятельства», по мнению законодателя, не позволяют ему обеспечить себя иным жилым помещением, право пользования жилым помещением, принадлежащим указанному собственнику, может быть сохранено за бывшим членом его семьи на определенный срок на основании решения суда. При этом суд вправе обязать собственника жилого помещения обеспечить иным жилым помещением бывшего супруга и других членов его семьи, в пользу которых собственник исполняет алиментные обязательства, по их требованию. По истечении срока пользования жилым помещением, установленного решением суда, соответствующее право пользования жилым помещением бывшего члена семьи собственника прекращается (ч. 5 ст. 31 ЖК РФ), если иное не установлено соглашением между собственником и бывшим членом его семьи.

Предоставление бывшим членам семьи собственника правомочий в российском жилищном законодательстве создает особые условия осуществления права собственности.

Во-первых, данная норма не позволяет собственнику реально осуществить полное хозяйственное господство над объектом недвижимости после прекращения семейных отношений с пользователями, причем суд, рассматривая вопрос о сохранении права пользования жилым помещением за бывшим членом семьи собственника волен учитывать любые обстоятельства.

Во-вторых, законодатель породил новое, ранее неизвестное ГК, ограниченное вещное право пользования объектом недвижимости, возникающее по решению суда. Тут же возникает вопрос: что же это за ограниченное вещное право, у которого отсутствует свойство следовать за объектом независимо от перемены собственника?

При этом, если российский законодатель создает особый режим прав на жилище бывших собственников жилища, то в Казахстане данный вопрос решается на основе соглашения собственника и членов его семьи.

В тоже время, неясна редакция ч.2 п.1 ст.22 Закона РК «О жилищных отношениях», что же делать, когда собственник и жилец квартиры перестали быть членами одной семьи: то ли собственнику ставить вопрос о выселении, и суд при выселении будет устанавливать срок, после которого бывший член семьи будет выселен, либо бывшему члену семьи подавать иск об определении судом его права пользования (проживания) в жилище, принадлежащем на праве собственности бывшему члену его семьи. Считаем, что норму ч.2 п.1 ст.22 Закона РК «О жилищных отношениях» необходимо либо исключить, либо детально предусмотреть вопросы оснований обеспечения жилыми помещениями бывших членов семьи собственника, требования к таким помещениям.

Характеристика правового положения граждан, являющихся субъектами такого вещного права, как право члена семьи собственника жилого помещения, будет неполной, если обойти вниманием права недееспособных лиц. Причем, что касается использования жилища, то такие лица пользуются жилым помещением наравне с собственником и другими членами семьи собственника. В случае ущемления прав недееспособных по использованию жилья их права защищают законные представители (родители, усыновители, опекуны или попечители).

В целях защиты прав и законных интересов недееспособных граждан объективно необходимы дополнительные требования при отчуждении жилого помещения, в котором в качестве членов семьи проживают такие граждане, поскольку интересы недееспособных переплетаются с интересами собственника и членов семьи собственника, связанными с отчуждением жилого помещения. В результате может возникнуть конфликт интересов, вероятность которого более велика, если законным представителем и отчуждателем выступает одно лицо. Такое положение дел может повлечь ущемление прав недееспособных членов семьи собственника. Очевидно, что устранением подобных «накладок» должны заниматься органы опеки и попечительства.

По нашему мнению, имеются основания внести изменения в текст ч. 2 п.1 ст. 22 Закона РК «О жилищных отношениях», изложив ее в следующей редакции: «В случае прекращения семейных отношений с собственником жилого помещения право пользования данным жилым помещением за бывшим членом семьи собственника этого жилого помещения не сохраняется. По решению суда право пользования жилым помещением сохраняется у бывших членов семьи собственника: у несовершеннолетних – до достижения 18 лет, у лиц пенсионного возраста или признанных нетрудоспособными – пожизненно или на период нетрудоспособности.

Отчуждение собственником жилого помещения, где проживают бывшие члены его семьи, должно возможно только при предварительном заключении между ними и новым собственником договора найма жилого помещения на условиях, обычных для данной местности. Если законодатель найдет возможным принять предлагаемую правовую конструкцию, то, с одной стороны, такой договор будет, безусловно, сохранять силу при смене собствен-

ника, а, с другой, лицо, приобретающее жилое помещение, будет иметь ясную картину по поводу имущества, переходящего к нему в собственность, о количестве и качестве, обременениях, следующих за ним (имуществом). Безусловно, в таком случае права бывших членов семьи собственника жилья не будут являться вещными. Их правовая природа будет основываться на обязательстве, вытекающем из договора пользования жилым помещением.

Право собственности на жилище возникает с момента его регистрации.

В судебной практике представляет определенную сложность вопрос раздела квартиры, приобретенной в браке с привлечением ипотечного кредита. Например, по одному из судебных дел, Д. обратилась с иском к бывшему мужу С. о разделе имущества. Истец просила признать квартиру, приобретенную в браке, общей совместной собственностью, а также признать оставшуюся задолженность по договору ипотеки общим супружеским долгом и разделить его между сторонами в равных долях, взыскать с С. компенсацию в виде $\frac{1}{2}$ доли от выплаченной суммы. На период подачи иска ими по кредиту выплачено 1 238 058 тенге. Оставшаяся сумма кредита составляет 3 499 209 тенге.

Решением Октябрьского районного суда г. Караганды исковые требования Д. удовлетворены. Квартира признана общей совместной собственностью супругов, выделена доля Д. в общей собственности, в пользу Д. взыскана с С. денежная компенсация в размере половины стоимости спорной квартиры, в связи, с чем Д. признана утратившей право собственности на долю в спорной квартире [1].

Правовая позиция суда основана, прежде всего, на семейном законодательстве.

Согласно п.1 ст.33 Кодекса РК о браке (супружестве) и семье, имущество, нажитое супругами во время брака, является их общей совместной собственностью [2].

В соответствии с п.1 ст.38 Кодекса РК о браке (супружестве) и семье, при разделе общего имущества супругов и определении долей в этом имуществе доли каждого из супругов признаются равными, если иное не предусмотрено договором между ними.

В силу п.3 ст. 38 Кодекса РК о браке (супружестве) и семье, общие долги супругов при разделе общего имущества супругов распределяются между ними пропорционально присужденным долям.

Постановлением Апелляционной судебной коллегии по гражданским и административным делам Карагандинского областного суда РК решение Октябрьского районного суда г. Караганды отменено в части выделения доли путем взыскания денежной компенсации и утраты ее права собственности на долю в квартире [3].

Коллегия обоснованно не согласилась с мнением районного суда в части взыскания компенсации доли истца, поскольку, согласно ст.218 ГК РК, п.5,8 Нормативного Постановления Верховного Суда РК от 09.07.1999 г. «О некоторых вопросах применения законодательства о праве собственности на жилище», имущество (жилище), находящееся в долевой собственности, может быть разделено между ее участниками по соглашению между ними. Выплата участнику долевой собственности остальными собственниками компенсации вместо выдела его доли допускается с его согласия.

Таким образом, районным судом произведена компенсация выдела доли была без согласия другого собственника квартиры.

Постановлением кассационной судебной коллегии Карагандинского областного суда Постановление апелляции по гражданским и административным делам Карагандинского областного суда Карагандинского областного суда оставлено без изменения [4].

При разделе общей совместной собственности супругов, приобретенной в ипотеку, возникает сложная ситуация, связанная с исполнением обязательств по выплате предоставленного супругам (супругу) кредита, обеспеченного залогом (ипотека), когда следует учитывать наличие обременений права собственности, обязательства уплачивать предоставленный кредит.

Исходя из положений ст.38 Кодекса РК о браке (супружестве) и семье, стороны в период брака приобретают общие обязательства, связанные с возвратом ипотечного кредита, которые входят в состав общего имущества супругов.

Аналогичный порядок раздела общей совместной собственности и обязательств по кредитному договору предусмотрен в российском законодательстве.

Согласно ч. 3 ст. 39 СК РФ общие долги супругов при разделе общего имущества супругов распределяются между супругами пропорционально присужденным им долям [5].

Порядок раздела общего имущества супругов определен положением ч.3 ст. 38 СК РФ – в случае спора раздел общего имущества супругов, а также определение долей супругов в этом имуществе производятся в судебном порядке.

При разделе общего имущества суд по требованию супругов определяет, какое имущество подлежит передаче каждому из супругов. В случае, если одному из супругов передается имущество, стоимость которого превышает причитающуюся ему долю, другому супругу может быть присуждена соответствующая денежная или иная компенсация.

Данное положение подтверждается и пунктом 15 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 05.11.1998 №15 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака».

Таким образом, при разделе супружеского имущества, суд должен определить состав общего имущества, подлежащего разделу, определить доли, причитающиеся супругам, и конкретные предметы из состава имущества, которые выделяются каждому супругу исходя из их интересов. Если раздел конкретных вещей в соответствии с долями невозможен, суд определяет супругу денежную или иную компенсацию.

При рассмотрении вопроса о разделе недвижимости, приобретенной за счет кредитных средств, следует учитывать, что приобретение квартиры осуществлено за счет кредитных средств, полученных супругом (или супругами) по кредитному договору с банком. В силу этого договора каждая сторона приобретает права и несет обязанности.

Договоры займа и ипотеки сохраняют свое действие и после расторжения брака и вынесения решения суда. В частности, это условия о сторонах, заключающих договор, размере займа и вознаграждения за пользование заемными средствами, срокам и порядку погашения займа и вознаграждения, которые отражены в графике погашения, целевом назначении займа, обеспеченности, обязательства по замене предмета залога, порядке и основаниях обращения взыскания на предмет залога во внесудебном порядке и т.д.

Согласно п.1 ст. 401 ГК РК изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено ГК РК, другими законодательными актами и договором. Перемена лиц в обязательствах без согласия и волеизъявления банка, в которых он является стороной, невозможно, поскольку это изменит договор займа и/или договор залога, и тем самым, нарушит нормы действующего законодательства, а также законные интересы банка – стороны договоров займа и ипотеки.

В большинстве случаев банк не заинтересован в разделе обязательств по займу, поскольку это может привести к неисполнению ряда существенных условий договоров займа и залога. Статус второго супруга, как заемщика может не отвечать внутренним программам банка, например, по причине неплатежеспособности.

Другим риском, возникновение, которого возможно при разделе долга между супругами, является неисполнение одним из них обязанности по погашению задолженности перед банком. Тогда не исключена возможность признания долга одного из супругов несоразмерным стоимости заложенного имущества, и отказе по названному основанию в обращении взыскания на заложенное имущество.

Полагаем, что раздел общих долгов супругов возможен обращением требований к другому супругу после исполнения обязательства в полном объеме, либо ежемесячных выплат в пользу супруга, являющегося стороной договора банковского займа. Ведь, по сути, в данной ситуации предполагается перевод долга, который возможен лишь с согласия кредитора. Необходимость подобного согласия объясняется тем, что при заключении договора банковского займа личность должника имеет огромное значение.

Жилище, находящееся в долевой собственности может быть разделено между ее участниками по соглашению между ними.

При отсутствии соглашения, участник вправе требовать выдела своей доли в натуре. При этом судом назначается техническая экспертиза для получения заключения о возможности выдела части жилища и построек хозяйственно-бытового назначения в соответствии с долями собственников с соблюдением технических, противопожарных и санитарных норм обо всех допустимых вариантах выдела или передачи в пользование помещений, в том числе по вариантам, предложенным сторонами, о действительной стоимости жилища и других построек, а также стоимости каждой предполагаемой к выделу части дома, о размере затрат, необходимых на переоборудование и т.п. Проведение экспертизы с учетом характера разрешаемых вопросов может быть поручено судом соответствующим специалистам по строительству и коммунальному хозяйству.

Выдел собственнику принадлежащей ему доли означает передачу в его собственность определенной изолированной части жилища и построек хозяйственно – бытового назначения, соответствующих его доле, и влечет за собой прекращение права общей собственности (ст. 218 ГК РК). Подсобные помещения в квартирах (кухня, коридоры, кладовые и т.п.) должны оставаться в общем пользовании и разделу не подлежат. В многоквартирном жилом доме доля каждого собственника помещений в общем имуществе (подъезды, лестницы, лифты, чердаки, крыши, подвалы и др.) не может быть выделена в натуре.

В случае невозможности раздела жилища, находящегося в долевой собственности в натуре либо выдела из него доли, в том числе и в случае указанном в часть 2 п. 4 ст. 218 ГК РК, участник долевой собственности вправе заявить требование об определении порядка пользования жилищем, если этот порядок не установлен соглашением сторон.

Согласно п.8 Нормативного Постановления Верховного Суда РК от 09.07.1999 г. № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о праве собственности на жилище» при наличии реальной возможности выдела доли в натуре денежная компенсация за часть жилища не должна взыскиваться как в пользу выделяющегося, так и остальных собственников, если они возражают против ее получения, поскольку право распоряжаться имуществом принадлежит только самому собственнику, и он может быть лишен права лишь в случаях и по основаниям, указанным в законе.

При невозможности выдела в натуре, денежная компенсация за долю в праве собственности на жилище определяется соглашением сторон. Если соглашение не достигнуто, то по иску выделяющегося собственника размер компенсации устанавливается судом, исходя из рыночной стоимости жилища на момент разрешения спора. При этом учитываются объяснения сторон, заключения экспертов цены на строительные материалы, тарифы на их перевозку, затраты по оплате рабочей силы применительно к расценкам, существующим в данной местности, удобства и месторасположение дома (город, село, курортная зона и т.п.), степень его износа, а также другие обстоятельства, имеющие значение для правильной оценки жилища. Считаем, что выдел доли в жилище в натуре, а также выплата денежной компенсации за долю в праве собственности на жилище, влекущая за собой утрату права собственности тоже один из способов выхода из ситуации раздела заложенного жилища, но могут быть произведены только с согласия другой стороны договора ипотеки, т.е. залогодержателя-банка.

Литература

1. Решение Октябрьского районного суда г. Караганды от 21.12.2012 г. (№ 2-7174).
2. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года № 518-IV «О браке (супружестве) и семье»// «Казахстанская правда» от 7 января 2012 г. № 6-7 (26825-26826).
3. Постановление Апелляционной судебной коллегии по гражданским и административным судам Карагандинского областного суда РК № 2а-764 от 21 февраля 2013 года.
4. Постановление Кассационной судебной коллегии Карагандинского областного суда РК № 2к-844 от 3 июля 2013 года.
5. Семейный Кодекс РФ от 29.12.1995 года № 223-ФЗ //«Российская газета», N 17, 27.01.1996.

МЕТОДИКА АУДИТА РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

*Л.Н. Семькина, С.Н. Цыгулева
г. Белгород, Россия*

В общей структуре расчетов по обязательствам расчеты с разными дебиторами и кредиторами занимают небольшой удельный вес. В этой связи в современной литературе вопросы методики аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами недостаточно освещены.

К расчетам с разными дебиторами и кредиторами относятся расчеты с транспортными организациями за услуги, оплачиваемые чеками; расчеты с работниками организации по депонированным суммам заработной платы, а также расчеты по суммам, удержанным из заработной платы персонала в пользу разных юридических и физических лиц на основании исполнительных документов или постановлений судебных органов; расчеты по претензиям, предъявленным поставщикам и подрядчикам.

Основная цель аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами заключается в составлении обоснованного мнения о достоверности и полноте раскрытия информации в финансовой отчетности о финансовых потоках, формируемых в результате ведения расчетов с дебиторами и кредиторами, а также установление правильности учета, полноты и своевременности осуществления расчетов организации с различными контрагентами и их соответствие законодательным нормам.

Задачами проведения аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами являются: проверка законности возникновения дебиторской и кредиторской задолженностей; проверка своевременности погашения дебиторской и кредиторской задолженностей; правильность организации расчетов с разными дебиторами и кредиторами; контроль за мероприятиями, проводимыми руководством организации для устранения причин, вызывающих возникновение неистребованной задолженности и способами по ее снижению.

Основными источниками информации, необходимыми для аудиторской проверки расчетов с разными дебиторами и кредиторами, служат: положение об учетной политике предприятия; договоры; акты; накладные; счета-фактуры; платежные ведомости; акты сверки расчетов; акты инвентаризации расчетов; платежные документы; учетные регистра по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; главная книга предприятия; бухгалтерская отчетность.

Аудиторская проверка учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами проводится на основании общего плана и программы аудита (табл. 1, 2 соответственно).

Таблица 1

План аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами

Планируемый вид работ	Период проведения	Исполнитель
1.Экспертиза договоров с разными дебиторами и кредиторами	1 раз в квартал	
2.Проверка организации первичного учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами		
3.Проверка состояния дебиторской и кредиторской задолженности		
4.Проверка соответствия данных аналитического и синтетического учета по счету 76		
5.Проверка организации налогового учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами		

Программа аудита расчетов с разными дебиторами и кредиторами является развитием общего плана проверки и представляет собой детальный перечень аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана. Программа является набором инструкций для аудитора, а также средством контроля и проверки надлежащего выполнения работы. Программа оформляется документально, каждой проводимой аудиторской процедуре при-

сваивается номер (код), чтобы аудитор в процессе работы имел возможность делать ссылки на них в рабочих документах (табл. 2).

Таблица 2

**Программа аудита расчетов
с разными дебиторами и кредиторами**

Перечень аудиторских процедур	Период проведения	Исполнитель	Источник информации
1. Экспертиза договоров с разными дебиторами и кредиторами 1.1. Экспертиза договоров с дебиторами 1.2. Экспертиза договоров с кредиторами	1 раз в квартал		Хозяйственные договоры, дополнительные соглашения, копии переписки
2. Проверка организации первичного учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами 2.1. Проверка достоверности фактов принятия к учету услуг. 2.2. Проверка оперативности регистрации фактов оказания услуг. 2.3. Проверка соблюдения графика документооборота. 2.4. Проверка полноты и точности регистрации документов в учетных регистрах. 2.5. Проверка организации хранения документов и организации доступа к первичной учетной документации.	1 раз в квартал		Первичные документы (счета-фактуры, акты приемки-передачи, платежные поручения), договоры, книга покупок, данные бухгалтерского учета, график документооборота
3. Проверка состояния дебиторской и кредиторской задолженности 3.1. Проверка реальности дебиторской и кредиторской задолженностей. 3.2. Проверка правильности списания дебиторской задолженности, безнадежной к взысканию.	1 раз в квартал		Регистры бухгалтерского учета, акты сверок, акты инвентаризации.
4. Проверка соответствия данных аналитического и синтетического учета по счету 76 4.1. Проверка соответствия данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета. 4.2. Проверка правильности отражения в отчетности итоговых данных по расчетам с разными дебиторами и кредиторами	1 раз в квартал		Регистры аналитического и синтетического учета, бухгалтерская отчетность
5. Проверка организации налогового учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами 5.1 Учет НДС	1 раз в квартал		Книга покупок, договоры, первичные документы

Выводы аудитора по каждому разделу аудиторской программы, документально отраженные в рабочих документах, являются фактическим материалом для составления аудиторского отчета (письменной информации руководству экономического субъекта) и аудиторского заключения, а также основанием для формирования объективного мнения аудитора об отчетности экономического субъекта.

При аудите договорной дисциплины анализируется соответствие договорных положений Гражданскому кодексу Российской Федерации. В договорах контролируется наличие номера; даты оформления; обязательных реквизитов, подписей и печатей сторон. Особое внимание обращается на условия оказания услуг, порядок расчетов, и переход права собственности, а также ответственность и обязанности сторон по выполнению условий предоставления услуг, полноту и своевременность исполнения сторонами обязательств. В качестве примера приведен аудит договорной дисциплины по договору аренды транспортных средств б/н от 01.01.201X г., заключенному на длительный срок между ОАО «Природа» и ОАО «МИО» (табл. 3).

Таблица 3

Аудит договорной дисциплины

Показатели	Отметка о наличии	Примечание
Вид договора	Договор аренды транспортных средств	присутствует
Номер договора	Без номера	отсутствует
Дата оформления	1 января 2010 г.	присутствует
Наименование заказчика	ООО «Природные ресурсы М»	присутствует
Наименование продавца	ОАО «МИО»	присутствует
Обязательные реквизиты	Указаны банковские реквизиты и адреса сторон	присутствуют
Подписи	Указаны представители сторон, их подписи и расшифровка подписей	присутствуют
Печати сторон	Имеется печать ОАО «МИО»	Отсутствует печать ООО «Природные ресурсы М»
Условия поставки	указаны	присутствует
Порядок расчетов	Платежными поручениями	присутствует
Права, ответственность и обязанности сторон	указаны	присутствует
Наличие приложений к договору	Дополнительные соглашения составляются ежегодно	присутствует

При проверке расчетов по существу данные о покупках по первичным документам, на основании которых ведется аналитический учет, сопоставляются с заключенными договорами (табл. 4).

Таблица 4

Наличие оправдательных документов

Показатели	Отметка о наличии	Сумма, руб.	Примечание
Наименование арендодателя			
Номер, дата договора			
Срок действия договора			
Дополнительное соглашение к договору			
Акт приема-передачи			
Акт			
Счет-фактура			
Платежное поручение			

При осуществлении проверки полноты и точности регистрации документов в учетных регистрах сопоставляют даты составления первичных документов с их отражением в регистрах синтетического учета (табл. 5).

Таблица 5

Аудит полноты и точности регистрации документов в учетных регистрах

Данные первичного документа				Данные учетного регистра	
Дата	Документ	Содержание операции	Сумма, руб.	Дата	Сумма, руб.

При проверке документального оформления и использование унифицированных форм первичной документации в процессе ведения расчетов с разными дебиторами и кредиторами сопоставляем используемые в организации документы с существующими унифицированными формами (таблица 6). Необходимо отметить, что с 1 января 2013 г. требование о применении унифицированных форм при составлении первичных учетных документов в законе N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» отсутствует, но их использование привычно для многих хозяйствующих субъектов. Кроме того, самостоятельная разработка форм документов, отличных от унифицированных, требует времени, специальных знаний и дополнительных затрат на настройку программного обеспечения под новые бланки, а применение таких форм может вызывать затруднения в работе как внутри организации, так и с контрагентами. Запрета на использование унифицированных форм в законе N 402-ФЗ не содержится, поэтому их по-прежнему можно применять, утвердив такое решение в учетной политике или отдельным приказом.

Таблица 6

Использование унифицированных форм первичной документации при ведении расчетов с разными дебиторами и кредиторами

Номер формы	Наименование документа	Применение	Примечание	Описание нарушения

При проверке соответствия данных аналитического и синтетического учета по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» рекомендуется использовать рабочий документ, представленный в таблице 7, который позволяет сопоставить данные оборотно-сальдовой ведомости с карточкой счета.

Таблица 7

Проверка соответствия данных аналитического и синтетического учета по счету 76

Счет	Показатели	Сумма по данным, руб.		Примечание
		оборотно-сальд. ведомости	карточки счета	
Счет (субсчет)	Сальдо начальное			
	Оборот по дебету			
	Оборот по кредиту			
	Сальдо конечное (Кт)			

Проверка корреспонденции счетов по учету расчетов с разными дебиторами и кредиторами в организации осуществляется путем сопоставления фактически используемой на предприятии корреспонденции счетов на основании карточки счета и предусмотренной Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации (табл. 8).

Для проверки правильности формирования отчетных показателей целесообразно выполнить следующие процедуры: определить правильность отражения сумм в бухгалтерском балансе и в расшифровке отдельных показателей бухгалтерского баланса, используя оборотно-сальдовую ведомость по счетам бухгалтерского учета за отчетный год.

Таблица 8

Оценка корреспонденции счетов по учету расчетов с разными дебиторами и кредиторами

Хозяйственная операция	По данным организации			По данным аудитора			Примечание
	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	

В связи с тем, что в бухгалтерском балансе расчеты с разными дебиторами и кредиторами включены в общую сумму по строкам 1230 «Дебиторская задолженность» и 1520 «Кредиторская задолженность» (краткосрочная), необходимо оценить правильность отражения сумм по всем счетам учета дебиторской и кредиторской задолженностей. Для отражения результатов проверки используем таблицу 9.

Таблица 9

Оценка правильности отражения сумм дебиторской и кредиторской задолженностей в бухгалтерской отчетности (тыс. руб.)

По данным оборотно-сальдовой ведомости		По данным бухгалтерского баланса и расшифровки к балансу		Отклонение
Счет	Сумма	Статья	Сумма	

При проверке организации налогового учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами в части учета расчетов с бюджетом по НДС необходимо сопоставить записи в счетах-фактурах с записями в актах оказанных услуг, а также в книге покупок и книге продаж (табл.10).

Таблица 10

Оценка налогового учета расчетов с бюджетом по НДС

Наименование поставщика	Наименование, номер и дата документа	Сумма, руб.		
		Всего	В том числе НДС	Примечание
	АКТ			
	Счет-фактура			
	Книга покупок (продаж)			

Правильное ведение учёта расчетов с разными дебиторами и кредиторами позволяет реально оценить финансовое положение организации, определить ее финансовую устойчивость и платежеспособность.

Литература

1. Невешкина, Е.В. Стандарты по аудиторской деятельности [Текст]: сборник нормативных актов / Е.В.Невешкина. – М.: Омега-Л, 2013. – 447 с.
2. Федоренко, И.В. Аудит: расширяем границы науки (теория и методология) [Текст] / И.В.Федоренко. – М.: Инфра М, 2013. – 100 с.
3. Хахонова Н.Н. Аудит [Текст]: учебник / Н.Н.Хахонова, И.Н.Богатая – М.: КноРус, 2011. – 720 с.
4. Четыркин, Е.М. Выборочные методы в аудите [Текст]: учебно-практическое пособие / Е.М.Четыркин. – М.: КноРус, 2013. – 132 с.

PROBLEMS OF ENHANCEMENT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO GHANA

*Irina Shok, Elena Kamyshanchenko, Japhar Isaan
Belgorod, Russia, Ghana*

Poor performance in terms of competitiveness, quality of infrastructure, and skills and productivity of labor, there are several other elements that make Ghana a far less attractive destination for foreign direct investment. Ghana endow with natural resources has a huge domestic market and a fast growing economy in Sub-Saharan Africa. There is every reason to believe that with updated and enforcement of reforms that improve institutions and economic policies, Ghana will serve as conducive climate to welcome foreign direct investment(FDI) decisions. This paper has explained some problematic factors of doing business in Ghana which are below:

Foreign investors regard Sub-Saharan Africa as a high risk investment destination which Ghana is a subset. Despite credible investment opportunities in Ghana, Foreign investors are reluctant to invest in Ghana due to the high degree of uncertainty in the region, which exposes firms to potential risks. [1] In addition, political risks, ethnic and religious conflict which materialized in neighboring countries are contagious due to the interdependence of regional economy. As a result of this, the interdependence of Sub-Saharan African economies affects investors' assessment of risk in Ghana. It is therefore not surprising that FDI in the region have not been as successful as expected. For instance, in Nigeria, the issue of Boko Haram which is religiously connected has fueled the political instability in the region. The tensions which cropped up between Ghana and Ivory Coast led to the closing of the border in September 2012 will continue to undermine the security situation in the area. Because of information imperfection, foreign investors associate the occurrence of risk in one country with the likelihood of similar risks in Ghana.

As some literatures have recorded, statistical discrimination has prepared the platform for foreign investors who want to invest in Ghana unable to differentiate between countries which have been affected by these risks. This implies that an increase in political instability in one Sub-Saharan African country will diminish the inflow of FDI to that country and others in the region. In a recent study, Rogoff and Reinhart (2003) study regional susceptibility to war indices for the period 1960-2001. They found that Africa countries are prone to war than in other regions. The regional susceptibility to war index is 26.3% for Africa compared to 19.4% and 9.9% for Asia and the Western Hemisphere respectively. The study also showed that there is a statistically significant negative correlation between FDI and conflicts in Africa. [1]

Globalization has led to an increase in competition for FDI among economies thereby making it even difficult for Ghana to attract new investment flows. Relative to other regions of the world, Sub-Sahara Africa is regarded as a low-income, high-risk as well as weak area. As result of these elements, foreign investors are indisposed to make new investments in Ghana. However, internally, African countries in particular have pursued various forms of economic reforms and liberalization of investment regimes in order to become more competitive in attracting FDI from foreign market. According to the Doing Business Report 2014, Rwanda, Burundi and cote d'voire are among Africa countries that have implemented a lot of effective reforms to regulate business activities. The report added that since 9 years the pace of reform in Africa is three times as fast as the pace in advanced economies. Ghana suffered from all the indicators with the exception of getting electricity and paying taxes. The implication for the drop means that Ghana has weak regulatory and outmoded reforms to create the environment needed to attract foreign investors' decision in the country.

The strengthening of competition among Sub-Saharan Africa due to globalization has made an already bad situation worse. It must be pointed out that the intense competition resulting from FDI puts Ghana at a disadvantage in that it has failed to expand economic reforms needed to increase competitiveness and create a supportive environment for foreign investment. Although there have been reforms to attract FDI, flexible and updated business regulatory reforms need to be adapted to serve the changing external environment.

Ghana depends on mainly of primary commodities for export in the foreign exchange market. The prices of these commodities are volatile which are highly vulnerable to terms of trade shocks, resulting in high country risk thereby discouraging foreign investment. Recently attention has shifted from the natural endowments of resources and labour to acquired endowments of resources, such as the availability of intermediate goods and skilled labour. The availability of strategic assets, such technological and innovative assets e.g. brand names, has also become an important determinant in the location decisions of foreign investor.

Policy instability makes it difficult to tell what specific aspects of policies are promoted and implemented in Ghana. According to Global Competitiveness Index 2013-2014 report, policy instability scored the 9th position of the most problematic factors of doing business. This is due in part to the high frequency change in government and lack of transparency in macroeconomic policy. It will interest you to know that most governments propagate policies of their party when in power whilst relegating national policies that will promote attractiveness of FDI in Ghana. Policy instability breeds climate unpredictability which curtails foreign investors' confidence in Ghana thereby reducing FDI inflows. The lack of transparency in macroeconomic policy is of concern because it increases transaction costs thereby reducing the motivations to invest in Ghana for foreign investors. Regulatory policies are not only about drafting and implementation but also update and enforcement are needed to administer the rising need of foreign investors. Policies should be established in an open and transparent fashion to provide healthy climate for foreign direct investment inflows.

Corruption is one of the ingredients that hinder the enhancement of foreign direct investment in Ghana.

Corruption may take many forms including practices such as bribery, fraud, extortion and embezzlement. However, corruption with respect to FDI and international trade usually takes the form of bribery (bribes paid to and extorted by government officers) that is "a transaction that provides the parties involved with undue payment (interpreted widely to include any property having financial and non-financial value) or other benefit or advantage" UNCTAD (2001) police.

Corruption is not only a serious obstacle to investment, however it hamper social improvement such as education and health since it diverts funds away from development. When there is low development Corruption and low transparency are found to hinder FDI inflows Voyer and Beamish (2004) endorsed. Bribery, fraud and extortion are materials that discourage economic growth. [2]

Bureaucracy, red tape and lack of transparency prepare the platform that generate unhealthy business environment in Ghana for foreign investors to invest. Global Competitiveness Report 2013-2014 endorsed this by ranking the inefficiency of government bureaucracy on the 4th position out of 16 factors among the most problematic elements for doing business. Burdensome administrative rules, as well as excessive requirement for licenses, approvals, and paperwork, all delay business activities in Ghana. In Ghana, for example, Ghana Cement Company Limited has monopolized cement manufacturing for more than four decades. [3]

Excessive bureaucracy is usually associated with inefficient institutions, suggesting that legal and political systems are not open and public accountability is limited.

Foreign investors encounter difficulties where bribery, kickbacks and extortions are in the limelight. Also, where anti-corruption laws are ineffective, especially in the public sector, foreign investors are tempted to offer bribes to secure the successful establishment of their businesses.

Intellectual property protection is a major concern in developing economies especially vital is Ghana. Even if the law of intellectual property protection exists in Ghana, however its enforcement by the right institution is limited. For instance, in Ghana enforcement of unauthorized use, reproduction of products such as pharmaceutical products, food beverages, as well as videos, books, computer software has not received a lot of encouragements. Piracy of assets results in the production of fake products to consumers and replicates the original product of the innovator as well which result in decline in sale and fall in profitability. However, even when such violators of properties are apprehended they go with impunity. The Ghana Food and Drugs Board as well as other institutions have made several attempts to curb the infringement of property but have not received the necessary resources and most importantly delay in the court procedures that hinder enforcement. Piracy of intellectual

property is common in Sub-Saharan Africa which Ghana should not be ignored. Foreign investors will spurn their decision to invest in a country with an unprotected intellectual property. [4]

Strengthening of Financial Infrastructure is a factor investors consider vital when embarking on investment decisions. Inefficient financial systems have been a major constraint to investment in Sub-Saharan Africa which Ghana is a subset. For effective financial policy building, Ghana must therefore pay a great deal of attention to the development and sustenance of a sound and credible financial system. Global Competitiveness Report of 2013-2014 established that Ghana's financial market development ranked 106th out of 148 compare to 59th position out of 144 in 2012-2013 report. The weaken of financial market in Ghana will deter foreign investors from investing in the country

Reference

1. Menipaz, E. & Menipaz, A. (2011). International business: theory and practice, Sage: London.
2. Hailu, Z. A. (2010). Demand side factors affecting the inflow of foreign direct investment to African countries: Does capital market matter? International Journal of Business and Management 5(5), 104-116.
3. Khadaroo, J. & Seetanah, B. 2009. The Role of Transport Infrastructure in FDI: Evidence from Africa using GMM Estimates. Journal of Transport Economics and Policy (JTEP), 43, 365-365.
4. Hermes, N. and Lensink, R. (2000), 'Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth', University of Groningen, SOM Theme E Working Papers, No. 27

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Ю.Л. Растопчина
г. Белгород, Россия*

Возникновение различных кризисных явлений присуще этапам жизненного цикла организации и не может рассматриваться как некий феномен, так как представляет собой обязательную составляющую пути развития. Еще А.Смит, рассматривая жизнь организаций, пришел к выводу, что эта жизнь существует как минимум в двух состояниях, расставленных во времени – это «прогресс» и «регресс» [1, с. 74].

Данные кризисные точки можно назвать бифуркационными точками – критическими пороговыми точками неравновесной системы, в момент которых невозможно предсказать дальнейшее направление в развитии этой системы. Вблизи точки бифуркации экономика организации чутко реагирует на все воздействия: даже малые флуктуации могут вызвать серьезные изменения в развитии организации.

На всех этапах стратегического развития организации внимание его руководства должно быть сосредоточено на своевременном «улавливании» сигналов, свидетельствующих о возможном ухудшении положения организации (тенденции спада). При обнаружении опасных сигналов необходимо провести диагностику экономики организации, выявить причины ухудшения и разработать тактические и стратегические мероприятия по улучшению работы организации, не затягивая с их реализацией, т.к. замедленная реакция приводит к опасности возникновения дополнительных финансовых потерь, что еще более ухудшит положение организации.

При появлении тенденции спада необходимо корректировать стратегию уже с учетом наступления в скором будущем кризисных явлений – точек бифуркации. В идеале нужно стремиться к тому, чтобы кризисная «яма» была более пологой и менее глубокой, то есть спад длился бы недолго и не был бы велик по амплитуде. Практическая польза от модели жизненного цикла организации заключается в том, что она может прогнозировать возникновение кризиса еще задолго до него.

При этом основным недостатком теории жизненного цикла является то обстоятельство, что с ее помощью реально никогда нельзя хотя бы приблизительно указать момент наступления кризиса. С ее помощью можно лишь сказать, может случиться кризис или не может, и то с высоким риском ошибки (кризис, поразивший организацию, может и не смениться подъемом) [2, с. 29].

В современных условиях теория управления развитием организации, и в частности процедура диагностики и мониторинга кризисных явлений в организации невозможна без применения методов экономико-математического моделирования. Моделирование в исследованиях позволяет оценить динамику развития любой экономической системы, которая на сегодняшний день сложна, многомерна, противоречива; выявляет устойчивые и неустойчивые, существенные и несущественные факторы, взаимосвязи и тенденции. К тому же использование методов моделирования позволяет выявить количественное влияние ряда факторов на выбор стратегии [4, с. 116].

В целом алгоритм формализации модели диагностики и прогнозирования кризисных состояний организации (с учетом фазового развития) может быть представлен через следующие этапы:

1. Определение характеристик состояния объекта (организации) – абсолютных экономических показателей, оказывающих влияние на результаты его деятельности.

С помощью экспертного или логического метода определяется состав показателей, характеризующих экономику и деловую активность организации. Отметим, что фундаментом оценки экономической активности организации с учетом условий интенсивного типа развития являются, например, такие показатели как чистая прибыль, прибыль от продаж, выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, а также показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

2. Оценка действующей финансово-экономической стратегии организации на основе ранжирования темпов роста, определенных по выявленным характеристикам.

Данный этап позволяет определить экономическую активность организации в определенном периоде времени и направление его развития (с оценкой отклонений от намеченной стратегии). Реализация этой задачи состоит в измерении степени соответствия фактической структуры показателей нормативной структуре и в целом может быть выполнена через следующие действия:

– определение цепных темпов роста по выделенным показателям экономической активности организации:

$$T_p = \frac{y_i}{y_{i-1}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где y_i – текущий уровень показателя;

y_{i-1} – предшествующий уровень показателя;

– составление нормативной структуры (нормативного ряда) темпов роста (Т) показателей развития организации [3, с. 89]:

$$T_1 < T_2 < T_3 < T_4 < T_5 < T_6 < T_7$$

где: T_1 – трудовые затраты (заработная плата);

T_2 – затраты на НИОКР;

T_3 – полная себестоимость товарной продукции;

T_4 – материальные затраты;

T_5 – собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал);

T_6 – совокупный капитал организации (собственный и заемный капитал);

T_7 – выручка от реализации.

Из этого нормативного ряда следует, что самым ограничивающим показателем являются темпы роста трудовых затрат, а самым высоким – темпы роста выручки, т.е. результирующие показатели должны расти большими темпами по сравнению с показателями, отражающими темпы роста ресурсов.

– определение степени соответствия нормативного ряда показателей (НРП) и фактического ряда (ФРП) показателей с помощью коэффициента корреляции ранга Спирмэна:

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot \sum d_i^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \quad (3)$$

где $\sum d_i^2$ – сумма квадратов разностей рангов показателей в ряду, n – количество рангов в ряду.

На основе определенного рангового коэффициента корреляции Спирмэна делаются выводы о соответствии направления развития организации выбранной стратегии:

$\rho > 0$ – организация развивается согласно намеченной стратегии (отсутствие проявления кризиса);

$\rho < 0$ – вероятность проявления кризиса и отклонения в стратегическом развитии организации.

3. *Определение относительных показателей финансового состояния организации (с учетом рекомендуемых критериев) на базе выделенных абсолютных показателей экономической активности.*

Данная процедура формализации позволяет выявить фазу жизненного цикла организации и обнаружить сигналы о приближении кризиса в стратегическом развитии. Наиболее приемлемые относительные величины представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели финансового состояния организации

Показатель	Характеристика	Рекомендованные российскими экспертами значения
Коэффициент текущей ликвидности	Отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам	0,6 – 1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть погашена немедленно за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов.	0,2 – 0,25
Коэффициент покрытия	Отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам	1,0 – 2,0 (3,0)
Коэффициент маневренности собственных источников	Отношение собственных оборотных средств к сумме собственных источников	$\leq 0,5$
Коэффициент автономии	Отношение собственных средств компании к валюте баланса	0,5 – 0,8
Коэффициент финансовой устойчивости	Отношение итога собственных и долгосрочных заемных средств к валюте баланса	0,8-0,9
Коэффициент финансового риска	Показывает сколько заемных средств компания привлекла на рубль собственных	$< 0,7$
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	$> 0,1$
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	Отношение балансовой прибыли к собственному капиталу	$> 1/3$ учетной ставки ЦБ РФ
Коэффициент эффективности инноваций	Отношение прибыли от внедрения инноваций к затратам на НИОКР	> 0

4. Многомерное распознавание состояний организации, различающихся средними величинами (многомерные (векторные) наблюдения). Рассчитанные относительные показатели в дальнейшем используются в целях обобщающей оценки состояния организации. Для этого возможно применение статистических методов распознавания состояний организации, в частности одномерного или многомерного распознавания состояний, различающихся средними величинами. В данном исследовании для стратегического анализа организации более оптимальным является метод многомерного распознавания состояний (многомерные (векторные) наблюдения).

Процедура данного метода может быть представлена следующими тремя этапами:

– этап обучения, включающий

а) оценку векторов средних a_1 и a_2 (см. формулы (4) и (5)), характеризующих многомерные наблюдения, принадлежащие одному из двух состояний – кризис или не кризис

$$\bar{a}_1 = \frac{1}{m_1} \sum_{i=1}^{m_1} \bar{x}_i^{(1)}, \quad (4)$$

где $x_i^{(1)}$ – значения относительных экономических показателей, характеризующих деловую активность преуспевающих организаций,

m_1 – количество преуспевающих организаций отрасли, на базе которых будет проводиться сравнительный анализ исследуемых организаций (объем обучающих выборок).

$$\bar{a}_2 = \frac{1}{m_2} \sum_{i=2}^{m_2} \bar{x}_i^{(2)}, \quad (5)$$

где $x_i^{(2)}$ – значения относительных экономических показателей, характеризующих деловую активность кризисных организаций;

m_2 – количество кризисных организаций, на базе которых будет проводиться сравнительный анализ исследуемых организаций (объем обучающих выборок).

б) оценку ковариационных матриц M_1 и M_2 (см. формулы (6) и (7)) с дальнейшей оценкой общей ковариационной матрицы M (формула (8))

$$M_1 = \frac{1}{m_1 - 1} \sum_{i=1}^{m_1} (\bar{x}_i^{(1)} - \bar{a}_1)(\bar{x}_i^{(1)} - \bar{a}_1)^T, \quad (6)$$

где знак T означает операцию транспонирования.

$$M_2 = \frac{1}{m_2 - 1} \sum_{i=1}^{m_2} (\bar{x}_i^{(2)} - \bar{a}_2)(\bar{x}_i^{(2)} - \bar{a}_2)^T, \quad (7)$$

$$M = \frac{1}{m_1 + m_2 - 2} (m_1 M_1 + m_2 M_2), \quad (8)$$

– этап принятия решения. Данный этап позволяет определить значение логарифма правдоподобия $\ln L$ (см. формулу (9))

$$\ln L = \frac{n}{2} (a_1 - a_2)^T M^{-1} \left[\frac{2}{n} \sum_{i=1}^n x_i - (a_1 + a_2) \right], \quad (9)$$

где n – количество исследуемых организаций (объем контрольной выборки).

На основе результатов $\ln L$ можно сделать соответствующие выводы:

если $\ln L > 0$ – свидетельство о том, что исследуемая организация является преуспевающей и далека от кризисного состояния,

если $\ln L < 0$ – исследуемая организация находится в кризисном состоянии.

– этап оценки достоверности диагностики (вычисления ошибок распознавания первого рода α (см. формулы (10), (11), (12) и (13)); расчет гарантированной достоверности распознавания D)

$$\alpha = F\left(\frac{d}{\lambda_1}\right)F\left(-\frac{d}{\lambda_2}\right) + F\left(-\frac{d}{\lambda_1}\right)F\left(\frac{d}{\lambda_2}\right) + \left[\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \frac{\lambda_1\lambda_2}{d(\lambda_1^2 - \lambda_2^2)}\right] \cdot \left[\lambda_2 \exp\left\{-\frac{d^2}{2\lambda_1^2}\right\}\right] \cdot \left[F\left(\frac{d}{\lambda_2}\right) - F\left(-\frac{d}{\lambda_2}\right)\right] - \left[\lambda_1 \exp\left\{-\frac{d^2}{2\lambda_2^2}\right\}\right] \cdot \left[F\left(\frac{d}{\lambda_1}\right) - F\left(-\frac{d}{\lambda_1}\right)\right], \quad (10)$$

где d^2 – скалярная величина – расстояние Махаланобиса,

λ_1 и λ_2 – величины, выраженные через объемы контрольных n и обучающих m выборок,

$F(x)$ – табулированный интеграл Лапласа.

$$d^2 = (a_1 - a_2)^T M^{-1} (a_1 - a_2) \quad (11)$$

$$\lambda_1^2 = \frac{1}{m_1} + \frac{1}{m_2} \quad (12)$$

$$\lambda_2^2 = \frac{1}{m_1} + \frac{1}{m_2} + \frac{4}{n} \quad (13)$$

Наиболее важным при диагностике кризисного состояния организации является обеспечение ее гарантированной и достаточно высокой достоверности. Результирующая достоверность распознавания D определяется по формуле:

$$D = 1 - \alpha \quad (14)$$

Рассмотренная процедура практической диагностики состояния организации характеризует моментную (единовременную) оценку, которая дает результат в течение короткого периода времени. Менеджеру важно иметь факты не только наличия или отсутствия кризиса, ему необходима информация о динамике состояния организации. Отслеживая изменения обобщенного показателя состояния организации – оценки логарифма отношения правдоподобия $\ln L(t)$ во времени, можно узнать насколько близко или далеко находится организация от кризиса. В этом состоит смысл непрерывной диагностики. Для исследования поведения функции $\ln L(t)$ пригодны различные методы анализа основной тенденции (тренда), в частности может быть осуществлено прогнозирование – экстраполяция тренда. Необходимо отметить, что функция $\ln L(t)$ определена при $t \geq 0$ и может принимать любые положительные и отрицательные значения. При этом если $\ln L(t) < 0$, то в данный момент времени имеет место кризис, если $\ln L(t) > 0$, то состояние предприятия нормальное. $\ln L(t) = 0$ – характеризует «порог», ниже которого определяется кризис.

О тенденции развития бизнеса можно судить по тому, какой характер имеет функция: возрастающий, что свидетельствует о том, что оно находится на стадии подъема, или убывающий, что говорит от тенденции спада. Еще точнее: если производная $\frac{d \ln L(t)}{dt} < 0$,

то имеет место спад, если $\frac{d \ln L(t)}{dt} > 0$, то наблюдается подъем. При ситуации равенства

нулю производной $\frac{d \ln L(t)}{dt} = 0$ фиксируется равномерное развитие.

Наблюдение по t можно начинать с любого момента t_k . Важно лишь проведение измерений $\ln L(t)$ через равные промежутки времени Δt (месяц, квартал, год). При наблюдении по t с момента создания организации функция $\ln L(t)$ фактически будет соответствовать кривой жизненного цикла организации.

Таким образом, процедуру выявления кризисных состояний организации необходимо дополнить определением логарифма отношения правдоподобия $\ln L(t)$ во времени (формула 15).

$$\ln L(t) = \frac{n}{2} (a_1 - a_2)^T M^{-1} \left[\frac{2}{n} \bar{X}_k - (\bar{a}_1 + \bar{a}_2) \right], \quad (15)$$

где \bar{X}_k – вектор рассматриваемых величин, характеризующих деятельность организации за k -период

5. *Прогнозные оценки финансово-экономического положения организации.* Для определения направления стратегического развития организации в будущем возможно применение метода аналитического выравнивания ряда выявленных на первом этапе характеристик деловой активности организации (трендовые модели), что позволит в дальнейшем применить данные прогнозные оценки в расчетах «будущих» относительных показателей финансового состояния организации. Важным этапом экстраполяции тренда является выбор оптимального вида функции, описывающей эмпирический ряд (ряд характеристик деловой активности организации) с дальнейшим расчетом параметров этой функции.

Для оценки вероятности наступления кризисных состояний в будущем возможно также применение метода многомерного распознавания состояний организации (этап 4), при этом в качестве анализируемых показателей диагностики кризисных явлений принимаются прогнозные значения относительных показателей финансово-экономического положения организации. Для более полного анализа финансово-экономического положения организации рекомендуется построение многофакторной регрессионной модели прибыли организации (как основного результата экономической активности) от выбранных характеристик. Используя данную регрессионную модель, можно оценить прибыль в будущем, учитывая трендовые модели составляющих. Кроме того, возможно определение «будущих» показателей рентабельности, что также позволит сделать выводы о стратегическом развитии организации. Данная методика может быть рекомендована в качестве фундамента при формировании признакового пространства процесса диагностики критических состояний организации. Также при создании признакового пространства в качестве обучающих организаций (фирм) m_1 и m_2 возможно участие любых фирм различных отраслей и сфер деятельности. Однако это требует дополнительного учета и анализа факторов внешней среды (мезо-, макро- и мегасреды). В пределах одной отрасли и одного региона влияние надотраслевых факторов инвариантно относительно организаций, осуществляющих свой бизнес в этой отрасли и на этой территории.

Обобщая изложенный материал, можно сказать, что предлагаемая методика дает высшему руководству организации возможность оценивать проявление кризисных состояний и своевременно предпринимать меры по их ликвидации.

Литература

1. Анфилатов, В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении [Текст] / Под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
2. Велесько, Е.И., Логинов П.П. Экономико-математическое обоснование общей задачи стратегического управления на предприятии [Текст] / Велесько Е.И., Логинов П.П.//Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №5.- С.28-34
3. Давнис, В.В. Прогноз и стратегический выбор [Текст] /В.В. Давнис, Е.К. Нагина, В.И. Тинякова, В.А. Ищенко. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2004. – 209с
4. Емельянова, А.А., Власова, Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст] / Емельянова А.А., Власова Е.А. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
5. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия? (практическое пособие) [Текст] / Ефимова О.В. – Москва, Бизнес – школа «Интел – Синтез», 1994.
6. Фомин, Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия [Текст] / Я.А. Фомин, – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349с.

МАТЕМАТИКО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.С. Сахарова
г. Белгород, Россия

Вопрос эффективности внешнеэкономической деятельности является весьма актуальным в условиях поиска инструментов повышения уровня социально-экономического развития территорий. Построение индикативных моделей эффективности внешнеэкономической деятельности призвано обеспечить более детальное эмпирическое изучение влияния, оказываемого ВЭД на развитие макро- мезо-экономических систем, дает возможность прогнозировать экономическое развитие с учетом внешнеэкономического фактора.

Для отражения основных особенностей и общей концепции социально-экономической эффективности ВЭД национальных и региональных систем процесс построения индикативных моделей эффективности должен иметь соответствующее математико-методическое обеспечение, включающее совокупность инструментов, позволяющих раскрыть влияние и эффекты ВЭД, а также алгоритм последовательных шагов. Другими словами, необходима методика построения индикативных моделей.

Цель данной методики – моделирование взаимосвязи внешнеэкономической деятельности и социально-экономического развития территории, определение очагов влияния ВЭД на параметры социально-экономического развития макро-/мезо-экономической системы, эмпирическая оценка эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности, а также их прогнозное оценивание на краткосрочную перспективу.

С учетом поставленных целей методика имеет три принципиальные фазы:

- 1) построение моделей влияния ВЭД и социально-экономического развития;
- 2) диагностирование эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности;
- 3) сценарное прогнозирование эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности на краткосрочную перспективу.

Содержание методики представлено в табл. 1.

Методика расчета индикаторов оценки внешнеэкономической деятельности макро- и мезо-экономических систем

Этап	Содержание расчетов	Инструменты реализации	Математическое описание расчетов и их результатов
<p>Фаза 1. Построение модели влияния внешнеэкономической деятельности числовых масивов</p>			
1	Выбор и обоснование количественных показателей внешнеэкономической деятельности, а также параметров социально-экономического развития территории, подверженных ее непосредственному влиянию	Формирование числовых масивов	<p>где FEA – показатели ВЭД, SED – индикаторы социально-экономического развития; p – временной период; m, s – количество индикаторов внешнеэкономической деятельности и социально-экономического развития соответственно (для внешнеэкономической деятельности их будет не более четырех: EX, IM, FI, IA; для социально-экономического развития – около тридцати, а именно индикаторы блоков PR, F, L, EG, PLL, SRI, INFR, ECO).</p> <p>$FEA_{mp} = \{fea_{ij}\}_{m \times p}$, $SED_{s,p} = \{sed_{ij}\}_{s \times p}$, $FEA_{mp} = \{fea_{ij}\}_{m \times p}$</p> <p>$SED_{i-1} - SED_{i-1}FEA_{i-1}$</p> <p>► FEA_{mp} = {fea_{ij}}_{m×p}, SED²_{s,y} = {sed_{ij}}_{s×y}(1), где y – временной период, y = p-1.</p> <p>$r = \frac{cov(XY)}{s_x s_y}$, где: r – коэффициент линейной корреляции Пирсона, cov(XY) – выборочный коэффициент ковариации, s_x, s_y – выборочные среднеквадратические отклонения. При чем:</p> <p>$cov(XY) = \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$, $s_x = \sqrt{\frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$, $s_y = \sqrt{\frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}$, где: X, Y – рассматриваемые переменных (в нашем случае FEA и SED), n – объем выборки.</p> <p>► SED³_{ly} = {SED²_{s,y} r ≥ 0,5; p ≥ 0,05} (2), где l – количество индикаторов социально-экономического развития.</p> <p>$X_t = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_i Y_{t-i} + \varepsilon_t$, $Y_t = \kappa_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \delta_i X_{t-i} + \nu_t$, где X, Y – переменные, причинные связи между которыми исследуются (в нашем случае индикаторы SED и FEA соответственно), φ₀, κ₀ – свободные члены, α_i, β_i, λ_i, δ_i – коэффициенты авторегрессии, ε_t, ν_t – ошибки измерений.</p> <p>► SED³_{ly} = {SED³_{ly} δ_i = 0} (3), где n – количество индикаторов социально-экономического развития.</p> <p>► SED_{n} = F(FEA_{m}) (4)}}</p>
2	Предварительный анализ отобранных статистических данных с целью выявления зависимости и между внешнеэкономической деятельности и параметрами социально-экономического развития макро-/мезо-экономической системы, а также определения качества зависимости, и отбора наиболее релевантных показателей	Корреляционный анализ	
3	Исследование причинно-следственной связи между показателями социально-экономического развития и внешнеэкономической деятельности	Тест причинности Грейнджера	
4	Построение системы уравнений регрессии для описания выявленных зависимостей между параметрами социально-экономического развития и внешнеэкономической деятельности	Регрессионный анализ	
<p>Фаза 2. Диагностирование эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности</p>			
1	Определение показателей чувствительности изменения социально-экономического развития к изменчивости внешнеэкономической деятельности	Определение производной для регрессионных уравнений, формирование числового масива	<p>$S_{FEA_j}^{SEA} = f'(x) = \frac{dy}{dx} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x}$ где $S_{FEA_j}^{SEA}$ – показатель чувствительности изменения социально-экономического развития к изменчивости внешнеэкономической деятельности.</p> <p>► S_{z,i} = {s_{ij}}_{z,i}, иметь следующий вид: $SED_i \begin{bmatrix} S_{FEA_1}^{SEA} \\ S_{FEA_2}^{SEA} \\ \dots \\ S_{FEA_m}^{SEA} \end{bmatrix} \quad (5)$</p>
2	Определение показателей эффекта внешнеэкономической деятельности	Арифметические вычисления, формирование числового масива	<p>$ME_{FEA_i}^{SEA} = \frac{S_{FEA_i}^{SEA} \cdot fea_{ij}}{FEA_{ij}} \in FEA_{ij}$, где ME^{SEA}_{FEA_i} – интегральный эффект отдельного вида внешнеэкономической деятельности по соответствующему индикатору социально-экономического развития, S^{SEA}_{FEA_i} – коэффициент чувствительности изменения соответствующего показателя социально-экономического развития к изменчивости внешнеэкономической деятельности, fea_{ij} – значение соответствующего показателя изменения внешнеэкономической деятельности в j-ый год.</p> <p>► ME_{z,y} = {me_{ij}}_{z,y}, со спецификацией видов ВЭД в разрезе исследуемого временного периода, имеет}</p>

Этап	Содержание расчетов	Инструменты реализации	Математическое описание расчетов и их результатов
3	Определение показателей эффективности внешнеэкономической деятельности	Арифметические вычисления, формирование числового массива	$\begin{matrix} ME_{FEA_1}^{SED} \\ \vdots \\ ME_{FEA_1}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} y_{1m\theta}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1m\theta}^{SED} \end{matrix} \dots \begin{matrix} y_{1m\theta}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1m\theta}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ <p>вид: (6), где y – временной период.</p> $ME_{FEA_1}^{SED} = \frac{ME_{FEA_1}^{SED}}{FEA_1^{(i)} m_{\theta}}$ <p>► $(ME_{z,y} = \{me_{ij}\}_{z,y})$, имеет вид: (7)</p> $\begin{matrix} ME_{FEA_1}^{SED} \\ \vdots \\ ME_{FEA_1}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} y_{1m\theta}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1m\theta}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix} \dots \begin{matrix} y_{1m\theta}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1m\theta}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$
4	Определение удельного веса изменений каждого показателя социально-экономического развития, вызванных внешнеэкономической деятельностью, в общем объеме значений индикаторов социально-экономического развития макроэкономической системы	Арифметические вычисления, формирование числового массива	$\begin{matrix} Kfes_{FEA_1}^{SED} \\ \vdots \\ Kfes_{FEA_1}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} y_{1k}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1k}^{SED} \end{matrix} fes_{FEA_1}^{SED} \dots \begin{matrix} y_{1k}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1k}^{SED} \end{matrix} fes_{FEA_1}^{SED}$ <p>► $Kfes_{z,y} = \{kfes_{ij}\}_{z,y}$, имеет вид: (8)</p> $\begin{matrix} Kfes_{FEA_1}^{SED} \\ \vdots \\ Kfes_{FEA_1}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} y_{1k}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1k}^{SED} \end{matrix} fes_{FEA_1}^{SED} \dots \begin{matrix} y_{1k}^{SED} \\ \vdots \\ y_{1k}^{SED} \end{matrix} fes_{FEA_1}^{SED}$
Фаза 3. Сценарное прогнозирование эффективности и эффективности			
1	Определение прогнозных показателей внешней экономической деятельности будущих периодов в разрезе трех возможных сценариев развития (инерционный, умеренно-оптимистичный и умеренно-пессимистичный).	Экспертная оценка	<p>► $FEA_{m,y}^{inert} = \{fea_{ij}\}_{m,y}$, $FEA_{m,y}^{optim} = \{fea_{ij}\}_{m,y}$, $FEA_{m,y}^{pessim} = \{fea_{ij}\}_{m,y}$, (9)</p> <p>где \hat{y} – прогнозируемые временной период; m – количество индикаторов внешнеэкономической деятельности (EX, IM, FI, IA).</p>
2	Определение прогнозируемых показателей эффекта внешнеэкономической деятельности и их удельного веса в общем объеме значений индикаторов социально-экономического развития	Арифметические вычисления, формирование числового массива	$\begin{matrix} ME_{z,y}^{inert} \\ \vdots \\ ME_{z,y}^{inert} \end{matrix} \begin{matrix} me_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ me_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ $\begin{matrix} ME_{z,y}^{optim} \\ \vdots \\ ME_{z,y}^{optim} \end{matrix} \begin{matrix} me_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ me_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ $\begin{matrix} ME_{z,y}^{pessim} \\ \vdots \\ ME_{z,y}^{pessim} \end{matrix} \begin{matrix} me_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ me_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ <p>(10)</p> $\begin{matrix} Kfes_{z,y}^{inert} \\ \vdots \\ Kfes_{z,y}^{inert} \end{matrix} \begin{matrix} kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ $\begin{matrix} Kfes_{z,y}^{optim} \\ \vdots \\ Kfes_{z,y}^{optim} \end{matrix} \begin{matrix} kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ $\begin{matrix} Kfes_{z,y}^{pessim} \\ \vdots \\ Kfes_{z,y}^{pessim} \end{matrix} \begin{matrix} kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ <p>(11)</p>
3	Переоценка показателей чувствительности реагирования социально-экономического развития на изменение внешнеэкономической деятельности в разрезе двух возможных вариантов изменения (повышение чувствительности и понижение чувствительности)	Экспертная оценка	$\frac{S_{FEA_1}^{SED}}{S_{FEA_1}^{inert}} = S_{FEA_1}^{SED} \cdot 1,1$ $\frac{S_{FEA_1}^{SED}}{S_{FEA_1}^{pessim}} = S_{FEA_1}^{SED} \cdot 0,9$ <p>где $S_{FEA_1}^{SED}$ – прогнозируемый коэффициент чувствительности при ее условном повышении на 10%, $S_{FEA_1}^{inert}$ – прогнозируемый коэффициент чувствительности при ее условном понижении на 10%.</p> $S_{FEA_1}^{inert} = \{s_{inert}^{ij}\}_{z,y}$ $S_{FEA_1}^{pessim} = \{s_{pessim}^{ij}\}_{z,y}$ <p>(12)</p>
4	Определение прогнозируемых показателей эффекта внешнеэкономической деятельности и их удельного веса в общем объеме значений индикаторов социально-экономического развития	Арифметические вычисления, формирование числового массива	$\begin{matrix} ME_{z,y}^{inert} \\ \vdots \\ ME_{z,y}^{inert} \end{matrix} \begin{matrix} me_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ me_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ <p>для $S_{FEA_1}^{inert}$ и $S_{FEA_1}^{pessim}$ (13)</p> $\begin{matrix} Kfes_{z,y}^{inert} \\ \vdots \\ Kfes_{z,y}^{inert} \end{matrix} \begin{matrix} kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \\ \vdots \\ kfes_{FEA_{ij}}^{SED} \end{matrix} \begin{matrix} z,y \\ \vdots \\ z,y \end{matrix} \begin{matrix} SED_1 \\ \vdots \\ SED_1 \end{matrix}$ <p>для $S_{FEA_1}^{inert}$ и $S_{FEA_1}^{pessim}$ (14)</p>

Составлено автором.

Каждая фаза предполагает осуществление определенных последовательных этапов.

В ходе первой фазы методики оценки осуществляется выбор, обоснование и формирование совокупности количественных показателей, которые в полной мере отразили бы характеристики внешнеэкономической деятельности, а также параметров социально-экономического развития территории, подверженных ее непосредственному влиянию. В основу отбора показателей положены интегральные индикаторы социально-экономического развития территории, в отношении которых распространяются эффекты ВЭД. Совокупность индикаторов социально-экономического развития включает восемь блоков, каждый из которых содержит несколько числовых характеристик (табл. 2).

Таблица 2

Примерный перечень показателей социально-экономического развития

Наименование показателя	Условн. обознач.	Наименование показателя	Условн. обознач.
Блок 1. Экономический рост	EG	Блок 8. Экология	ECO
ВВП (ВРП)	EG_i / eg_i	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников; Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты	ECO_i / eco_i
Блок 2. Производство	PR	Блок 7. Инфраструктура	INFR
Ввод в действие основных фондов Число предприятий и организаций по данным государственной регистрации; Объем отгруженных товаров собственного производства; Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	PR_i / pr_i	Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»; Ввод в действие автомобильных дорог с твердым покрытием; Ввод в действие новых железнодорожных линий и вторых путей; Объем услуг связи – всего	$INFR_i / infr_i$
Блок 3. Финансы	F	Блок 6. Научные исследования и инновации	SRI
Доходы бюджета территории; Расходы бюджета территории; Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, физическим лицам и кредитным организациям в рублях и иностранной валюте; Объем эмиссии ценных бумаг; Суммарная задолженность по обязательствам и другое	F_i / f_i	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки; Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; Внутренние затраты на научные исследования и разработки; Число созданных передовых производственных технологий; Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг	SRI_i / sri_i
Блок 4. Уровень жизни населения	PLL	Блок 5. Положение на рынке труда	L
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц; Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума; Денежные расходы и сбережения населения; Приобретение недвижимости населением; Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	PLL_i / pll_i	Занятые в экономике; Безработные; Оплата труда наемных работников; Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций	L_i / l_i

Составлено автором.

Результатом первичного отбора показателей являются две числовые матрицы одинакового временного интервала:

$$FEA_{m,p}^1 = \{fea_{ij}\}_{m,p}, \quad SED_{s,p}^1 = \{sed_{ij}\}_{s,p} \quad (1),$$

где FEA – параметры внешнеэкономической деятельности, SED – параметры социально-экономического развития, p – временной период; m, s – количество индикаторов внешнеэкономической деятельности и социально-экономического развития соответственно (для внешнеэкономической деятельности их будет не более четырех: EX, IM, FI, IA; для социально-экономического развития – около тридцати, а именно индикаторы блоков PR, F, L, EG, PLL, SRL, INFR, ECO).

Впоследствии будут определены абсолютные ежегодные изменения значений социально-экономических характеристик и внешнеэкономической деятельности по отношению к предыдущему году, т.е. абсолютный прирост.

$$FEA_{m,y} = \{fea_{ij}\}_{m,y}, \quad SED_{s,y}^2 = \{sed_{ij}\}_{s,y} \quad (2),$$

где y – временной период, y=p-1.

Также в ходе первой фазы моделирования осуществляется предварительный анализ данных с целью выявления зависимостей, определения их качества, а также отбора наиболее релевантных показателей посредством инструментов корреляционного анализа [4, с. 10]:

$$r = \frac{\overline{\text{cov}(X,Y)}}{S_x \cdot S_y}, \quad (3)$$

где: r – коэффициент линейной корреляции Пирсона, $\overline{\text{cov}(X,Y)}$ – выборочный коэффициент ковариации, S_x, S_y – выборочные среднеквадратические отклонения, X, Y – рассматриваемые переменных (в нашем случае FEA и SED).

Для оценки связи будет использована шкала Чеддока [2, с. 175].

Результатом корреляционного анализа сформированных совокупностей данных является модифицированная матрица индикаторов социально-экономического развития:

$$SED_{l,y}^3 = \{SED_{s,y}^2 | r \geq 0,6; p \geq 0,05\} \quad (4),$$

где l – количество индикаторов социально-экономического развития.

Затем устанавливается направление причинно-следственной связи между исследуемыми показателями посредством теста причинности Грейнджера ([1]), что исключает коинтеграцию при построении регрессионных уравнений впоследствии. Данный тест проводится с использованием гипотез следующего вида:

$$X_t = \phi_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_i Y_{t-i} + \varepsilon_t, \quad (5),$$

$$Y_t = \kappa_0 + \sum_{i=1}^m \chi_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \delta_i X_{t-i} + v_t, \quad (6),$$

где X, Y – переменные, причинные связи между которыми исследуются (в нашем случае индикаторы SED и FEA соответственно), ϕ_0, κ_0 – свободные члены, $\alpha_i, \beta_i, \chi_i, \delta_i$ – коэффициенты авторегрессии, ε_t, v_t – ошибки измерений.

Результатом тестирования исследуемых величин является модифицированная матрица индикаторов социально-экономического развития:

$$SED_{n,y} = \{SED_{l,y}^3 | \delta_i = 0\} \quad (7),$$

где n – количество индикаторов социально-экономического развития.

В завершении первой фазы будет построена система уравнений регрессии для описания зависимости между параметрами социально-экономического развития и внешнеэкономической деятельности.

$$SED_n = f(FEA) = \alpha_i + \beta_i \cdot FEA_m + \varepsilon_i \quad (8)$$

Вторая фаза методики оценки эффективности внешнеэкономической деятельности связана непосредственно с диагностированием эффектов и оценкой эффективности ВЭД. Определять эффективность внешнеэкономической деятельности макро- и мезо экономических систем мы будем при соотнесении результата изменений социально-экономических параметров развития, которые произошли под влиянием изменения внешнеэкономической деятельности непосредственно с объемами самой внешнеэкономической деятельности. Исчисление эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности будет производиться исходя из чувствительности изменения параметров социально-экономического развития к изменению внешнеэкономической деятельности, которая отражена в составленных регрессионных уравнениях и может быть определена посредством дифференциального исчисления [5, с.46] .

$$S_{FEA_i}^{SED_i} = f'(FEA) = \frac{dSED}{dFEA} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta SED}{\Delta FEA} \quad (9),$$

$$ME_{FEA_i}^{SED_i} = S_{FEA_i}^{SED_i} \cdot fea_{ij}, \quad fea_{ij} \in FEA_{y,m} \quad (10),$$

$$MEF_{FEA_i}^{SED_i} = \frac{ME_{FEA_i}^{SED_i}}{FEA(i)_{m,p}^1} \quad (11),$$

где $S_{FEA_i}^{SED_i}$ – коэффициент чувствительности изменения соответствующего показателя социально-экономического развития к изменчивости внешнеэкономической деятельности, $ME_{FEA_i}^{SED_i}$ – эффект отдельного вида внешнеэкономической деятельности по соответствующему индикатору социально-экономического развития, fea_{ij} – значение соответствующего показателя изменения внешнеэкономической деятельности в j-ый год, $MEF_{FEA_i}^{SED_i}$ – эффективность внешнеэкономической деятельности для каждого параметра социально-экономического развития, $FEA_{m,p}^1$ – матрица абсолютных значений показателей внешнеэкономической деятельности.

Также будет рассчитан удельный вес изменений каждого показателя социально-экономического развития, вызванных внешнеэкономической деятельностью, в общем объеме значений индикаторов социально-экономического развития макро-/мезо-экономической системы. Расчёты будут производиться в разрезе рассматриваемых индикаторов ВЭД и параметров социально-экономического развития.

$$Kfes_{FEA_i}^{SED_i} = \frac{|ME_{FEA_i}^{SED_i}|}{SED(i)_{s,p}^1} \quad (12),$$

где $SED_{s,p}^1$ – матрица абсолютных значений показателей социально-экономического развития.

На третьей фазе моделирования будут рассчитаны эффекты внешнеэкономической деятельности, и показатель их относительной величины при реализации трех возможных сценариев развития внешнеэкономической деятельности (инерционный, умеренно-оптимистичный и умеренно-пессимистичный), которые заданы экспертным методом.

$$\overrightarrow{FEA}_{m,\vec{y}}^{inert} = \{fea_{ij}\}_{m,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{FEA}_{m,\vec{y}}^{optim} = \{fea_{ij}\}_{m,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{FEA}_{m,\vec{y}}^{pessim} = \{fea_{ij}\}_{m,\vec{y}}, \quad (13)$$

где \vec{y} – прогнозируемые временной период; m – количество индикаторов внешнеэкономической деятельности (EX, IM, FI, IA).

$$\overrightarrow{ME}_{z,\vec{y}}^{inert} = \{me_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{ME}_{z,\vec{y}}^{optim} = \{me_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{ME}_{z,\vec{y}}^{pessim} = \{me_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad (14)$$

$$\overrightarrow{Kfes}_{z,\vec{y}}^{inert} = \{kfes_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{Kfes}_{z,\vec{y}}^{optim} = \{kfes_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad \overrightarrow{Kfes}_{z,\vec{y}}^{pessim} = \{kfes_{FEA_i ij}^{SED_i}\}_{z,\vec{y}}, \quad (15)$$

Также в ходе третьей фазы моделирования будет симитировано условное повышение и понижение чувствительности параметров социально-экономического развития к изменениям внешнеэкономической деятельности.

$$\overrightarrow{S_{FEA_i}^{SED_i}}^{incr} = S_{FEA_i}^{SED_i} \cdot 1,1 \quad (16)$$

$$\overrightarrow{S_{FEA_i}^{SED_i}}^{reduc} = S_{FEA_i}^{SED_i} \cdot 0,9 \quad (17)$$

где $\overrightarrow{S_{FEA_i}^{SED_i}}^{incr}$ – прогнозируемый коэффициент чувствительности при ее условном повышении на 10%, $\overrightarrow{S_{FEA_i}^{SED_i}}^{reduc}$ – прогнозируемый коэффициент чувствительности при ее условном понижении на 10%.

В целом, методика расчета интегральных индикаторов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности дает возможность пользователю выявить влияние каждого вида внешнеэкономической деятельности на параметры уровня социально-экономического развития макро-/мезо-экономической системы (регион, страна), проанализировать и оценить величину и характер этого влияния, спрогнозировать дальнейшее поведение исследуемых величин, определить темпы прироста уровня развития экономики. Методика универсальна в использовании для любой макро-/мезо-экономической системы, будь то регион, или страна.

Литература

1. Любчик, В. В. К вопросу о статистическом исследовании взаимосвязи временных рядов [Текст] / В. В. Любчик // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – №2. – С. 37-41.
2. Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование [Текст] : Учебное пособие для вузов / И. В. Орлова, В. А. Половников. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 365 с.
3. Фёстер, Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа [Текст]: Руководство для экономистов. / Э. Фёстер, Б.Рёнц; Пер. с нем. и предисл. В. М. Ивановой. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 304 с.
4. Харченко, М. А. Корреляционный анализ [Текст]: Учебное пособие для вузов / М. А. Харченко. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2008. – 31 с.
5. Эконометрика [Текст] : учебник / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Т. В. Костеева и др.; Ред. И. И. Елисеева. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 344 с.

Секция 1
Развитие российской экономики в условиях глобализации

**КОРПОРАТИВНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАСШИРЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ**

С.Г. Стенюшкина
г. Белгород, Россия

В современных условиях, когда успех бизнеса напрямую зависит от людей, которые его обслуживают, все больше внимания уделяется персоналу компании. Собрать под одной крышей настоящих профессионалов, преданных интересам бизнеса – задача не из легких. Для этого необходимо создать атмосферу, способствующую поднятию командного духа, повышению лояльности сотрудников. Помимо этого, каждый из них должен уметь направить свой опыт и творческую энергию на достижение общей цели. Достигнуть взаимопонимания и из разрозненного коллектива превратиться в сплоченную команду помогает совместный корпоративный отдых.

Организация корпоративного отдыха дает возможность больше узнать друг о друге, проявить свои ранее скрытые черты и предстать перед коллегами в новом свете. Причем вариантов совместного времяпрепровождения может быть огромное множество – это и корпоративные туры, и экскурсии, и так называемый активный корпоративный отдых.

Корпоративный отдых сегодня – это не просто совместное времяпрепровождение рабочего коллектива, но еще и эффективный инструмент мотивации и сплочения сотрудников. Благодаря корпоративным мероприятиям повышается трудовая эффективность в рабочее время, снижается уровень конфликтности внутри фирмы и между сотрудниками, а компания приобретает положительный имидж среди партнеров и конкурентов.

В связи с этим на рынке туризма сегодня возникла масса дополнительных продуктов в области корпоративного отдыха: тимбилдинг с экстримом, выездной тренинг, пикник на турбазе, сплав по реке на байдарках, вертолетную экскурсию или просто совместные игры в футбол.

Правильно организованный корпоративный отдых – залог успешной работы любой уважающей себя компании. Для каждой фирмы огромную роль играет ее экономический рост, но и не менее важное значение имеют такие факторы, как сплоченность команды и здоровая атмосфера в коллективе, ведь именно благодаря дружественному настрою и ощущению себя одной командой повышается работоспособность сотрудников и растет общая производительность труда.

В настоящий момент руководители многих прогрессивных компаний выделяют достаточно средств и времени для организации такого мероприятия, как корпоративный отдых. А, как известно, хороший праздник получается тогда, когда заранее готовятся к его проведению.

Корпоративный отдых – это, в первую очередь, отдых, но он имеет и свои задачи. Как правило, он призван выработать командный дух, объединить и отвлечь от привычной суеты рабочих будней, чтобы повысить эффективность дальнейшей работы. От того, насколько грамотно и удачно проведена организация корпоративного отдыха, зависит, будут ли эти задачи выполнены.

Существует определенная технология подготовки корпоративного мероприятия. Для начала необходимо определиться, где вы планируете провести время – в помещении или на свежем воздухе. Далее следует выбрать место проведения мероприятия. Это может быть ресторан, боулинг-центр, палуба теплохода, спортивно-развлекательный комплекс или банкетный зал в комфортабельном отеле. Также необходимо тщательно продумать

развлекательную программу, которая будет способствовать объединению сотрудников и возникновению у них чувства азарта и соперничества.

При организации любого вида корпоративного отдыха, необходимо помнить: любое корпоративное мероприятие должно быть уникальным. Ни в коем случае нельзя повторять один и тот же сюжет из года в год.

Актуальность выбранной темы видится в том, что в последние годы, как в России, так и за рубежом активно развивается и набирает популярность такой вид делового туризма, как корпоративные выезды. Основной целью подобных мероприятий, как мы уже выяснили, является не только служебная необходимость, но и отдых, сплочение коллектива, формирование положительного имиджа компании в глазах клиентов и партнеров. В бюджете многих компаний статья расходов на корпоративные выезды давно выделена отдельной строкой.

Мировой опыт показывает, что каждая четвертая туристическая поездка в мире совершается в связи с деловой целью. Если говорить о детальной сегментации, то порядка 70% продаж приходится на индивидуальные деловые туры, около 13% – на конференции и семинары, 11% – посещение и участие в выставках, по 3% – на конгрессный и инсентив-туризм.

Внимание к проблемам организации корпоративного отдыха во многом обусловлено удобством такого вида услуг, а также мало изученностью данной темы. Создание корпоративного обслуживания разрабатывается с учетом интересов конкретной организации, для которых качество, большой выбор услуг, экономия времени и средств имеют первостепенное значение.

В современных успешных компаниях корпоративный отдых давно стал неотъемлемой частью работы организации и образования сильной, сплоченной команды работников. Как правило, руководство компании старается всегда сочетать корпоративный отдых с элементами обучения, моделирующими тренингами, а иногда и экстремальными событиями, для достижения максимальных результатов. Корпоративный отдых также необходим не просто для того, чтобы выявить скрытые возможности членов коллектива, но и с целью объединения личных амбиций, индивидуальных способностей, творчества каждого человека в отдельности в мощную функциональную команду, способную достигать высоких целей.

К сожалению, в настоящее время среди российских туроператоров довольно немного фирм, которые занимаются именно корпоративным туризмом, и, как правило, ни одна из них не разрабатывает только это направление – в отличие от европейских или японских компаний. Российский туроператор уточняет, что может сформировать тур с деловыми целями, то есть организовать конференцию или семинар, провести выездную деловую встречу, но не больше. А ведь корпоративные клиенты представляют большой интерес для туристических фирм: как правило, если услуги фирмы удовлетворяют клиента, то заказчик будет вновь и вновь обращаться к ней, ведь инсентив-туры компаниям необходимы постоянно для развития корпоративной культуры.

На сегодняшний день в индустрии корпоративного туризма выделяют два лидирующих направления.

1. MICE – индустрия. MICE – это мощное средство воздействия на сотрудников, а именно мотивация их работы, продвижение идей, технологий, перспективных научных и коммерческих разработок. MICE – это четыре направления корпоративного туризма.

Meetings – совещания, переговоры с партнерами и клиентами, дилерские семинары, круглые столы, доклады и многие другие варианты деловых встреч. Подобное мероприятие создает хороший имидж Вашей компании в глазах деловых партнеров.

Incentives – поощрительные корпоративные туры – это один из самых эффективных способов выразить благодарность своим сотрудникам, клиентам, дилерам. Это прекрасная возможность мотивировать коллектив, поднять корпоративный дух компании, создать работоспособную команду.

Conferences – организация конференций, семинаров, участие в выставках – создание необходимых комфортных условий для результативной работы участников.

Events – организация корпоративных мероприятий – праздники, презентации, выставки.

Формирование и обслуживание классических деловых поездок (командировок). Ведь для обеспечения эффективных корпоративных туров, помимо MICE индустрии, нужно задуматься о бронировании гостиниц, авиа и ж/д билетов, прокате автомобилей, организации встреч, приемов и сопутствующих деловой программе поездки мероприятий развлекательного, оздоровительного, экскурсионного и иного характера, иными словами, об организации всех составляющих компонентах корпоративной деловой поездки [3].

Несмотря на то, что в мире индустрия корпоративного туризма развивается быстрыми темпами, в России на сегодняшний день этот сектор туризма развивается не так бурно: всего лишь 20% деловых поездок связаны с индустрией MICE и 80% с организацией командировок.

В целом структура делового туризма многогранна: деловые поездки принимают самые разные формы, сочетаются между собой (одна поездка может преследовать несколько целей), комбинируются с общепринятыми формами классического туризма, с рекреацией. Иногда очень трудно отделить один сегмент делового туризма от другого.

Тенденции развития сектора корпоративного туризма в общем обороте российского туризма оцениваются по-разному. В целом, российские компании еще далеки от мировых компаний, работающих в этой отрасли. Однако, стремительный рост количества деловых поездок, рост числа фирм, организующих корпоративные туры, семинары, тренинги способствует развитию делового туризма.

Как бы там ни было, деловой туризм в России следует развивать, так как он может являться весьма прибыльным и перспективным направлением всей туристической индустрии в нашей стране. Для этого, в развитии корпоративного туризма должны быть заинтересованы не только туристические организации и компании, пользующиеся их услугами, но и само государство, так как деловой туризм напрямую зависит от развития внутреннего туризма вообще. Поэтому вера в то, что когда-нибудь корпоративный туризм в России станет не просто вложением денег, а необходимым элементом бизнеса все-таки остается. Тем более потому, что в связи с выходом Российского бизнеса на более высокие рыночные позиции все чаще появляется необходимость в оптимизации и интенсификации экономических, деловых, научных и культурных связей. В этой связи, корпоративный туризм, как одна из ведущих и наиболее динамично развивающихся отраслей туристической индустрии и всей российской экономики в целом, призван способствовать расширению сферы бизнес-контактов, развитию экономического потенциала России и её интеграции в мировое сообщество.

Литература

1. Велединский, В. Туристический рынок сегодня: тенденции и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2007. – № 4. – С. 10-11.
2. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. Жукова, М. А. Индустрия туризма: менеджмент организации [Текст] : учеб. пособие / М. А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 199 с.
3. Кобяк, М. В. Качество туристических услуг как стратегическая основа развития туризма [Текст] / М. В. Кобяк // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 260-263.
4. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие / С.А. Севастьянова. – М.: КНОРУС, 2007.
5. Чудновский, А. Д. Управление индустрией туризма [Текст] : учеб. пособие / А. Д. Чудновский, М. А Жукова, В. С. Сенин. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2007. – 448 с.

**СПЕЦИФИКА ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С УЧЕТОМ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

***Е.В. Преснякова**
г. Минск, Беларусь*

Региональная интеграция оказывает влияние на инвестиционные процессы между странами с учетом специфики их взаимной торговли. В научной литературе рассматриваются различные теории, обосновывающие связь между видом товаров, уровнем их импорта в принимающие страны и последующей организацией производств данных товаров инвесторами-импортерами в принимающих странах. К таким теориям, в частности, относятся теория цикла международного производства товара (Р. Вернон), в которой описывается динамическое взаимодействие между международной торговлей и иностранным инвестированием. В соответствии с теорией интернационализации (Р. Баккли, М. Кассон, Ругманн) для ТНК экспорт становится менее выгодным, чем инвестирование в производство на территории принимающей страны, если выбранные целевые рынки являются крупными и стратегически важными. В соответствии с парадигмой «догоняющего развития» (К. Акамацу) выделяются три фазы развития отрасли: экспорт продукции на зарубежные рынки; открытие новых местных производств для удовлетворения национального спроса и последующий экспорт излишков произведенной продукции на рынки третьих стран. Комплексный подход к пониманию предпосылок осуществления ПИИ И.А. Турлая включает ориентацию инвестора на ресурсы, целевой рынок и рынки третьих стран, повышение эффективности действующих производств и приобретение активов фирм в стратегических целях. При этом мотивы действий инвесторов повышаются в условиях региональной интеграции, когда значимые торговые барьеры между странами отсутствуют.

Для определения тесноты торговых связей рассмотрим специфику и особенности взаимной торговли товарами стран-членов Единого экономического пространства в 2013 г., январе-сентябре 2014 г. (табл. 1).

Таблица 1

**Объемы взаимной торговли товарами стран-членов ЕЭП в 2013 г.,
январе-сентябре 2014 г.**

	2013 г.			Январь-сентябрь 2014 г.		
	млн. долл. США	% к 2012 г.	структура, %	млн. долл. США	% к январю- сентябрю 2013 г.	структура, %
ЕЭП	64159,4	94,5	100	42811,9	89,5	100
в том числе между						
<i>Россией и Беларусью</i>	39716,8	90,6	61,9	28333,5	95,5	66,2
из России	22887,5	83,1	35,7	16467,6	96,2	38,5
из Беларуси	16829,3	103,2	26,2	11865,9	94,6	27,7
<i>Беларусью и Казахстаном</i>	950,5	102,7	1,5	630,2	91,5	1,5
из Беларуси	868,2	107,6	1,4	605,8	94,6	1,4
из Казахстана	82,3	69,2	0,1	24,4	50,3	0,1
<i>Казахстаном и Россией</i>	23492,1	102,8	36,6	13848,2	79,3	32,3
из Казахстана	7996,8	-	12,5	3810,5	83,4	8,9
из России	15495,3	-	24,2	10037,7	77,8	23,4

Источник [1,2].

Зависимость от взаимной торговли для стран, входящих в интеграционное объединение, неодинакова. Наибольшую заинтересованность в экспортно-импортных операциях в рамках ЕЭП показывает Беларусь, а самая низкая зависимость – у России. Россия выступает в качестве ключевого торгового партнера и для Беларуси, и для Казахстана. Взаимная торговля Казахстана и Беларуси в ЕЭП сравнительно мала, что во многом объясняется географической отдаленностью стран.

Наиболее высоким в структуре взаимной торговли является оборот между Россией и Беларусью (в 2013 г. – 61,9%, январе-сентябре 2014 г. – 66,2%), второе место – между Казахстаном и Россией (в 2013 г. – 26,6%, январе-сентябре 2014 г. – 32,3%).

В импорте из России преобладают нефть сырая, включая газовый конденсат (в январе-сентябре 2014 г. объем импорта составил 6 272,1 млн. долл. США), природный газ (2 364,6 млн. долл. США), прокат черных металлов (592,1 млн. долл. США), легковые автомобили (378,3 млн. долл. США), отходы и лом черных металлов (246,3 млн. долл. США), трубы стальные (169,4 млн. долл. США), сжиженный газ (141,5 млн. долл. США), нефтепродукты (131,1 млн. долл. США), двигатели внутреннего сгорания (124,1 млн. долл. США), провода изолированные, кабели (91,6 млн. долл. США).

Основу экспорта Беларуси в Россию составляют нефтепродукты (в январе-сентябре 2014 г. их поставлено на сумму 821,2 млн. долл. США), молоко и сливки (681 млн. долл. США), сыры и творог (552,6 млн. долл. США), автомобили грузовые (488,3 млн. долл. США), говядина (422,3 млн. долл. США), тракторы и седельные тягачи (377,5 млн. долл. США), мебель, включая медицинскую (290,4 млн. долл. США), масло сливочное (255,5 млн. долл. США), тара пластмассовая (209,4 млн. долл. США), мясо домашней птицы (204,8 млн. долл. США), прутки из железа или нелегированной стали горячекатаные (199 млн. долл. США), сельскохозяйственная техника (186,9 млн. долл. США), шины (169,2 млн. долл. США), изделия из цемента, бетона или искусственного камня (160,3 млн. долл. США), сахар (157,5 млн. долл. США), части и принадлежности для автомобилей и тракторов (155,2 млн. долл. США), холодильники, морозильники и холодильное оборудование (145,1 млн. долл. США), колбасы и аналогичные продукты из мяса (138,2 млн. долл. США).

К проблемным вопросам поставок белорусской продукции на экспорт, в том числе на рынок России, относятся:

достаточно высокий уровень товарной концентрации белорусского экспорта: шесть ключевых товарных групп (нефтепродукты, молоко и молочные продукты, калийные удобрения, грузовые автомобили, тракторы и седельные тягачи, черные металлы) занимают половину общего объема белорусского экспорта;

усиление тенденции к росту уязвимости белорусского экспорта от состояния экономики стран – основных торговых партнеров, прежде всего России;

сохранение роста товарного экспорта за счет традиционных товаров на уже освоенных рынках сбыта;

недостаточная эффективность работы субъектов товаропроводящей сети белорусских предприятий с собственным капиталом;

низкая эффективность работы сборочных производств.

О тесноте производственных связей белорусских предприятий с российскими позволяет судить структура внешней торговли Беларуси и России по укрупненным группам товаров.

Таблица 2

Данные об экспорте и импорте инвестиционных, промежуточных и потребительских товаров в торговле Беларуси с Россией, млн. долл. США

	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.	январь- сентябрь 2013 г.	январь- сентябрь 2014 г.	в % к январю- сентябрю 2013 г.
Инвестиционные товары						
экспорт	3 649,8	2 973,1	81,5	2402,9	2090,9	87,0
импорт	895,7	765,7	85,5	648,7	568,0	87,6
<i>доля инвестиционных товаров в общем объеме импорта</i>	3,3	3,3		3,8	3,4	
сальдо	2 754,1	2 207,4		1754,2	1522,9	
Промежуточные товары						
экспорт	5 692,6	6 498,2	114,2	5127,2	4949,7	96,5
импорт	24 385,8	19 206,9	78,8	14437,7	13480,6	93,4
<i>доля промежуточных товаров в общем объеме импорта</i>	88,5	83,9		84,3	81,9	
сальдо	-18 693,2	-12 708,7		-9310,5	-8530,9	
Потребительские товары						
экспорт	6 818,2	7 252,9	106,4	4 940,0	4 742,9	96,0
импорт	1 986,4	2 583,4	130,1	1 821,7	2 183,7	119,9
<i>доля потребительских товаров в общем объеме импорта</i>	7,2	11,3		10,6	13,3	
сальдо	4 831,8	4 669,5		3 118,3	2 559,2	

Источник: [3,4].

В январе-сентябре 2014 г. из России в Беларусь импортировано 568,0 млн. долл. США инвестиционных товаров, предназначенных для замены, обновления, качественного улучшения основных средств (3,4% импорта). Это в основном продукция машиностроения и строительная продукция. Промежуточные товары, используемые не для конечного потребления, а для дальнейшего производства товаров и услуг, импортированы на сумму 13480,6 млн. долл. США (81,9%), из них – энергетические (нефть, газовый конденсат, газ и т.п.) занимают более половины (54,6%). Потребительские товары импортированы на сумму 2183,7 млн. долл. США (13,3%).

Следует отметить превышение экспорта в Россию инвестиционных товаров над их импортом (2090,9 млрд. долл. США против 568,0 млрд. долл. США), и превышение импорта промежуточных товаров в Беларусь над их экспортом (13480,6 млн. долл. США против 4949,7 млн. долл. США) (без учета энергетических товаров – 4485,7 млн. долл. США против 4115,6 млн. долл. США) (табл. 2).

В условиях интеграции Беларуси и России в традиционном секторе экономики наиболее привлекательными для иностранных инвесторов будут являться виды экономической деятельности, производящие импортируемые инвесторами инвестиционные и потребительские товары. В составе инвестиционных товаров, импортируемых в Беларусь из России, наибольшую долю занимают машины, оборудование, транспортные средства. В связи с этим является целесообразным создание новых, а также организация на базе действующих совместных производств по производству данной категории товаров.

В таблице 3 представлены группы отдельных инвестиционных товаров, импорт которых составляет значительные объемы из России в Беларусь. Для производителей данных групп целесообразным является проработать вопрос об открытии сборочных производств на территории Беларуси.

Таблица 3

Импорт отдельных инвестиционных товаров из России в Беларусь

Код товара по ТН ВЭД ТС	Наименование товара	2013		2013 г.в % к 2012 г.	
		количество	тыс. долл. США	по количеству	по стоимости
7308	Металлоконструкции из черных металлов, тонн	47 592	91 865,6	113,1	111,6
8403	Котлы центрального отопления, штук	11 175	5 552,8	115,3	144,3
8415	Установки для кондиционирования воздуха, штук	10 076	8 813,0	99,3	99,7
8419	Оборудование для термической обработки материалов, штук	47 714	37 011,3	9,7	99,2
8427	Автопогрузчики, штук	184	5 223,4	84,0	114,8
8429	Дорожная и строительная техника, штук	161	13 508,1	95,8	72,1
8430	Машины и механизмы для грунтовых работ, штук	619	3 249,8	133,4	45,2
8432	Машины сельскохозяйственные, штук	23 363	2 944,7	130,0	70,6
8433	Машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур, штук	1 138	7 843,7	135,3	172,5
8459	Станки металлорежущие, штук	822	2 196,9	155,1	43,8
8465	Станки для обработки дерева, пробки, пластмасс, штук	1 138	4 006,0	135,8	126,3
8474	Оборудование для сортировки и измельчения грунта, штук	1 495	7 353,1	124,2	107,9
8477	Оборудование для обработки резины или пластмасс, штук	596	3 194,7	165,6	54,9
8701	Тракторы, штук	2 839	10 496,7	135,2	99,7
8704	Автомобили грузовые (включая седельные тягачи), штук	2 722	60 730,3	85,1	98,6
8702	Автомобили, предназначенные для перевозки 10 и более человек, штук	610	13 507,0	76,1	92,0
8705	Автомобили специального назначения, штук	348	39 955,9	139,8	179,8
из 8716	Прицепы и полуприцепы для транспортировки грузов, штук	1 515	5 472,9	94,5	125,4

Источник: [3,4].

В структуре промежуточных товаров, импортируемых из России на территорию Беларуси, преобладают нефть сырая, природный газ, прокат черных металлов, отходы и лом черных металлов, трубы стальные, сжиженный газ двигатели внутреннего сгорания и пр. Для предприятий из России более выгодным является повышение технологического уровня обработки экспортируемых товаров с целью увеличения их добавленной стоимости.

Беларусь должна проводить работу по повышению уровня технологической переработки продукции, поставляемой на экспорт. Особую нишу должны занять инновационные и

высокотехнологичные товары, в связи с чем целесообразно государственное субсидирование создания и развития таких производств государством в Беларуси.

Необходимо активизировать усилия по продвижению экспортной белорусской продукции на российский рынок, в том числе за счет развития товаропроводящих сетей. В качестве одного из приоритетов инвестиционной политики Беларуси в России остаётся работа по созданию сборочных производств белорусской техники на российских предприятиях. Для поиска новых рынков сбыта и зарубежных инвесторов целесообразно использовать опыт России, предусматривающий заключение между органами власти и бизнесом соглашений о сотрудничестве в сфере модернизации экономики при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2013 год : стат. бюллетень / Евразийская экономическая комиссия, – М., «Onebook.ru», 2014. – 144 с.

2. Взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за январь-сентябрь 2014 года : стат. бюллетень / Евразийская экономическая комиссия, – М., «Onebook.ru», 2014. – 208 с.

3. Внешняя торговля товарами Республики Беларусь (по товарам, странам, континентам, средним ценам) в 2013 году / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, – 312 с.

4. Внешняя торговля товарами Республики Беларусь (по товарам, странам, континентам, средним ценам) в январе-сентябре 2014 году / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, – 280 с.

ТРЕНДЫ В ДИНАМИКЕ РОССИЙСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

*М. Сизьунго, В.М. Московкин
г. Белгород, Россия*

В работе [1] была построена матрица российских организаций инновационной инфраструктуры на основе баз данных Национального информационно-аналитического центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем <http://www.miiiris.ru> и Портала информационной поддержки инноваций и бизнеса “Инновации и предпринимательство” (<http://www.innovbusiness.ru>). В общем виде эти матрицы имеют вид (N_{ij}) , где N_{ij} – количество организаций инновационной инфраструктуры для i – й группы (типа) и j –го субъекта Российской Федерации, m – количество групп (типов) инновационной инфраструктуры, n – количество субъектов Российской Федерации.

На временном срезе этих баз данных, сделанных в конце июня 2007 г., они включали в себя, соответственно, 583 и 836 организаций инновационной инфраструктуры, причем во втором случае эти организации вычленились из всех организационных структур поддержки предпринимательства (3907 организаций) [1].

В первом случае инновационная инфраструктура распадалась на пять широких групп:

- Производственно-технологическая группа (ПТГ);
- Экспертно-консалтинговая группа (ЭКГ);
- Кадровая группа (КГ);
- Информационная группа (ИГ);
- Финансовая группа (ФГ).

В свою очередь эти группы распределялись на конкретные типы. Если при регистрации некоторые организации инновационной инфраструктуры были отнесены к нескольким типам, то мы выделили один главный, на наш взгляд, тип.

Во втором случае выделялись также пять широких групп:

- Органы координации инновационной деятельности (ОКИД);
- Инновационно-технологические центры и центры трансфера технологий (ИТЦ,

ЦТТ);

- Центры научно-технической информации (ЦНТИ);
- Бизнес-инкубаторы и технопарки (БИ, ТП);
- Финансовые компании и венчурные фонды (ФК, ВФ)

Отметим, что первая группа организаций входит во вторую группу предыдущей типизации организаций инновационной инфраструктуры, вторая – в первую, третья – в четвертую, четвертая – в первую, пятая – в пятую.

Как видим, во второй базе данных, в отличие от первой, не представлена кадровая группа организаций (вузы и другие образовательные учреждения).

В работе [1] была поставлена задача – делать временные срезы этих баз данных через каждые три месяца. В работе [2] представлен такой срез на конец сентября 2007 г. в сравнении с концом июня этого года, а в работе [3] такие ежеквартальные срезы сделаны вплоть до конца марта 2008 г. После большого перерыва мы решили возобновить мониторинг за этими базами данных. Выше указанные матрицы были построены на конец декабря 2014 г.

Если в конце июня 2007 г. по первой базе данных насчитывалось 583 организации инновационной инфраструктуры, то на конец декабря их было уже 1192 (рост в 2 раза). Количество субъектов РФ, охваченных этой матрицей, возросло с 76 до 83.

По второй базе данных на конец июля 2007 г. насчитывалось 836 организаций инновационной инфраструктуры, а на конец декабря 2014 г. – 1475 (рост в 1,8 раза). Количество субъектов РФ, охваченных рассматриваемой матрицей, возросло также с 76 до 83. По сравнению с 2007 г. в 2014 г. к этой базе данных добавилась сбытовая группа из 6 организаций.

Прирост организаций инновационной инфраструктуры по их группам за рассматриваемый период времени по обоим базам данных представлен в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Прирост организаций инновационной инфраструктуры по их группам по первой базе данных за период с конца июня 2007 г. по конец декабря 2014 г.

Группы	Июнь 2007 г	Декабрь 2014 г.	Прирост, кол-во раз
ПТГ	184	573	3,1
ЭКГ	145	241	1,7
КГ	77	118	1,5
ИГ	108	134	1,2
ФГ	69	120	1,7
СГ	0	6	-
ВСЕГО	583	1192	2,0

Таблица 2

Прирост организаций инновационной инфраструктуры по их группам по второй базе данных за период с конца июня 2007 г. по конец декабря 2014 г.

Группы	Июнь 2007 г	Декабрь 2014 г.	Прирост, кол-во раз
ОКИД	131	362	2,8
ИТЦ, ЦТТ	286	337	1,2
ЦНТИ	150	315	2,1
БИ, ТП	157	224	1,4
ФК, ВФ	112	237	2,1
ВСЕГО	836	1475	1,8

Из этих таблиц видим, что за семь с половиной лет количество организаций инновационной инфраструктуры по обеим базам данных увеличилось приблизительно в два раза. Наибольший прирост по первой базе данных произошел для организаций производственно-технологической группы, по второй базе данных – для организаций, координирующих инновационную деятельность.

Наименьший прирост по первой базе данных произошел для организаций инновационной группы, по второй базе данных – для инновационно-технологических центров и центров трансфера технологий.

Литература

1. Московкин В. М. Матрично-аналитический инструментарий для бенчмаркинга российской региональной инновационной инфраструктуры [Текст] / В. М. Московкин, И. А. Крымский // Бизнес Информ. – 2007. – № 9 (2). – С. 32-38.

2. Московкин В.М. Бенчмаркинг российской региональной инновационной инфраструктуры [Текст] / В. М. Московкин, И. А. Крымский // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №4 (61). – С. 2-9 .

3. Московкин В. М., Крымский И. А. Региональный бенчмаркинг российской инновационной инфраструктуры [Текст] / В. М. Московкин, И. А. Крымский // Инновации. – 2008. – № 5(115). – С. 76-83.

РЕЗЕРВЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.Ф. Сивцова
г. Белгород, Россия

В экономике Белгородской области инновационная деятельность занимает ведущее место. Это вполне закономерно, так как регион имеет естественные возможности и определенные сравнительные преимущества. Осуществление и расширение инновационной деятельности происходит за счет:

- выгодного географического положения;
- наличия магистральной, транспортной и транзитной инфраструктуры;
- обеспеченности природными ресурсами, отвечающим потребностям экономик других стран;
- динамично расширяющихся рынков и объемов инновационной продукции;
- масштабов, динамики, структуры реального использования экономических преимуществ области в инновационном развитии региона.

Белгородская область входит в Центральный федеральный округ и Центрально-Черноземный экономический район России. Она расположена на юго-западных и южных склонах Среднерусской возвышенности в бассейнах рек Днепра и Дона. На севере и северо-западе область соседствует с Курской областью, на востоке – с Воронежской, а на юге и западе граничит с Украиной. Через ее территорию проходят важнейшие железнодорожные и автомобильные магистрали, соединяющие Москву с южными районами и с Украиной.

Наряду с уникальным географическим положением, наиболее значительным фактором, определяющим потенциал инновационной системы Белгородской области, являются природные ресурсы региона.

В Белгородской области удачно сочетаются богатейшие запасы железорудного сырья и плодородные черноземы. Можно обоснованно заявить, что Белгородская область – индустри-

ально-аграрный регион. На ее долю приходится более 80% запасов богатых железных руд бассейна Курской магнитной аномалии – 40,5% всех разведанных запасов этих руд России.

Занимая положение между «крепкими середняками» и относительно развитыми регионами на общероссийском фоне, в Центральном округе Белгородская область – один из лидеров по уровню экономического развития.

Возможности реализации сравнительных преимуществ Белгородской области в национальном и международном разделении труда и дальнейшие перспективы развития инновационной системы в существенной мере обусловлены состоянием экономического развития региона. Уровни основных индикаторов социально-экономического развития Белгородской области за 2009-2013 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика основных индикаторов социально-экономического развития
Белгородской области, за 2009-2013гг.**

	2009	2010	2011	2012	2013
Численность населения (на конец года), человек	1531781	1532353	1536073	1540985	1544108
<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>		100,0	100,2	100,3	100,2
Естественный прирост, ‰	-3,4	-3,5	-3	-2,4	-2,2
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), рублей	14146,7	16992,8	18799,7	21659,5	23734,7
<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>		120,1	110,6	115,2	109,6
Общая численность безработных, тыс. человек	37,4	40,6	33,2	29,5	32,2
<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>		108,6	81,8	88,9	109,2
ВРП, млн. рублей	304345,3	398361,4	507840	546152	...
<i>Динамика ВРП, в % к 2009-му году</i>		130,9	166,9	179,5	...
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	73126,6	96313	125993,5	136819,6	129137,2
<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>		131,7	130,8	108,6	94,4

Рассчитано по материалам: [3]

На основе данных, представленных в таблице 1, можно отметить, что за 2009-2013 гг. численность населения области устойчиво увеличивается за счет миграции, поскольку на протяжении всего периода были отмечены отрицательные значения естественного прироста населения. По всей области зафиксированы положительные темпы роста реальных доходов населения. Кроме этого наблюдается устойчивое сокращение численности безработного населения. Все эти положительные эффекты нашли свое отражение в инвестиционных ожиданиях, в которых наблюдается устойчивая положительная динамика.

Экономическая ситуация в последние годы в области складывалась в основном под влиянием факторов, способствующих росту важнейших макроэкономических показателей, центральным из которых является валовой региональный продукт (ВРП), приходящийся на душу населения.

По данным Федеральной службы государственной статистики объем ВРП Белгородской области в 2012г. составил 546151,5 млрд. руб. В 2013 году был почти 600 млрд рублей. В расчёте на душу населения этот показатель составил 385 тыс. рублей – это 17-е место по

Российской Федерации. Если посмотреть динамику ВРП за 2009 – 2013гг., то можно отметить, что за исследуемый период ВРП в 1,7 раза (табл. 2).

Таблица 2

Динамика ВРП Белгородской области, за 2008-2013гг.

	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млн. руб.	304345,3	398361,4	507839,8	546151,5	...
Темп роста, в % к предыдущему году	95,8	130,9	127,5	107,5	...

Рассчитано по материалам: [1]

Ведущими секторами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем ВРП Белгородской области, являются промышленность, сельское хозяйство, торговля, строительство, транспорт и связь. В таблице 3 представлена структура ВРП по видам экономической деятельности.

Таблица 3

Структура валового регионального продукта Белгородской области по видам экономической деятельности, за 2008-2012гг.

	2008	2009	2010	2011	2012
Раздел D Обрабатывающие производства	22,9	20,8	19,4	17,9	18,1
Раздел F Строительство	8,9	7,6	8,5	9,4	8,2
Раздел G Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,6	17,2	15,6	13,5	15,2
Раздел I Транспорт и связь	5,7	6,6	6,9	5,5	5,5
Раздел J Финансовая деятельность	0	0,3	0,2	0,2	0,2
Раздел K Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4,8	6,3	5,4	4,7	5,5
Раздел L Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3,9	4,1	3,4	3,1	3,8
Раздел M Образование	2,4	3,4	2,6	2,3	2,6
Раздел N Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,7	3,2	2,6	2,5	2,8
Раздел O Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,8	1	0,8	0,8	0,9
Раздел A Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12,1	16,2	12,5	15,2	17,3
Раздел В Рыболовство, рыбоводство	0	0	0	0	0
Раздел E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,1	4,2	4,8	3,8	3,5
Раздел H Гостиницы и рестораны	0,6	0,7	0,5	0,4	0,4
Раздел C Добыча полезных ископаемых	18,5	8,4	16,8	20,7	16

Составлено по материалам: [2]

На основе данных представленных в таблице 3 можно отметить, что происходит перераспределение удельных весов и наблюдается структурные сдвиги в экономике. Однако ведущими секторами экономической деятельности на протяжении ряда лет остаются: обрабатывающие производства; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; добыча полезных ископаемых; транспорт и связь.

Хоть структурный анализ ВРП и показывает, что ведущая роль в промышленном производстве области принадлежит обрабатывающим производствам и добыче полезных ископаемых, однако очевидно, что ряд экономических секторов Белгородской области имеют очевидные преимущества и могут характеризоваться значительным инновационным потенциалом развития. К ним относят:

- добыча полезных ископаемых;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- сельское хозяйство;
- производство пищевых продуктов, включая напитки и табака;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов.

Таким образом, наметившиеся положительные тенденции социально-экономического развития региона, а также проводимая правительством области экономическая политика, направленная на создание условий для устойчивого роста промышленного потенциала, повышение конкурентоспособности, диверсификации производства и экономическая активность хозяйствующих субъектов, способствуют не только стабилизации экономики, но и развитию в области инновационной системы. Имеющийся ресурсный потенциал, являясь надежной основой для развития инновационной экономики с мощными горнодобывающим, металлургическим и аграрным комплексами.

Литература

1. Социально-экономическое положение Белгородской области за 2013 год [Текст] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород : Белгор. облкомстат, 2014. – 155 с.
2. Социально-экономическое положение ЦФО [Электронный ресурс] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики Справочник Госкомстата РФ, 2012 г. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
3. Территориальные органы Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – Инвестиции в Россию. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru> (дата обращения 04.02.2015).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА БЕНЧМАРКИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

***А.В. Андросова**
г.Белгород, Россия*

Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством экономического образования школьников, уровнем их социализации. В соответствии с этим изменяются требования, предъявляемые и к школьной подготовке подрастающего поколения. В новом Федеральном Государственном Образовательном Стандарте (ФГОС) для среднего (полного) общего образования изложена мысль о необходимости формирования новой дидактической модели образования, основанной на компетентностной образовательной парадигме [1].

В соответствии с декларируемыми положениями новых документов, возникает необходимость в формировании у школьников нового стиля мышления и, соответственно, новой экономической позиции, соответствующей реалиям нашего времени, что обуславливается социальным заказом общества. Учитывая, что в современном школьном образовании формирование экономической компетентности не носит целенаправленного и научно обоснованного характера, очевидным становится, что данная проблема приобретает особую актуальность. Именно поэтому школе необходимо новое содержание экономического образования, в котором бы и обучение и воспитание при изучении гуманитарных и естественнонаучных дисциплин определялись бы, прежде всего с точки зрения контекста социально-экономической действительности, с которой современные школьники сталкиваются уже сегодня.

Компетентность, являясь предметом научно-педагогических исследований, вобрала в себя такие характеристики как ряд умений и знаний, релевантных относительно определенной сферы деятельности. Но в отличие от просто знания, компетентность существует в фор-

ме деятельности, а не информации о ней, объединяет в себе интеллектуальную и деятельностную составляющую образования. Компетентность предполагает интерпретацию изучаемого содержания, опираясь на собственные способности, исходя из адекватной оценки себя в конкретной ситуации и с учетом требований будущего; связана с мотивацией на непрерывную самообразовательную деятельность. Таким образом, можем заключить, что «компетентность» как научно-педагогическое понятие является системным и многокомпонентным.

Сосредоточим внимание на экономической компетентности старшеклассников, которую охарактеризуем, как это интегративную характеристику, основанную на знаниях, умениях, опыте, системе экономически значимых качеств и способностей старшеклассников способствующих решению экономических задач, возникающих в реальных жизненных ситуациях.

Практическая деятельность убеждает в том, что природа компетентности такова, что, будучи продуктом обучения, она все-таки является следствием саморазвития индивида, его личностного роста, обобщения деятельностного и личностного опыта.

Исходя из сущности и содержательных характеристик феномена экономической компетентности, анализа научно-педагогической литературы, определили, что использование активных форм обучения таких как бенчмаркинг (англ. benchmarking – эталонное тестирование), способствует формированию у старшеклассников адекватности представления о сути экономических явлений и процессов.

Данный метод является достаточно перспективным. Цель бенчмаркинга заключается в выявлении возможностей для совершенствования экономических ситуаций и нахождения путей решения.

Главной задачей этого метода является побуждение обучающихся к инициативности, творческому подходу и активной позиции в процессе любой познавательной деятельности. Сущность бенчмаркинга заключается в том, что школьник получает необходимые знания путем изучения и анализа различных источников информации, поэтому его деятельность носит продуктивный, творческий, поисковый характер.

Назовем ряд основных требований к использованию метода бенчмаркинга:

- наличие значимой задачи, требующей интегрированного знания и творческого решения;
- практическая, теоретическая, познавательная значимость предполагаемых результатов;
- самостоятельная деятельность (индивидуальная, парная, групповая) учащихся;
- определение конечных целей результатов;
- определение базовых знаний из различных дисциплин, необходимых для работы над заданием;
- использование исследовательских методов [4].

Бенчмаркинг имеет большое значение в формировании экономической компетентности т.к.:

- обучение проводится максимально приближенно к экономическим реалиям жизни;
- теоретический материал усваивается, в процессе его практического использования, что, в свою очередь, требует применения определенных личностных качеств;
- процесс коллективного творческого труда, формирует навык активного субъекта, способного участвовать в социальном партнерстве.

В ряде исследований экспериментально обосновывается влияние бенчмаркинг, как на формирование определенных качеств личности, так и на формирование умений. К ним относятся: умение планировать работу, реализовывать план, анализировать результаты работы и возникшие трудности, сравнивать свою деятельность с чужой, умение обмениваться информацией, оказывать помощь, умение объяснять, формулировать и применять свои знания, умение доказывать, умение прогнозировать свою деятельность, умение действовать в конфликтной ситуации.

Бенчмаркинг бывает внутренний и внешний, применяют его для сравнения социально-экономических показателей. При проведении внутреннего бенчмаркинга сравниваются показатели текущего периода с прошлыми периодами или с эталоном. Внешний бенчмаркинг позволяет сравнить выявленные разными группами учащихся определенные ими показатели. Подобное сравнение может быть применено к изучению таких тем, как например: рынок труда, внутренний валовый продукт (ВВП); металлургический комплекс; внутренний национальный продукт (ВНП). Кроме вышеназванных типов бенчмаркинга, выделяют ещё другие: *конкурентный* (сравнение показателей и выявление конкурентных преимуществ), *функциональный* (сравнение разных показателей, не являющихся конкурентными), *общий* (сравнение показателей с аналогичными), *консультативный* [5].

Выполняя проект «Реклама и моя семья» использовали метод бенчмаркинг-тестирования. Цель – установить взаимосвязь рекламы и желания совершить покупку этих товаров у членов семьи. Учащийся разрабатывает эталонный тест, оформляя результаты в виде таблицы 1:

Таблица 1

Рекламируемый товар	Какое СМИ, способствовало появлению интереса	Совершена ли покупка(да, нет)	Кем из членов семьи

Для тестирования выбирали в основном, телерекламу и рекламу в специальных изданиях, и вели наблюдение, работа над проектом продолжалась в течение полугода.

Результаты используются на уроках, при подведении итогов, отображали на специальном стенде или оформляли в специальный сборник [2].

Подобное эталонное сравнение показателей может быть применено к изучению тем, см. таблицу 2.

Таблица 2

Темы и показатели для бенчмаркинга

Тема занятия	Дисциплина	Показатели
Рынок труда	География	Численность трудовых ресурсов, занятых, безработных.
Мировые природные ресурсы	География	Ресурсный потенциал, показатели добычи ресурсов, темпы использования ресурсов
ВВП; ВНП	Обществознание	Определение ВВП, ВНП, НД.

Например, конкурентный бенчмаркинг можно использовать при изучении темы «Металлургический комплекс». Для работы со статистическими данными учащиеся разбиваются по группам, за каждой их них закрепляется металлургическая база (Центральная, Уральская, Сибирская и пр.), для которой собираются технико-экономические показатели. Затем идет обсуждение полученных данных, происходит их сравнение и выявление конкурентных преимуществ.

Подобное эталонное сравнение показателей учащиеся проводят по показателям, см. таблицу 3.

Таблица 3

Название металлургической базы	За-воды черной металлургии	Про-извод вод-ство стали в год	Тех-ноло-логия	Себе-стои-мость	От-рица-тель-ное воз-дей-ствие на при-роду	Фак-торы раз-меще-ния про-мыш-лен-ного про-извод-ства	За-воды чер-ной ме-тал-лур-гии	Про-извод вод-ство цв. про-ката в год	Тех-ноло-логия	Себе-стои-мость	От-рица-тель-ное воз-дей-ствие на при-роду	Фак-торы раз-меще-ния про-мыш-лен-ного про-извод-ства

В результате бенчмаркингового анализа делаются прогнозы и принимаются решения. Бенчмаркинг позволяет увидеть, например, при исследовании ресурсного потенциала мира, как интенсивность их добычи влияет на экологию региона, провести сравнение, построить прогноз. Продолжительное измерение показателей (ежеурочно) позволяет видеть, как те или иные действия, корректировки отражают картину или ситуацию в целом. Еще ценно, что бенчмаркинг позволяет увидеть слабые и сильные стороны объекта исследования, определить в каких направлениях нужно оптимизировать исследование.

Таким образом, метод бенчмаркинга способствует систематизации и обобщению информации; умению готовить справки и обзоры по изучаемым вопросам; использовать основные и специальные методы экономического анализа информации.

Литература

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования [Электронный ресурс] : проект (доработка 15 февр. 2011 г.) / Мин-во образования и науки Рос. Федерации // Российская газета. – 2011. – 17 февр. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/printable/2011/02/17/shkola-standart-site-dok.html>.
2. Самохина, А. Активные методы обучения: [на уроках экономики в средней школе] [Текст] / А. Самохина // Экономика в школе. – 2002. – № 3. – С. 29-36 Матвеева, Т. Н. Инновационная образовательная технология формирования базовых компетенций студентов [Текст] / Т. Н. Матвеева // Высшее образование в России. – 2007. – № 7. – С. 28-32.
3. Селевко, Г.К. Педагогические технологии на основе активизации, интенсификации и эффективного управления УВП [Текст] / Г.К. Селевко. – М.: НИИ шк. технологий, 2005. – 285 с
4. Pepper D., Webster. F. and Jenkins. A. Benchmarking in geography: some implications for assessing dissertation in the undergraduate curriculum // Journal of Geography in Higher Education. 2001. – Vol. 25, № 1, pp. 23–35.
5. Harrigton, H. High Performance Benchmarking: 20 Steps to Success, [Text] / H. Harrigton. – McGraw Hill, 2006.

БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

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

В условиях модернизации национальной экономики руководству отечественных регионов все чаще приходится задумываться об определении направлений по формированию и сохранению своей идентичности, с целью создания инвестиционной привлекательности территорий. Именно сейчас, в условиях все продолжающихся санкций по отношению к России, развитие экономики государства в целом, и отечественных регионов в частности, требует наращивания конкурентных преимуществ во всех сферах народного хозяйства, что возможно в результате использования современных маркетинговых технологий, одной из которых является брендинг.

Брендинг в настоящее время становится важнейшей частью процесса формирования стратегии развития не только на микроэкономическом уровне, но и на уровне региона и страны в целом, так как является инструментом управления взаимоотношениями с различными целевыми аудиториями, поддерживает выполнение целей социально-экономического развития и отражает все элементы уникальной идентичности объекта управления. Целенаправленно сформированный бренд региона выставляет напоказ все его преимущества по сравнению с другими, выделяет его из общей массы аналогичных территорий и оказываемых ими услуг в выгодном свете, благодаря чему повышается его конкурентоспособность. Более того, разработка бренда региона или города становится модным трендом российской региональной политики, тем более что использование технологий брендинга способствует развитию инвестиционной привлекательности, росту репутационного капитала региона. В целом, использование в системе управления региона брендинга как маркетинговой технологии способствует как его развитию, так и повышению качества и уровня жизни, благосостояния людей.

Вместе с тем, на сегодняшний день тема брендинга на уровне регионов является недостаточно изученной, как в теоретическом отношении, так и в отношении практического использования передового отечественного и зарубежного опыта брендинга территорий применительно к условиям конкретного отечественного региона. Следует признать, что, несмотря на значимость вопросов, связанных с разработкой и продвижением бренда отечественных регионов, еще недостаточно полно изучены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность территории, принципы формирования системы оценки результативности бренда территорий.

В силу своей зависимости от дотаций государства, многие отечественные регионы, муниципальные образования вплотную сталкиваются с недостатком финансирования и вынужденным переходом к самостоятельному развитию. Формирование бренда для определенной территории зачастую является ресурсом для её эффективного функционирования и развития, что, в свою очередь, способствует решению и профилактике многих управленческих проблем [1, С.19].

Важность использования бренд-технологий на региональном уровне объясняется, прежде всего, тем, что брендинг является одним из эффективных современных инструментов улучшения экономического климата и инвестиционной привлекательности территорий. Более того, в настоящее время их роль значительно расширилась: бренды регионов, стран, областей и городов становятся символами процветания, экономической власти, эффективным политическим инструментом, показателем высшей степени культуры и образования, индикатором национальной идентичности (nation identity). [2, с. 254]

Однако эффективность бренд региона зависит от многих факторов, требующих постоянного исследования, системного подхода к процессам разработки и продвижения бренда территории.

Следует отметить, что брендинг территорий является особым видом брендинга. В иностранных источниках можно встретить также термин – «геобрендинг». Геобрендинг (брендинг территорий) – это стратегия развития и повышения конкурентоспособности территориальных образований – от малонаселенных пунктов до больших регионов. В ее основе лежит комплексный подход к развитию территории и повышению ее привлекательности для местного населения, инвесторов и туристов, а также новые информационно-коммуникационные технологии, интегрирующие в себе экономические, социальные, культурные, политические аспекты управления территориями. [3]

В целом, можно выделить ряд основных характеристик, подходов к определению термина «брендинг территорий»:

- впечатление, которое производит территория на целевую аудиторию, сумму всех материальных и символических элементов, которые делают ее уникальной;
- конкурентную идентичность территории;
- многомерный конструкт, состоящий из функциональных, эмоциональных и материальных элементов, которые в совокупности создают уникальный набор ассоциаций с местом в общественном сознании;
- систему ассоциаций в сознании потребителей территории, базирующихся на визуальных, вербальных и ментальных проявлениях.

По мнению Д.А. Зеркаль бренд территории мало чем отличается от коммерческого бренда. У него есть свои сущность, атрибуты и ценности. Однако он выступает более сложной маркетинговой единицей.

Территориальный бренд – это бренд страны, региона, города либо иного территориального образования, выступающий важным фактором продвижения территории, опирающийся на ее политический, экономический, социокультурный потенциал и природно-рекреационные ресурсы, а также бренды товаров и услуг локализованные в определенной географической местности.

По словам самого авторитетного теоретика в области территориального брендинга С. Анхольта, бренд территории – это также нечто большее, чем о нем принято думать. По его словам, это отражение так называемой «*place substance*» («сущности места»).

А. Стась имеет собственный взгляд на трактовку понятия бренд территории. «Бренд территории – это в первую очередь сильная идея. Имидж, коммуникации это лишь инструменты. Брендинг ничего не производит, его задача производить хорошее впечатление, подтвердить это хорошее впечатление опытом взаимодействия между брендом и его целевой аудиторией. Но главное, помнить, что успешный бренд территории – это выбор общества. Ни регион, ни администрация, ни бизнес не могут быть владельцем бренда. Бренд территории – это общее достояние населения, общества, местных предпринимателей».

По мнению Т.В. Мещерякова, существуют как минимум четыре специфические группы факторов, которые накладывают рамки на проектирование бренда территории в отличие от товарных и корпоративных брендов: географическое положение и вытекающая из него глобальная геополитическая роль или миссия территории; природно-ресурсный потенциал, который определяет преимущества территории в глобальном разделении труда, а соответственно повлияет на стратегию ее позиционирования; национально-культурные особенности страны, обуславливающие ценности бренда территории; текущая визуальная политика и символика территории.

Успешность бренда непосредственно влияет на обеспечение устойчивого и привлекательного имиджа территории, привлечение внешних инвестиций, наращивание хозяйственного потенциала, укрепление интеграционных и кооперационных связей, трансляцию региональных достижений и инициатив.

В России весьма активную роль в формировании имиджа территорий играют географические, климатические, национальные и другие различия, связанные с большой протяженностью и другими параметрами крупной страны. С другой стороны, имидж конкретной территории принципиально зависит от ее экономики и той роли, которую

территория играет в народном хозяйстве страны (донора или реципиента), от характера взаимоотношений с федеральными властями и другими центральными учреждениями и организациями, от сложившейся динамики экономических пропорций.

В российских научных кругах дискуссии о том, что регионы могут повысить свою капитализацию с помощью инвестиций в бренд, стали активно обсуждаться в последние несколько лет. Начиная с 2008 года в Российской Федерации инициирована научно-исследовательская, маркетинговая деятельность по разработке концепции продвижения национального бренда и бренда отдельных российских товаров, цель которой – нарастить экспорт, увеличить поток туристов, объем иностранных инвестиций и капитализацию российских компаний. Для этого ведутся методологические разработки на основании имеющего зарубежного и отечественного опыта научных исследований, а также аналитической экспертизы деятельности успешных ведущих предприятий регионов России по созданию имиджевой инфраструктуры.

В последнее время брендинг в системе муниципального образования становится важнейшей составляющей компонентой социально-экономической политики органов управления на муниципальном уровне. Растет активность городов и регионов, старающихся улучшить свой бренд, образ, имидж, и это связано, в первую очередь, с разработкой стратегий социально-экономического развития.

Первичными факторами, формирующими концепцию сильного муниципального бренда, в современных условиях становятся внутриорганизационные факторы. К сожалению, в большинстве случаев, данные факторы представляют собой проблемы, требующие решения. В частности, к их числу можно отнести:

- сравнительно низкий уровень интеллектуального капитала муниципалитета. Большинство специалистов по брендингу (бренд-менеджеры) не имеют специального маркетингового образования. Практика и опыт работы являются практически единственным источником получения навыков по формированию и реализации концепции брендинга;

- неадекватность задач брендинга организационной структуры администрации муниципального образования. Для решения этой проблемы недостаточно ввести в службу маркетинга работника, отвечающего за создание и продвижение бренда территории муниципального образования, или возложить часть функций по формированию брендинговой политики на работника отдела маркетинга;

- нехватка средств на развитие маркетинговой службы в местной администрации.

Вторичными выступают факторы социально-экономического положения территории, являющиеся, по сути, инструментом повышения «силы» бренда, но не инструментом его формирования. Бренд воспринимается, как комплексное социально-экономическое явление, отвечающее рациональным и эмоциональным потребностям и ожиданиям людей. Работа по созданию бренда является успешной, если создаются предпосылки социально-экономического развития территории, то есть среда, которая способна привлекать, радовать, удивлять потребителя.

Таким образом, брендинг муниципального образования представляет собой систему действий, целью которых является создание сильного и устойчивого имиджа муниципального образования. Соответственно на территории муниципального образования должен реализовываться комплекс политических, правовых, научно-технических и других действий и акций, направленных на развитие деловой, социально-экономической, культурной жизни территории, создание соответствующей инфраструктуры. Также работа над брендом может позволить муниципальному образованию переосмыслить, найти свою новую позицию, обновив и изменив, углубив и расширив отдельные составляющие бренда. Тем самым бренд вносит свой вклад в общий имидж территории.

Брендинг территории непосредственным образом связан с понятием «конкурентоспособность». Уже сейчас регионам приходится конкурировать буквально за все: за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические,

социальные и культурные проекты, творческие эксклюзивные идеи и, конечно же, за специалистами, способных всем этим управлять. В этих условиях возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития.

Виртуальность и глобализация привнесла новое понимание структуры активов в составе региональной экономики, где повышается роль и значимость нематериальной ее составляющей. Вследствие этого, на сегодняшний день одним из актуальных вопросов для отечественных регионов становится разработка конкурентоспособного бренда. Основными составляющими которого правомерно выделить: способность поддерживать контакт с целевой аудиторией; сила воздействия на стейкхолдеров с помощью инструментов брендинга; узнаваемость бренда; информативность бренда и информированность о нем; лояльность к бренду; количество ассоциаций, связанных конкретным брендом; доступность для понимания бренда широкой массе потребителей; способность трансформации бренда в зависимости от изменений потребностей стейкхолдеров; соответствие ожиданий потребителей заявленному набору характеристик бренда региона.[4, с. 702-705]

Современные условия развития отечественной региональной экономики требует детального анализа факторов, оказывающих прямое влияние на процесс формирования положительного имиджа региона, разработки эффективного бренда территории. При этом, в процессе формирования бренда региона следует учитывать не только экономические, т.е. «жесткие» факторы, но и более гуманитарные или «мягкие» факторы, имеющие прямое отношение к рекламе и PR: официальные символы региона (герб, флаг и гимн); архитектурно-мемориальные символы; словесные символы; региональные награды; выставочно-ярмарочная деятельность; фестивали, конкурсы, праздники, имеющие региональный или общероссийский характер; справочная информация о регионе; наличие «визитных карточек» региона – сайты в Интернете, рекламные и общественно-политические журналы, справочники, буклеты и т.д.; информирование о знаменитых людях, живших и работавших на благо региона, а также тех, кто живет и работает в регионе в настоящее время.

Бренд региона имеет свою отличительную особенность – любая территория изначально предназначена для достижения достойного уровня жизни населения и удовлетворения их интересов. Чем больше ресурсов современная территория способна привлечь извне, переработать и отдать, тем эффективнее её жизнедеятельность. Поэтому любая территория вынуждена определять свою внешнюю функцию, нишу, заново выстраивать свое предназначение и миссию, в которой самообеспечение не является главным. Здесь и появляется потребность в разработке не просто бренда региона, а конкурентоспособного бренда региона как определенной территории, обладающей целостностью и взаимосвязью ее составных элементов.

Литература

1. Визгалов Д. Брендинг города. – М., 2011. – С. 19.
2. Литвинов Н. Бренд-стратегия территорий. Алгоритм поиска региональной идентичности // Бренд-менеджмент. 2011. № 1. – С. 254.
3. Архицкая Е. Геобрендинг – наука в помощь развитию города: официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования – город Шадринск Курганской области. 14.02.2011. URL: <http://www.shadrinsk-city.ru/archives/7337> (дата обращения: 27.02.2011).
4. Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Скачков Р.А., Курач Е.В. Формирование конкурентоспособного бренда региона // Фундаментальные исследования. – 2011. – №8 (часть 3) – Пенза: Изд-во «Академия Естествознания». – С. 702-705.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОНОГОРОДА: СУЩНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ

*И.В. Манаева
г. Белгород, Россия*

На современном этапе социально-экономического развития отмечается рост конкуренции всех уровней: местном, региональном, национальном. Понятие «конкурентоспособность моногорода» нигде не определено. Моногород является частью региональной системы, но данный тип размещения производительных сил обладает индивидуальными экономическими, географическими, социальными, природными ресурсами, что обеспечивает уровень его конкурентоспособности.

Рассмотрим понятие «конкурентоспособность территории» в экономической литературе. По мнению И. Бегга конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка. Исследователь считает, что способность города конкурировать зависит от размещения «городских действующих лиц», и от сильных и слабых сторон экономических агентов [1]. Николаев Н.А. считает, что конкурентоспособность города является синонимом его привлекательности [6]. Джегутанов В.В. под конкурентоспособностью города понимает способность конкурировать с другими городами по степени удовлетворения потребностей жителей, хозяйствующих субъектов, инвесторов, государства, а также способность привлекать новые инвестиционные ресурсы и профессиональные кадры [5].

Ряд исследователей утверждает, что город не может быть конкурентоспособным во всех секторах экономики. Данная гипотеза особо применима к моногородам, которые имеют монопрофильную экономику. С учетом вышеизложенного можно заключить, что конкурентоспособность моногорода – это характеристика уровня социально-экономического состояния и тенденций развития, определяющая влияние моногорода в городской системе региона.

Для оценки конкурентоспособности моногорода необходимо разработать систему показателей. По мнению В.Ф. Левера результаты конкуренции должны быть выражены в росте доходов в городе и создании рабочих мест [3]. И. Бегг индикаторами конкурентоспособности считает производительность, занятость и качество жизни [1]. М.Портер выделяет четыре фактора определяющие конкурентоспособности территории: стратегическое (геополитическое) расположение, спрос на местном рынке, интеграция с местными «кластерами», человеческие ресурсы [4]. П. Кресл выделяет следующие факторы конкурентоспособности города: экономические детерминанты, стратегические детерминанты [2]. По нашему мнению, показатели оценки конкурентоспособности моногорода должны отражать его специфику – уровень монопрофильности. С учетом вышеизложенного представим систему показателей конкурентоспособности моногорода в таблице.

Показатели конкурентоспособности моногорода

№ п/п	Сфера	Показатель
1	Экономика	1.1 Объем производства товаров и услуг на душу населения; 1.2 Оборот розничной торговли на душу населения; 1.3 Доля прибыльных предприятий; 1.4 Сальдированный финансовый результат;
2	Финансы	2.1 Доходы местного бюджета на душу населения; 2.2 Объем инвестиций в основной капитал на душу населения; 2.3 Дефицит (профицит) бюджета
3	Трудовые ресурсы	3.1 Численность экономически активного населения; 3.2 Безработица;
4	Социальная	4.1 Доля прожиточного минимума в среднемесячной заработной плате; 4.2 Площадь жилых помещений на одного жителя; 4.3 Число учреждений культурно-досугового типа; 4.4 Число учреждений здравоохранения; 4.5 Число кинотеатров
5	Демография	5.1 Коэффициент рождаемости; 5.2 Коэффициент смертности; 5.3 Коэффициент миграционного прироста; 5.4 Коэффициент естественного прироста.
6	Монопрофильность	6.1 Доля градообразующего предприятия в общегородском объеме производства; 6.2 Доля занятых на градообразующем предприятии.

Таким образом, для оценки конкурентоспособности моногорода кроме традиционных показателей (экономика, финансы, трудовые ресурсы, социальная сфера, демография), обозначили блок показатели характеризующие специфику данного населенного пункта – монопрофильность. Набор данных показателей станет этапом в разработки методики оценки конкурентоспособности моногорода.

Литература

1. Begg I. Cities and competitiveness // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – pp. 795-809;
2. Kresl P. The Determinants of Urban Competitiveness // North American Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities / Edited by P. Kresl and G. Gappert. – London: Sage Publications, 1995. – Pp. 45–68;
3. Lever W.F. Competitive Cities in Europe // Urban studies. – 1999. – Vol. 36. No. 5–6. – Pp. 1029–1044.
4. Porter M.E. The competitive Advantage of Nations. – London: Mashmillan, 1998.
5. Джегутанов В.В. Управление конкурентоспособностью большого города / автореферат диссертации. Москва. 2012. С. 23
6. Николаев Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Маркетинг в России и за рубежом. № 6. 2001.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

*А.Е. Королькова, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

В современных условиях развития общества Белгородская область выступает в роли одного из крупных производителей зерновой продукции в РФ. Зерновой рынок представляет собой важную составную часть агропромышленного комплекса и оказывает решающее воздействие на развитие всех отраслей экономики и состояние продовольственной безопасности региона [3]. Сущность эффективности зернового рынка заключается в формировании необходимых условий для обеспечения расширенного воспроизводства, позволяющего не только удовлетворять потребности общества, но и гармонично развиваться на основе действия устойчивых организационных, правовых и экономических связей и отношений.

Следовательно, исследование эффективности развития зернового рынка в Белгородской области является актуальной проблемой.

В научной литературе представлено достаточно много неоднозначных трактовок, определяющих сущность и значение понятия «эффективность».

Эффективность представляет собой единство двух взаимосвязанных принципов – максимизации результата, то есть степени достижения поставленной цели и минимизации затрат живого и овеществленного труда, связанных с получением результата [5].

Содержание эффективности рынка зерна состоит в отражении общественных отношений, связанных с получением максимального количества зерновой продукции с единицы земельной площади при наиболее высоком уровне производительности труда.

На эффективность развития зернового рынка оказывают влияние многочисленные факторы: природные, технологические, экологические, научно-технические, организационные, экономические. Среди социально-экономических факторов важную роль играют социальная инфраструктура региона, условия жизни и мотивация труда, общая аграрная и финансово-инвестиционная политика государства. К научно-техническим факторам относятся: внедрение прогрессивных технологий производства, хранения и переработки продукции, а также развитие аграрного сервиса и совершенствование структуры агропромышленного комплекса [2].

Учет всех факторов позволяет использовать систему показателей для оценки эффективности функционирования зернового рынка, разработать мероприятия, направленные на увеличение производства зерна и повышение его конкурентоспособности.

Рассмотрим основные показатели эффективности зернового рынка Белгородской области. Одним из них является территориальное размещение производства зерновой продукции и величина валового сбора в исследуемом регионе (табл. 1).

Таблица 1

Размещение производства зерна в Белгородской области

Зоны	Посевная площадь, тыс. га		Удельный вес в посевной площади, %		Валовой сбор, тыс. т		Удельный вес в производстве зерна, %	
	2007/2010 гг.	2011/-2014 гг.	2007/2010 гг.	2011/-2014 гг.	2007/2010 гг.	2011/-2014 гг.	2007/2010 гг.	2011/2014 гг.
Всего по области	626,3	661,4	100,0	100,0	1152,6	1609,3	100,0	100,0
Центральная зона	193,0	214,6	30,3	32,2	359,6	504,9	31,4	31,2
Западная зона	212,7	219,9	33,2	33,1	445,6	627,8	38,2	38,9
Юго-Восточная зона	241,1	231,0	36,5	34,7	350,1	480,2	30,4	29,9

Составлено по материалам: [4].

Из приведенных в таблице 1 данных, видно, что по Белгородской области в целом наблюдался прирост посевной площади на 10% в 2014 году по сравнению с 2010 годом и валового сбора на 18% за аналогичный период времени. Наибольшее увеличение обоих показателей произошло в западной зоне Белгородского региона, а уменьшение посевной площади произошло в Юго-Восточной зоне на 5%. Основной причиной данного снижения стала гибель посевов озимой пшеницы.

Следующим показателем, определяющим эффективность зернового рынка Белгородской области, является урожайность зерновых культур. Данные за анализируемый период представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика урожайности зерновых культур в Белгородской области, ц/га

Культуры	Годы				
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Пшеница озимая	20,0	34,6	32,6	19,3	27,5
2. Рожь озимая	16,6	21,9	25,3	19,1	22,6
3. Пшеница яровая	14,5	22,4	24,1	21,3	20,8
4. Кукуруза на зерно	30,1	19,7	24,6	28,2	30,2
5. Ячмень	23,8	27,1	25,9	21,4	24,0
6. Овес	22,9	23,1	21,4	23,5	22,8
7. Просо	13,2	8,6	10,3	13,2	7,7
8. Гречиха	9,0	4,6	6,4	11,8	8,3

Составлено по материалам: [1].

Данные в таблице 2 свидетельствуют о положительной динамике урожайности зерна по видам культур. Наибольшие показатели прироста наблюдались в 2012 году, затем в 2013 году произошел небольшой спад по всем показателям, а в 2014 году снова наблюдалось увеличение урожайности пшеницы озимой, ржи озимой, кукурузы на зерно и ячменя. Немного снизились показатели урожайности в 2014 году по сравнению с 2013 годом у таких культур, как пшеница яровая (2,5%), овес (3,0%), просо (40,0%), гречиха (29,3%).

Уровень самостоятельного обеспечения Белгородской области зерном также выступает основным показателем эффективности зернового рынка региона. За период 2012-2014 годы в Белгородской области производство зерна на одного жителя области увеличилось на 46%, или в абсолютном измерении с 920 кг (в 2012 г.) до 1345 кг (в 2014 г.) [4]. Данный прирост выше общероссийских показателей и данных в целом по Центральному федеральному округу. В Белгородской области за анализируемый период прослеживался рост потребления зерна. Если в 2012 году было использовано 1110,2 тыс. т зерна, то в 2014 г. данный показатель увеличился на 42% и составил 1578,2 тыс. т, что больше на 441 тыс. т. Главной причиной роста потребления зерна стало использование его на достижение пищевых целей и на корм скоту, соответственно на 52,4% и 34,4%.

Обобщая анализ основных показателей эффективности зернового рынка в Белгородской области можно сделать вывод, что в регионе за последние 5 лет наблюдалось увеличение посевных площадей, урожайности и, соответственно, валовых сборов зерновых культур. Однако за положительной тенденцией прослеживаются негативные моменты. К ним можно отнести низкий уровень интенсификации зернового хозяйства, невысокое качество зерна, ущемление экономических интересов сельскохозяйственных организаций при продаже больших объемов.

В связи с выявленными проблемами необходимо проведение ряда мероприятий, направленных на повышение эффективности развития зернового рынка в Белгородской области:

1. Интенсификация производства путем применения интенсивных ресурсосберегающих технологий.

2. Использование перспективных высокоурожайных сортов и внесение оптимальных доз минеральных и органических удобрений.

3. Оптимизация структуры посевов, так как она не требует дополнительных инвестиций, но способствует увеличению производства зерна, повышению его качества.

4. Государственная поддержка в области бюджетного финансирования путем возмещения процентной ставки по кредитам, предоставленным для пополнения оборотных средств и до половины стоимости кредита, предоставленного на повышение технико-технологического уровня производства зерна.

5. Поддержка доходов производителей зерна посредством выплаты денежных премий в расчете на гектар посева зерновых культур.

6. Использование товарных целевых программ.

7. Финансирование программ сельскохозяйственного страхования и программ, направленных на охрану земель сельскохозяйственного назначения [6].

Таким образом, под эффективностью зернового рынка следует понимать результативность, которая достигается при рациональном использовании природно-экономических условий, в которых происходит процесс производства зерновой продукции, а также целенаправленного учета эффекта от воздействия различных (природных, экономических, технико-технологических, социальных, экологических) факторов, содействующих повышению эффективности развития зернового рынка. Согласно проведенному исследованию, в структуре и динамике показателей эффективности зернового рынка Белгородской области прослеживается положительная динамика, однако существуют и негативные моменты. Определение мероприятий по решению выявленных проблем, будут способствовать повышению эффективности развития зернового рынка Белгородской области в ближайшей перспективе.

Литература

1. Аничин В.Е., Жилияков Е.Е. Развитие агропромышленного комплекса Белгородской области в современных условиях [Текст] / Е.Н. Зуева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – №1 (99). – С. 109-133.

2. Ерина Е.И. Эффективность использования ресурсов в сельском хозяйстве [Текст] : учеб. пособие / Е.И. Ерина. – М.: Агропромиздат, 2012. – 176 с.

3. Королькова А.Е., Камышанченко Е.Н. Место сельскохозяйственного сектора Российской Федерации на мировом рынке [Текст] / Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых / под науч. ред. д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ООО «Эпицентр». – апрель 2014. – С. 59-62.

4. Основные показатели экономического и социального развития Белгородской области за 2011 год // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belg.gks.ru>, свободный.

5. Сигидов Ю.И. Организационные и экономические проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства [Текст] : учеб. пособие / Ю.И. – Краснодар, 2012. – 414 с.

6. Стрелков, Е.В. Организация зернового рынка в России [Текст] / Е.В. Стрелков, А.Н. Жигалов. – М.: Хлебформ, 2012. – 416 с.

НЕЙРОСЕТЕВЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ЦФО РФ

*А. Л. Ф. Муноз
г. Белгород, Россия*

В настоящее время перспективным количественным методом прогнозирования является использование нейронных сетей [1]. Можно назвать много преимуществ нейронных сетей над остальными алгоритмами, ниже приведены два основных.

При использовании нейронных сетей легко исследовать зависимость прогнозируемой величины от независимых переменных.

Хотелось бы построить систему, которая бы все это естественным образом учитывала и строила бы краткосрочные прогнозы. В такой постановке задачи большая часть классических методов прогнозирования будет просто несостоятельной. Можно попробовать построить систему на основе нелинейной множественной регрессии, или вариации сезонного алгоритма ARIMA, позволяющего учитывать внешние параметры, но это будут модели, скорее всего малоэффективные (за счет субъективного выбора модели) и крайне негибкие.

Используя же даже самую простую нейросетевую архитектуру (персептрон с двумя скрытыми слоями) и базу данных (с иностранными инвестициями и всеми параметрами) легко получить работающую систему прогнозирования. Причем учет, или не учет системой внешних параметров будет определяться включением, или исключением соответствующего входа в нейронную сеть.

Более искушенный эксперт может с самого начала воспользоваться каким-либо алгоритмом определения важности (например, используя нейронную сеть с общей регрессией и генетической подстройкой) и сразу определить значимость входных переменных, чтобы потом исключить из рассмотрения мало влияющие параметры. Еще одно серьезное преимущество нейронных сетей состоит в том, что эксперт не является заложником выбора математической модели поведения временного ряда. Построение нейросетевой модели происходит адаптивно во время обучения, без участия эксперта. При этом нейронной сети предъявляются примеры из базы данных, и она сама подстраивается под эти данные.

Недостатком нейронных сетей является их недетерминированность. Имеется в виду то, что после обучения имеется "черный ящик", который каким-то образом работает, но логика принятия решений нейросетью совершенно скрыта от эксперта. В принципе, существуют алгоритмы "извлечения знаний из нейронной сети", которые формализуют обученную нейронную сеть до списка логических правил, тем самым создавая на основе сети экспертную систему. К сожалению, эти алгоритмы не встраиваются в нейросетевые пакеты, к тому же наборы правил, которые генерируются такими алгоритмами достаточно объемные. Подробнее об этом изложено в книге А.А. Ежова, С.А. Шумского «Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе» [2]. Тем не менее, в практических задачах непрозрачность нейронных сетей не является сколь-нибудь серьезным недостатком.

Использование многослойных персептронов

Самый простой вариант применения искусственных нейронных сетей в задачах бизнес-прогнозирования – использование обычного персептрона с одним, двумя, или (в крайнем случае) тремя скрытыми слоями. При этом на входы нейронной сети обычно подается набор параметров, на основе которого (по мнению эксперта) можно успешно прогнозировать. Выходом обычно является прогноз сети на будущий момент времени.

При использовании многослойных нейронных сетей в бизнес-прогнозировании в общем и прогнозировании продаж в частности полезно также помнить о том, что нужно аккуратно делать нормировку, а для выходного нейрона лучше использовать линейную передаточную функцию.

Обобщающие свойства от этого немного ухудшаются, но сеть будет намного лучше работать с данными, содержащими тренд.

Использование нейронных сетей с общей регрессией

Еще одной часто используемой нейросетевой архитектурой, используемой в бизнес-прогнозировании является нейронная сеть с общей регрессией. Несмотря на то, что принцип обучения и применения таких сетей в корне отличается от обычных персептронов, внешне сеть используется таким же образом, как и обычный персептрон. Говоря другими словами, это совместимые архитектуры в том смысле, что в работающей системе прогнозирования можно заменить работающий персептрон на сеть с общей регрессией и все будет работать. Не потребуется проводить никаких дополнительных манипуляций с данными.

Если персептрон во время обучения запоминал предъявляемые примеры постепенно подстраивая свои внутренние параметры, то сети с общей регрессией запоминают примеры в буквальном смысле. Каждому примеру отвечает отдельный нейрон в скрытом слое сети, а затем, во время применения сеть сравнивает предъявляемый пример с примерами, которые она помнит. Она смотрит, на какие из них текущий пример похож, и в какой степени и на основе этого сравнения выдаст ответ.

Нейронная сеть представляет собой структуру взаимосвязанных клеточных автоматов, и состоит из нейронов, соединенных синапсами через сумматоры по следующей схеме (рис. 1).

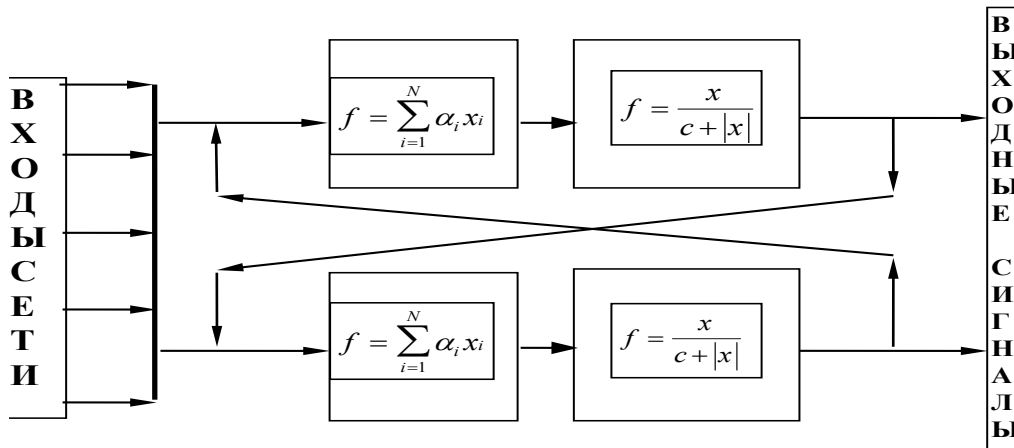


Рис. 1. Структура нейронной сети

На рисунке 1 показаны: x -входной сигнал, c -параметр, определяющий крутизну графика пороговой функции, f -сумматор, осуществляющий суммирование сигналов поступающих на его вход α_i -вес синапса.

Сеть функционирует дискретно по времени (тактами). Тогда синапсы можно разделить на «синапсы связи», которые передают сигналы в данном такте, и на «синапсы памяти», которые передают сигнал с выхода нейрона на его вход на следующем такте функционирования. Сигналы, возникающие в процессе работы сети разделяются на прямые (используемые при выдаче результата сетью) и двойственные (использующиеся при обучении) и задаются некоторой системой формул.

В данной задаче обучение происходит по «коннекционистской» модели, то есть за счет подстройки весов синапсов. Суть обучения состоит в минимизации функции ошибки $H(w_i)$, где w_i - карта весов синапсов. Для решения задачи минимизации необходимо вычисление градиента функции по подстраиваемым параметрам (w_i).

Этот расчет ведется при обратном отсчете тактов времени на основе ряда формул, отдельно для синапсов связи и синапсов памяти.

Окончательно после прохождения q тактов времени частные производные по весам синапсов будут иметь для синапсов памяти и связи определенный вид.

Формирование инструментария для решения проблемы оценки потребности региона в иностранных инвестициях предусматривает необходимость разработки соответствующих количественных моделей. Современные подходы моделирования предусматривают возможность разработки нейросетевых моделей исследования инвестиционной ситуации. Нейросетевые модели базируются на предположении о возможности выявления закономерности проявления инвестиционной потребности региона в виде одной из стандартных математических функций. В качестве таковых могли быть линейная функция и ряд нелинейных функций, в том числе логарифмическая, экспоненциальная, обратная (гиперболическая), квадратичная, кубическая, степенная, показательная, логистическая и т.п. [1].

Однако для современных социально-экономических явлений характерно отсутствие возможности описания их состояния и тенденций развития путём представления их в качестве некой динамической системы, отличающейся стабильностью и проявляющейся исключительно в соответствии с определённой закономерностью.

Поэтому возникает необходимость использовать в качестве инструмента исследования подобной динамической системы подходы, позволяющие учесть её нестабильный (изменчивый) характер, а также выявить, скорректировать и учесть закономерности, оказывающие воздействие на проявление данной системы в каждый данный момент времени. Подобными качествами обладают технологии нейросетевого моделирования [3, 4, 5].

Способности нейронной сети к прогнозированию напрямую следуют из её способности к обобщению и выделению скрытых зависимостей между входными и выходными данными. После обучения сеть способна предсказать будущее значение некой последовательности на основе нескольких предыдущих значений и (или) каких-то существующих в настоящий момент факторов. Следует отметить, что прогнозирование возможно только тогда, когда предыдущие изменения действительно в какой-то степени определяют будущие. Для решения поставленной нами задачи необходимо определить тип нейронной сети.

Существуют следующие типы нейронных сетей:

- Персептрон Розенблатта;
- Сплайн-модель Хакимова;
- Многослойный персептрон Розенблатта;
- Многослойный персептрон Румельхарта;
- Сеть Джордана;
- Сеть Элмана;
- Сеть Хэмминга;
- Сеть Ворда;
- Сеть Хопфилда;
- Сеть Кохонена;
- Нейронный газ;
- Когнитрон;
- Неокогнитрон;
- Хаотическая нейронная сеть;
- Осцилляторная нейронная сеть;
- Сеть встречного распространения;
- Сеть радиально-базисных функций (RBF-сеть);
- Сеть обобщенной регрессии;
- Вероятностная сеть;
- Вероятностная нейронная сеть Решетова;
- Сиамская нейронная сеть;
- Сети адаптивного резонанса;
- Свёрточная нейронная сеть;
- Нечеткий многослойный персептрон.

Выбирать тип сети следует, исходя из постановки задачи и имеющихся данных для обучения. При решении задачи прогнозирования временных рядов экспертная оценка уже

содержится в исходных данных и может быть выделена при их обработке. Поэтому этим требованиям отвечают сети прямого распространения (Feedforward), в которых все связи направлены строго от входных нейронов к выходным. Примерами таких сетей являются персептрон Розенблатта, многослойный персептрон Румельхарта и сети Ворда.

Персептрон представляет собой сеть, состоящую из S,A,R элементов, с переменной матрицей взаимодействия W (элементы которой w_{ij} – весовые коэффициенты), определяемой последовательностью прошлых состояний активности сети. Многослойный персептрон (по Розенблатту) – это персептрон, в котором присутствуют дополнительные слои A-элементов.

На рисунке 2 приведена логическая схема персептрона с двумя входами и одним выходом.

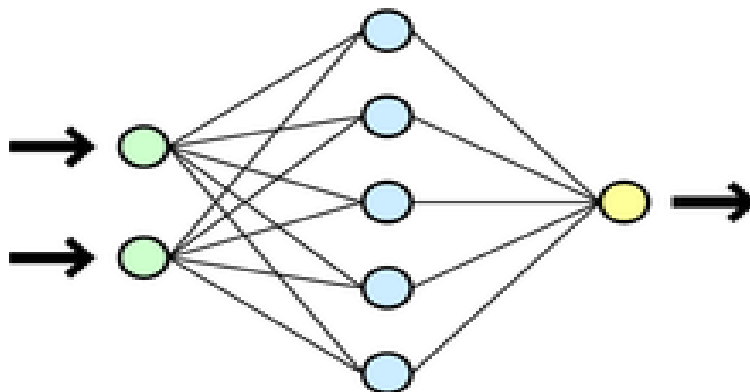


Рисунок 2. Логическая схема персептрона с одним выходом

Многослойный персептрон Румельхарта – частный случай персептрона Розенблатта, в котором один алгоритм обратного распространения ошибки обучает все слои.

Среди отличий многослойного персептрона Румельхарта от персептрона Розенблатта можно выделить следующие:

- Использование нелинейной функции активации, как правило сигмоидальной.
- Число обучаемых слоев больше одного. Чаще всего в приложениях используется не более трёх.
- Сигналы, поступающие на вход, и получаемые с выхода не бинарные, а могут кодироваться десятичными числами.
- Допускается произвольная архитектура связей (в том числе, и полносвязные сети).
- Ошибка сети вычисляется не как число неправильных образов после итерации обучения, а как некоторая статистическая мера невязки между нужным и получаемым значением.
- Обучение проводится не до отсутствия ошибок после обучения, а до стабилизации весовых коэффициентов при обучении или прерывается ранее, чтобы избежать переобучения.

Многослойный персептрон будет обладать функциональными преимуществами по сравнению с персептроном Розенблатта только в том случае, если в ответ на импульсы не просто будет выполнена какая-то реакция (поскольку уже в персептроне может быть получена реакция любого типа), а выразится в повышении эффективности выработки таких реакций.

Нейронная сеть Ворда – искусственная нейронная сеть, топология которой характеризуется тем, что внутренние (скрытые) слои нейронов разбиты на блоки.

В нашем случае задача сводится к предсказанию временных рядов численности населения региона и валового регионального продукта на душу населения, поэтому нет необходимости разбивать внутренние слои на блоки, кроме того значения входа и выхода представлены не в бинарном виде, а кодируются десятичными числами. Таким образом, целесообразно остановиться на многослойном персептроне Румельхарта.

У нас имеется база данных, содержащая значения временных рядов численности населения, ВРП на душу населения и объема иностранных инвестиций на душу населения, за последние 10 лет. Простейший вариант в данном случае – попытаться построить прогноз следующего значения ряда на основе этих значений за последние несколько лет. Понятно, что про-

гнозирующая нейронная сеть должна иметь всего один выход и столько входов, сколько предыдущих значений мы хотим использовать для прогноза, например, 4 последних значения. Составить обучающий пример очень просто. Входными значениями нейронной сети будут значения временного ряда за 4 последовательных года, а желаемым выходом нейронной сети известное нам значение временного ряда в следующий год за этими четырьмя.

Если нейронная сеть совместима с какой-либо системой обработки электронных таблиц (например, Excel), а в нашем случае она совместима, то реализация задачи возможна на основе пакета Excel Neural Package.

Характеристика пакета Excel Neural Package

Семейство продуктов ExcelNeuralPackage (компания «НейроОК») дополняет пакет MSExcel алгоритмами обработки данных, использующими технологии нейронных сетей. Реализовано как набор надстроек (add-ins) над Excel и состоит из четырех программ. В нашем случае будет использована программа Winnet – программа-эмулятор нейросети для построения нелинейных моделей, обобщающих эмпирические данные. Эта программа является инструментом статистического прогнозирования. Рассмотрим ее более подробно.

Winnet программно реализует распространенную архитектуру нейронной сети – многослойный персептрон. Предназначен для поиска скрытых зависимостей в больших массивах численной информации, для которых в явном виде аналитические зависимости не известны. Основные характеристики Winnet 3.0 показаны в таблице 1.

Winnet имеет следующий набор средств контроля за обучением:

- Графики ошибок обучения, обобщения и диаграмм рассеяния.
- Диаграммы отклика «реальное значение – предсказанное нейросетью значение» для каждого выхода нейронной сети.
- Возможности настройки параметров тестового множества.
- Остановка обучения по различным критериям останова.

Работа с пакетом ExcelNeuralPackage

Установка пакета:

1. Создать папку для работы. Пример: C:\Program\Office\ENP.
2. Скопировать в эту папку все файлы из директории ... \Neuraltoolspackage.
3. Запустить MS Excel.
4. Выбрать команду Меню/Сервис/Надстройки. В окне Надстройки нажать кнопку

Обзор. В открывшемся окне Обзор выбрать в созданной папке файл NPackage.xls и нажать ОК.

5. В окне Надстройки в списке доступных надстроек появится новый пункт NeuraltoolsPackage. Проверить, что он выбран. Нажать ОК.

6. В левом верхнем углу экрана появится панель NeuralAnalysis, на которой расположены кнопки доступных нейроинструментов. Перетащить мышкой панель в любое удобное место экрана.

Таблица 1

Основные характеристики Winnet 3.0

Параметр	Комментарий
Максимальное число строк	65536 (ограничение Excel)
Максимальное число столбцов	256 (ограничение Excel)
Входное преобразование	Линейное, сигмоидальное
Выявление релевантных переменных до обучения сети	Энтропийный анализ – алгоритм Boxcounting
Число слоев нейронной сети	До 5
Число нейронов в слое	Зависит от объема памяти
Переходные функции	Линейная, гиперболический тангенс
Изменение цветовой палитры	Улучшение наглядности
Алгоритмы обучения	Адаптивный выбор параметров обучения Rpropagation. Подключаются как внешние модули

Winnet– многослойный персептрон

Программа реализует классическую нейросетевую архитектуру многослойного персептрона. Для обучения используются модификации алгоритма обратного распространения ошибки – BackpropagationAlgorithm или коротко -BackProp.

Первый этап – обучение персептрона

На этом этапе происходит обучение нейросети на нашем наборе данных. В результате сеть должна построить аппроксимацию многомерных данных с заданной нами точностью, автоматически подбирая свои внутренние параметры – веса нейронов («черный нейронщик»). Для этого необходимо:

- Загрузить исходные данные в Excel любым способом.
- Запустить надстройку ExcelWinnet.
- Определить данные: что является входной информацией, а что – выходной.
- Предобработать данные – осуществить их нормировку.
- Попутно можно оценить значимость различных входов для выходной информации и, если необходимо, изменить (удалить/добавить) входы.
- Создать нейросеть.
- Обучить нейросеть на учебном множестве и оценить работу на тестовом множестве.
- Сохранить предсказанные данные в книге Excel.
- Если необходимо, сохранить обученную нейросеть.
- Закрыть Winnet.

Второй этап – дообучение и прогнозирование персептрона

Здесь обученная на первом этапе работы нейросеть может использоваться для дообучения (повторного обучения с модифицированными параметрами) или, что более важно – для прогнозирования (получения новых данных). При этом данные должны иметь такой же формат, какой использовался на первом этапе в процессе обучения. Схема работы:

- Загрузить данные в Excel.
- Запустить Winnet.
- Загрузить созданный ранее проект.
- Выполнить необходимые действия с сетью средствами Winnet.
- Сохранить новые данные в книге Excel.
- Сохранить измененный проект.
- Завершить сеанс работы.

Подготовка обучающей выборки состоит из следующих операций:

1. Скопировать столбец данных значений временного ряда в 4 соседних столбца.
2. Сдвинуть второй столбец на 1 ячейку вверх, третий столбец – на 2 ячейки вверх и т.д

Смысл этой подготовки легко в том, что каждая строка таблицы представляет собой обучающий пример, где первые 4 числа – входные значения нейронной сети, а пятое число – желаемое значение выхода нейронной сети. Исключения составляют последние 4 строки, где данных недостаточно – эти строки не учитываются при тренировке нейронной сети. Заметим, что в четвертой снизу строке заданы все 4 входных значения, но неизвестно значение выхода нейронной сети. Именно к этой строке мы применим обученную нейронную сеть и получим прогноз на следующий год.

Как видно из этого примера, объем обучающей выборки зависит от выбранного нами количества входов нейронной сети. Если сделать 299 входов, то такая нейронная сеть потенциально могла бы строить лучший прогноз, чем нейронная сеть с 4 входами, однако в этом случае мы имеем всего один обучающий пример, и обучение бессмысленно. При выборе числа входов нейронной сети следует учитывать это, выбирая разумный компромисс между глубиной предсказания (число входов нейронной сети) и качеством обучения нейронной сети (объем тренировочного набора).

Предлагаемая методика прогнозирования состоит из четырех основных этапов:

- 1) предварительный анализ временного ряда;

- 2) построение нейросетевой модели;
- 3) обучение нейронной сети по модифицированному алгоритму обратного распространения ошибки;
- 4) прогнозирование с помощью обученной нейросетевой модели.

Нейросетевые модели представляются наиболее эффективными в случае, когда для исследуемой динамической системы характерно наличие следующих положений:

- зависимость между переменными, описывающими динамическую систему;
- зависимость определённо линейная (или нелинейная);
- в явном виде о зависимости сказать что-либо сложно.

Процедура нейросетевого моделирования оценки потребности региона в иностранных инвестициях предусматривает реализацию ряда операций.

1. Построение базы данных для нейросетевых исследований.

Регионы рассматриваются в качестве наблюдений (регистров) во вновь формируемой базе данных.

Основными источниками формируемой базы данных являются официальные материалы Государственного комитета статистики РФ, а также производные от них.

Максимальный уровень предсказательной силы вновь разрабатываемой модели напрямую зависит от глубины исследования. В ходе моделирования был использован десятилетний период исследования (2004-2013 гг.), поскольку для этого периода новейшей истории Российской Федерации характерно проявление устойчивых тенденций в стабилизации финансовых и экономических предпочтений, то есть для этого периода появилась возможность создания адекватных прогнозов и моделей развития как экономики Российской Федерации в целом, так и отдельных субъектов финансового (инвестиционного) рынка Российской Федерации.

2. Отбор переменных и понижение размерности.

Нейросетевое моделирование потребности региона в иностранных инвестициях должно быть ориентировано на возможность учёта различных характеристик, описывающих состояние регионов и тенденции их развития. В связи с этим представление потребности региона в иностранных инвестициях в качестве отдельной линейной или нелинейной модели не представляется возможным, поскольку данная модель предполагает жёсткую конкретизацию цели моделирования и (или) чёткое разграничение потенциальных пользователей модели, то есть ориентирование модели на приоритеты последних.

3. Выбор архитектуры сети.

Поскольку в результате моделирования потребности региона в иностранных инвестициях предполагается получить количественную интерпретацию объема инвестиций, по всей видимости, формируемая нейронная сеть должна решать задачи регрессии. Об этом свидетельствует также количественный характер входных и выходных переменных нейронной сети. В связи с этим целесообразно использовать архитектуру многослойного перцептрона.

4. Определение весовых коэффициентов связи и параметров спонтанной активности нейрона.

5. Работа с вновь сформированной нейронной сетью.

После того как сеть обучена, с её помощью можно строить прогнозы состояния системы.

В нашем случае цель состоит в построении нейросетевой модели для прогнозирования временных рядов потребности региона в иностранных инвестициях на заданную перспективу на базе многослойного перцептрона, обученного по алгоритму обратного распространения ошибки, а также формализация полной схемы применения данной модели для прогнозирования этих временных рядов на примере Белгородской области. Для нормирования показателей и понижения их размерности целесообразно применять относительные показатели ВРП и иностранных инвестиций на душу населения, а в дальнейшем прогнозные значения этих показателей путем перемножения их на прогнозируемую численность населения региона позволяют определить потребность региона в иностранных инвестициях.

Проиллюстрируем решение поставленной задачи на примере оценки потребности в привлечении иностранных инвестиций в Белгородскую область Российской Федерации.

Построим базу данных фактических рядов динамики численности населения, ВРП, объема иностранных инвестиций (сглаженного по методу скользящих средних с шагом 3) в Белгородской области на душу населения за десять лет. (табл. 2)

Таблица 2

Моделируемые выборочные совокупности комплексной базы данных, характеризующие состояние и тенденции притока иностранных инвестиций в регион и развития экономических систем этого региона

Годы	Численность населения, чел.	ВРП на душу населения, руб.	Объем иностранных инвестиций на душу населения, долл.	Сглаженный ряд объема ИИ на душу населения, долл.
2004	1 511 620	75 629,40	13,89	
2005	1 511 899	95 911,20	13,89	27,77
2006	1 513 096	118 211,40	55,52	141,52
2007	1 511 603	156 225,10	355,16	666,34
2008	1 511 433	208 548,10	1 588,35	657,89
2009	1 525 083	199 046,10	30,16	549,54
2010	1 532 526	260 015,60	30,01	741,7
2011	1 532 353	331 010,00	2 164,94	742,07
2012	1 536 073	354 982,90	31,25	1044,66
2013	1 544 108	377 734,90	937,8	

На следующем шаге нам необходимо построить прогноз последующих значений численности населения и ВРП на душу населения на основе предыдущих значений. Понятно, что прогнозирующая нейронная сеть должна иметь всего один выход и столько входов, сколько предыдущих значений мы хотим использовать для прогноза – в нашем случае, 10 предыдущих лет. Проведенные расчеты позволили получить следующие результаты (табл. 3)

Таблица 3

Прогноз численности населения и ВРП на душу населения в Белгородской области

Годы	2014	2015	2016
Численность населения, тыс. чел.	1529	1558	1536
ВРП на душу населения, руб.	271628,2	281400,0	289269,8

Исходя из предположения, что размер ВРП (P) на момент времени t зависит от объемов притока иностранных инвестиций I за десятилетний период T, рассчитав параметры этой зависимости и преобразовав полученную зависимость в обратную получим следующие прогнозные значения притока иностранных инвестиций на душу населения, долл.

В нашем случае зависимость размера ВРП (P) на момент времени t от объемов притока иностранных инвестиций I за десятилетний период T имеет следующий вид:

$$P(t) = 73,032 + 0,249 I(T)$$

Соответственно прогнозные значения притока иностранных инвестиций рассчитываются по формуле:

$$I(t) = [(P - 73,032) / 0,249] * L,$$

где L – прогнозные значения численности населения региона.

Таким образом, можем определить прогнозные значения притока иностранных инвестиций в Белгородскую область (табл. 4).

Прогнозные значения притока иностранных инвестиций в Белгородскую область

Годы	2014	2015	2016
Объем иностранных инвестиций на душу населения, долл.	797,57	836,82	868,43
Численность населения, тыс. чел.	1528	1558	1536
Объем иностранных инвестиций, млн. долл.	1218,69	1303,76	1333,9

Достижение этих значений притока иностранных инвестиций в Белгородскую область позволит реализовать принятый Правительством области комплекс мер по увеличению объема валового регионального продукта в 1,5 раза, в том числе за счет реализации долгосрочной целевой программы «Улучшение инвестиционного климата для привлечения инвестиций в экономику Белгородской области в 2011 – 2015 годах».

Аналогичным образом автором были рассчитаны прогнозные значения притока иностранных инвестиций и в другие регионы Центрального федерального округа Российской Федерации (табл. 5).

Прогнозные значения притока иностранных инвестиций в регионы Центрального федерального округа России, тыс. долл.

Регион	2014	2015	2016
Брянская	44944	46669	48087
Воронежская	572653	609937	624498
Ивановская	136798	140995	141539
Костромская	44632	46248	47884
Рязанская	57220	58862	53668
Смоленская	325480	365059	346470
Тверская	170473	170432	175358

Литература

1. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2006. – 1104 с.
2. Об иностранных инвестициях в 2012 году // URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm
3. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации; пер. с пол. И.Д. Рудинского. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
4. Уоссермен Ф. Нейрокомпьютерная техника: теория и практика. – М.: Мир, 1992. – 240 с.
5. Селезнев А. Условия активизации инвестиционного процесса / А. Селезнев // Экономист. – 2006. – № 4. – С. 3-13.

ФАКТОРЫ И ОЦЕНКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*А.М. Мазурек
г. Бремен, Германия*

Некогда единая экономическая политика в России претерпевает трансформацию в новых условиях и в зависимости от скорости протекания реформ оказывает влияние на региональную экономическую и социальную дифференциацию.

Сама по себе дифференциация – распространенное явление и неизбежна в любой экономической системе, поскольку зависит от естественных *базовых факторов*, действующих в процессе экономического развития. К естественным условиям региональной дифференциации относятся особенности климата, рельефа, местоположение по отношению к сложившимся рынкам и источникам снабжения, размещения естественных ресурсов и доступа к ним (водных, энергетических, минерально-сырьевых, биологических), исторические и этнические особенности того или иного региона, плотность населения, близость к внешним границам, центру и др.

Проблема социального и экономического неравенства развития территорий присутствует в России повсеместно, но особенно остро она проявляется на уровне муниципальных объединений и сельских поселений, где различия по отдельным показателям нередко достигают кратных величин, что свидетельствует о серьезных социально-экономических проблемах. Преобразования прежней экономической базы в связи с переходом на рыночные формы хозяйствования, несовершенная правовая и финансово-кредитная системы привели к разрушению экономического равновесия и взаимосвязей. Это, с одной стороны, привело к снижению роли механизмов, влияющих на динамику процессов сглаживания (*динамические факторы*) социально-экономических дифференциаций, т.е. сглаживанию неравномерностей социально-экономического развития в стране. С другой стороны, усилилось влияние новых факторов, к которым можно отнести: научно-технический прогресс и инновационное развитие; глобализацию мировой экономики и усиление конкуренции; институциональные преобразования и агломерационные структуры; миграцию населения и интеллектуальное состояние населения регионов и др. [1, 2, 11]. Каждый из этих факторов по-разному влияет на сглаживающие процессы в регионах и в зависимости от уровней развития и эффективно развивающихся под влиянием динамических механизмов конкуренции (табл. 1).

Таблица 1

Факторы дифференциации уровня развития региона

Базовые факторы	Динамические факторы
<ul style="list-style-type: none">– сложившаяся производственная специализация региона;– технологический уровень, состав и возраст имеющихся на предприятиях региона производственных мощностей;– доступность и цена материальных ресурсов в регионе;– уровень развития инфраструктуры в регионе и др.	<ul style="list-style-type: none">– емкость и доступность рынков сбыта товаров и услуг;– инвестиционный потенциал;– инновационный потенциал;– трудовой потенциал;– интеллектуальный потенциал;– уровень экологической безопасности и др.

Уровень российской региональной дифференциации на данный период признается в научных исследованиях слишком высоким для поддержания эффективного развития [3, 5, 6, 8]. Выявление факторов, влияющих на территориальную дифференциацию, может быть использовано в качестве рекомендаций при разработке действенных инструментов выравнивания. Поэтому главной задачей региональной политики должно стать определение дифференциации развития и разработка эффективного инструментария выравнивания уровня экономического развития регионов, обеспечивающего социальные гарантии обществу.

Важно подчеркнуть, что оценка региональной дифференциации, во-первых, всегда относительна и имеет значение лишь в сравнении и, во-вторых, может характеризоваться

множеством разнородных показателей и индикаторов. При этом для адекватной оценки региональной дифференциации необходимо также брать во внимание динамику средних показателей по исследуемому индикатору. Необходимо иметь в виду важность подбора индикаторов, непротиворечиво фиксирующих ту или иную особенность дифференциации. Кроме того, использование различных индикаторов может приводить к противоречивым характеристикам дифференциации: один индикатор будет фиксировать усиление дифференциации, а другой может показывать ее снижение.

Федеральная служба государственной статистики «Росстат» разработала методику расчета совокупного объема производства социальных благ и услуг по регионам и стране в целом с использованием нескольких групп показателей [10]. Для оценки степени социальной дифференциации была разработана группа показателей, показывающих структуру оказания услуг в разрезе отраслей социальной сферы. Еще одной группой показателей являлся набор «индикаторов распределения полномочий в бюджетной сфере между различными уровнями власти по вертикали». В данную группу были включены показатели распределения социальных расходов по вертикали власти, а также показатели, отражающие выделение бюджетных средств в различные отрасли социальной сферы на разных уровнях власти и др. Приведенные выше методики нашли распространение для подсчета индикаторов социальной и экономической дифференциации, а также для характеристики развития региональных социально-экономических систем.

В ряде авторских исследований представлены различные подходы к определению межрегиональной дифференциации социально-экономического развития, и предложены разнообразные методики ее оценки.

Основные методы, используемые в авторских анализах территориальных различий, обособлены в подходы.

Первый подход основывается на применении традиционных методов вариационного анализа, т.е. на использовании показателей среднего линейного отклонения, дисперсии, коэффициентов вариации и др. Данный подход положен в основу исследования Н. Смирновой [13]. Этот метод характеризуется высокой степенью достоверности и точностью получаемых результатов.

Второй подход основан на применении методов многомерного статистического анализа (факторный, компетентный, кластерный анализ, каноническая корреляция и др.) [7]. Достоинством является получение четкого численного результата даже при наличии большого массива анализируемых данных, возможность выявления глубоких и часто плохо выраженных связей между различными показателями. Недостаток заключается в громоздкости и сложности математического аппарата.

Третий подход предполагает классификацию территориальных образований на основе определения типичных и конкретных социально-экономических проблем [8]. Достоинство заключается в получении понятных и легко интерпретируемых результатов, поскольку группировка часто основывается на перечне конкретных социально-экономических проблем.

Четвертый подход решает задачи комплексного анализа внутрирегиональной дифференциации [14].

Многообразие методов говорит о том, что ни один метод не может претендовать на универсальность и считаться единственно верным [12].

Построение комплексной системы оценки социально-экономической дифференциации территорий и выработка методического инструментария регулирования процессов регионального роста, выравнивания диспаритетов и сокращения различий в социально-экономическом развитии регионов является приоритетом региональной политики государства. Для анализа социально-экономического развития регионов применяются различные системы показателей и индикаторов, характеризующие практически все стороны социально-экономического развития страны [4, 9]. Первичный массив социально-экономических показателей должен быть достаточно полным с точки зрения поставленных задач для межрегиональных сравнений состояния дифференциаций. В качестве примера представлена далее возможная структура системы показателей и индикаторов, которые могут быть применены для анализа социально-экономического состояния регионов (табл. 2).

**Система показателей и индикаторов социально-экономического
развития региона**

№№ п/п	Наименование потенциала	Показатели и индикаторы
1	Уровень и качество жизни населения региона	ВРП на душу населения, среднедушевые денежные доходы, реальные денежные доходы, потребительские расходы и др.
2	Социальный потенциал региона	Обеспеченность населения жильем, количество дошкольных учреждений и численность мест в дошкольных образовательных учреждениях, объем платных услуг населению, численность врачей, численность коек в больничных учреждениях и др.
3	Производственный потенциал региона	Объем промышленного производства, темпы изменения объема промышленного производства, количество средних и малых предприятий, объем отгруженных товаров собственного производства, объем выполненных работ и услуг собственными силами, объем розничного товарооборота, экспорт продукции в страны дальнего зарубежья, объем продукции собственного обрабатывающего производства и др.
4	Демографический потенциал региона	Численность населения, численность трудоспособного населения, естественный прирост (убыль) населения, ожидаемая продолжительность жизни, численность занятых в экономике и др.
5	Природно-географический потенциал региона	Объем разведанных запасов минерально-сырьевых и других видов природных ресурсов, объем запасов углеводородных запасов, объем отгруженных добытых минерально-сырьевых ресурсов и др.
6	Инвестиционный потенциал региона	Инвестиции в основной капитал, суммарный объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, инвестиционная активность организаций, инвестиционные риски и др.
7	Инновационно-интеллектуальный потенциал региона	Организации, выполняющие научные исследования и разработки, организации, ведущие подготовку аспирантов и докторантов, инновационная активность организаций, уровень грамотности населения, наличие специальных учебных учреждений для повышения квалификации, переподготовки и аттестации профессиональных работников и др.
8	Уровень социально-политической и экологической безопасности региона	Доля малоимущего населения; уровень преступности, уровень безработицы, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, число зарегистрированных преступлений, степень обеспеченности региона продуктами АПК и др.

Предложенная система показателей способна дать объемное представление о социально-экономическом состоянии региона, поскольку представляет собой единство социального, природно-географического, демографического, политического и других факторов. Каждый индикатор оказывает определенное влияние как на улучшение уровня и качественных показателей социально-экономического состояния региона, так и на устранение негативных воздействий. Но эти абсолютные показатели не могут характеризовать изменения степени дифференциации, которые можно получить только в сравнении абсолютных и относительных величин, полученных расчетным путем за выбранный временной отрезок.

Таким образом, сложившаяся дифференциация в уровнях экономического развития регионов непостоянна и процесс сглаживания социально-экономических неравенств возможен на базе формирования и постепенной адаптации новых динамичных факторов. При этом оценка региональной дифференциации всегда относительна и имеет значение лишь в сравнении статистических величин в определенный промежуток времени, уровня и динамики развития за определенный промежуток времени.

Литература

1. Агафьев, Н.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций [Текст]: учебное пособие / Н. В. Агафьев. – Москва: Гардарика, 2009. – 123 с.
2. Баранов, С.В. Технологии оценки неоднородности социально-экономического развития [Текст]: проблемы и решения/ С.В. Баранов// Экономическая наука современной России. – 2009, № 3, С. 48-55
3. Баранский, Н.Н. Экономическая география СССР [Текст]: Обзор по областям Госплана / Н.Н. Баранский. – М.; Л.: ГИЗ, 1926.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. [Электронный ресурс]: [от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.12.2009)]. // Российская газета. – 08.12.1994. – № 238-239. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
5. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: уч. для вузов / А.Г. Гранберг. – 2-ое изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
6. Ерофеев, П.Ю. Особенности концепции устойчивого развития [Текст] / П.Ю. Ерофеев// Экономическое возрождение России. – 2007. – № 3. – С. 20–29.
7. Камышанченко, А.М. Реализация региональной экономической политики с использованием кластерных подходов на примере Белгородской области [Текст] / А.М. Камышанченко // Научные ведомости Белгородского гос. ун-та. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – Вып. 28, № 22. – С. 25–32.
8. Камышанченко, Е.Н. Региональные процессы рыночной трансформации в странах Восточной Европы и России [Текст] / Е.Н. Камышанченко, А.М. Камышанченко // Научные ведомости Белгородского гос. ун-та. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2014. – Вып. 29, № 11. – С. 16–21.
9. Кузнецова, О.В. Системная диагностика регионов [Текст] / О.В. Кузнецова. – Москва: Группа URSS, 2012. – 232 с.
10. Лексин, В.Н. Государство и регионы [Текст]. Теория и практика государственного регулирования территориального развития/ В.Н. Лексин, А.Н. Швецова. – М.: УРСС, 2000. – 165 с.
11. Лексин, В.Н. Региональная политика России [Текст]: концепции, проблемы, решения / В.Н. Лексин. – М.: ВНИИСИ РАН, 2002. – 135 с.
12. Морис, А. Условия эффективности в экономике [Текст] / А. Морис. – Москва: НИЦ «Наука для общества», 1988. – 299 с.
13. Олин, Б. Межрегиональная и международная торговля [Текст]: пер. с англ./ Б. Олин. – М.: Дело, 2004. – 342 с.
14. Россия в цифрах. 2011 [Текст]. – Москва: Росстат, 2011. – 125 с.

ИНДИКАТИВНАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

*О.С. Сахарова
г. Белгород, Россия*

Для Российской Федерации характерны региональные контрасты развития внешнеэкономической деятельности. Географические масштабы страны и различная степень ресурсного и экономического потенциала субъектов Российской Федерации способствовали глубинному региональному расслоению эпицентров развития внешнеэкономической деятельности. Одновременно социально-экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности различных регионов также дифференцирована.

Оценить эффективность ВЭД региона представляется возможным посредством методики построения интегральных индикаторов оценки эффективности [3, с. 363-370]. Продемонстрируем функциональные возможности данного методического инструмента на примере Ставропольского края.

Внешнеэкономическая деятельность и социально-экономическое развитие Ставропольского края были исследованы посредством методики построения интегральных индикаторов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности в два этапа: определена степень влияния внешнеэкономической деятельности на параметры социально-экономического развития; оценены эффекты, эффективность внешнеэкономической деятельности, и уровень внешнеэкономической безопасности.

Система показателей внешнеэкономической деятельности и параметров социально-экономического развития с их условными обозначениями и единицами измерения представлена в таблице 1.

Таблица 1

Система показателей внешнеэкономической деятельности и параметров социально-экономического развития

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Усл.об озн.
1	2	3	4
Блок 1. Экономический рост			
1.1.	ВРП	млн. рублей	eg1
Блок 2. Производство			
2.1.	Число предприятий и организаций по данным государственной регистрации	единиц	pr1
2.2.	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности: Добыча полезных ископаемых, Обрабатывающие производства, Производство и распределение электроэнергии, газа и воды,	млн. рублей	pr2
2.3.	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	млн. рублей	pr3
2.4.	Стоимость основных фондов	млн. рублей	pr4
Блок 3. Финансы			
3.1.	Доходы бюджета территории	млн. рублей	f1
3.2.	Депозиты и вклады юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями	млн. рублей	f2
3.3.	Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юр. лицам	млн. рублей	f3

1	2	3	4
3.4.	Задолженность по кредитам в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями юр. лицам	млн. рублей	f4
Блок 4. Положение на рынке труда			
4.1.	Занятые в экономике	тысяч человек	l1
4.2.	Безработные	тысяч человек	l2
4.3	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций	рублей	l3
Блок 5. Уровень жизни населения			
5.1.	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц	рублей	pll1
5.2.	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, процентов от общей численности населения	проценты	pll2
5.4.	Потребительские расходы в среднем на душу населения	рублей	pll3
5.4.	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	кв. м.	pll4
Блок 6. Научные исследования и инновации			
6.1.	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	единиц	sri1
6.2.	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками	человек	sri2
6.3.	Внутренние затраты на научные исследования и разработки	млн. рублей	sri3
6.4	Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг	млн. рублей	sri4
6.5.	Затраты на технологические инновации	млн. рублей	sri5
Блок 7. Инфраструктура			
7.1.	Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»	млн. рублей	infr1
7.2.	Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием	км./1000 кв. км.	infr2
Блок 8. Экология			
8.1.	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников	тыс. т.	eco1
8.2.	Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты	млн. куб м.	eco2
Показатели внешнеэкономической деятельности			
9.1.	Экспорт	млн. долларов	ex
9.2.	Импорт	млн. долларов	im
9.3.	Иностранные инвестиции в экономику Российской Федерации	млн. долларов	fi

Составлено автором.

На первом этапе в соответствии с данной таблицей были отобраны и сгруппированы статистические показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность и социально-экономического развития региона в 1998-2013 гг. Итоговая совокупность статистических данных для построения экономико-математических моделей представлена в табл. 2.

На основании описанной методики были пройдены все этапы моделирования. Результаты первых этапов моделирования представлены в таблицах 3. Опишем кратко выявленные особенности эффективности ВЭД Ставропольского края.

**Параметры социально-экономического развития и показатели внешнеэкономической деятельности
Ставропольского края в 1998-2013 гг.**

	1998г.	1999 г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
eg1	29223,4	40736,6	58807,1	71843,3	86024,8	108297,1	132820,8	146569,3	181675,1	222239,6	274992	277251	330790,8	399947,4	430968,7	444759,7
pr1	53600	55362	57436	59505	61286	63121	63179	64430	56899	53340	55175	56223	57275	56566	56790	57597
pr2	11633	19399	28416	37634	41718	54118	62978	92457	111122	115514	153771	162540	200260	228252	233034	242015
pr3	-682	4086	5312	8014	5799	5102	8220	14124	11636	24034	22653	9476	18277	25569	14880	13562
pr4	214146	193846	224177	278268	322143	373545	395390	470489	516863	605249	729569	799315	891050	980437	1143797	1316824
f1	4285,8	5074,9	7586,6	10945,5	18067,3	19283,8	22724,8	28998,2	35720,4	47466,6	62675,5	65431,6	74299,3	11714,6	84901,7	91963
f2				13291,4	20169,2	20169,2	25276,4	23177	29707	38725,1	52938,1	61660,2	78450,2	99079	121126	145958
f3				1917,2	4656,1	8600,2	11971,5	14715,3	22501,6	34807	48914	80789	83212	88538	97841	119670
f4				385,4	347	1493,1	2587,6	3594,2	4138	4759	3460	4848	4228	4102	4887	4661
l1	987	1008,2	1062,5	1079,3	1086,4	1118,3	1124,9	1159,6	1182,4	1208,3	1218,8	1209,8	1236,5	1245,3	1238	1269
l2	174,8	229,8	178	120	116	134	121	90	116	88	108	117	94	82	74	73
l3	668,3	984	1438,4	2098,7	2837,4	3512,2	4497,4	5416,3	6732,9	8647,7	11109,5	12647,2	13949	15588,7	18446,9	20664
pl11	640	1060	1405	1767	2335	3072	3886	5117	6488	8122	9746	11244	13016	14440	16877	19616,7
pl12	49,4	47,3	45,2	43,1	39,4	33,6	28,7	24,5	21,64	18,6	19,6	19,1	18,8	18,3	13,7	11,8
pl13	640	1094	1250	1635	2098	2583	3339	4338	5278	6697	8395	9506	10931	10989	13202	16708,6
pl14	17,9	18,4	18	18,5	18,8	19,1	19,5	19,8	20,2	20,6	21,2	21,4	21,3	21,8	22,1	22,9
str1	27	26	24	23	18	18	17	14	17	22	21	21	16	28	41	37
str2	1973	1845	1928	1759	1810	1939	1847	1734	1888	1977	2076	2105	2093	4311	2977	28561
str3	44265	80837	134153	172071	195679	221220	305810	324202	410560	460001	630573	785684	899536	2006500	1127800	1231301
str4	173,7	239,9	477,7	715,5	953,3	1191,1	1428,9	1666,7	4930,6	11358,7	19366,4	16325,3	19894,6	22274,4	24209,9	26863,5
str5	57,6	99,1	151,4	117,9	418,2	1060	1124,4	1690,1	2621,9	1409,4	2267,1	1935,3	6020,7	1397,1	2174	4540
inf1	2764,1	3663,1	8289	8877,5	9134,9	9834,7	11422,6	13040,7	15327,2	20862,9	31121	23767,4	29457,2	37565,7	44663,7	48008,4
inf2	112	112	113	113	114	113	113	114	104	122	125	133	134	146	232	256
ecol	83	93	90	76	76	73	77	75	73	69	77	64	66	68	69	75
eco2	273	224	221	228	223	222	224	220	211	203	194	189	144	138	131	134
ex	193,3	163,8	275,9	300,6	244,4	357,8	436,5	210,8	704,4	949,6	1226,6	945,2	871,4	1184,3	1083,4	1114,2
im	209,3	220	108,6	129,9	165,4	256,3	650,4	241	315,8	417,6	593,2	468,2	749,5	850	811,2	792,2
fi	67,3	8,8	34,3	20,9	59,6	13,8	18,4	61	26,2	295,1	759,5	116,1	72,4	553,8	464,3	63,3

*Обозначение показателей расшифровано в табл.1

Составлено по материалам: [2], [5], [4], [1].

Результаты корреляционного анализа и теста причинности Грейнджера

	ex		im		fi		NullHypothesis:	Lags: 2		Lags: 3		Lags: 2		Lags: 3		
	r	p	r	p	r	p		F-Statistic	Prob.	F-Statistic	Prob.	F-Statistic	Prob.	F-Statistic	Prob.	
eg1	,6009	p=,018	,5104	p=,052	,7356	p=,002	eg1 does not granger cause ex	0.46711	0.6429	0.62440	0.6294	sri4 does not granger cause ex	1.35694	0.3109	0.58044	0.6529
pr1	-,6412	p=,010	-,1661	p=,554	-,1250	p=,657	ex does not granger cause eg1	2.68960	0.0293	0.33459	0.8017	ex does not granger cause sri4	2.29548	0.0520	3.95740	0.4806
pr2	,1793	p=,523	,1143	p=,685	,4431	p=,098	eg1 does not granger cause fi	0.04288	0.9582	1.11419	0.4259	sri4 does not granger cause fi	0.28502	0.7593	8.03092	0.9234
pr3	,3003	p=,277	,2397	p=,390	,5868	p=,021	fi does not granger cause eg1	6.03241	0.0253	2.90591	0.1403	fi does not granger cause sri4	4.77716	0.0315	8.44209	0.0083
pr4	-,0321	p=,910	-,0786	p=,781	-,0285	p=,920	pr1 does not granger cause ex	8.97872	0.0090	7.57546	0.0263	infr1 does not granger cause ex	1.06039	0.3904	0.54530	0.6724
f1	-,3206	p=,244	-,1074	p=,703	-,3040	p=,271	ex does not granger cause pr1	2.14318	0.1797	0.87438	0.5132	ex does not granger cause infr1	3.06484	0.0377	2.99133	0.2339
f2	,1006	p=,721	,2691	p=,332	,0150	p=,958	pr3 does not granger cause fi	2.82934	0.1177	2.79813	0.1483	infr1 does not granger cause fi	0.39708	0.6848	0.29682	0.8268
f3	-,1671	p=,552	-,1380	p=,624	-,5099	p=,052	fi does not granger cause pr3	2.93579	0.1106	1.28206	0.3760	fi does not granger cause infr1	2.92176	0.0082	1.14533	0.0160
f4	-,3244	p=,238	-,2955	p=,285	-,4714	p=,076										
I1	,2062	p=,461	-,2204	p=,430	,1284	p=,648										
I2	,1530	p=,586	,1589	p=,572	-,1247	p=,658										
I3	,1352	p=,631	,1017	p=,718	,0799	p=,777										
pll1	-,0155	p=,956	,0011	p=,997	-,1720	p=,540										
pll2	,1300	p=,644	,1113	p=,693	,1346	p=,632										
pll3	-,1303	p=,643	-,0219	p=,938	-,3355	p=,222										
pll4	,2299	p=,410	,1161	p=,680	,0967	p=,732										
sri1	,3228	p=,241	,0273	p=,923	,3180	p=,248										
sri2	,0073	p=,979	-,0704	p=,803	-,3445	p=,209										
sri3	,3862	p=,155	,1797	p=,522	,3710	p=,173										
sri4	,6203	p=,014	,3875	p=,154	,6449	p=,009										
sri5	-,2999	p=,277	,0910	p=,747	-,4370	p=,103										
infr1	,5284	p=,043	,3060	p=,267	,7661	p=,001										
infr2	-,2316	p=,406	-,1340	p=,634	-,1109	p=,694										
eco1	,2262	p=,417	,3273	p=,234	,3420	p=,212										
eco2	,1244	p=,659	-,1929	p=,491	-,0308	p=,913										

Расчитано автором.

Уровень социально-экономического развития Ставропольского края относительно в средней степени зависит от внешнеэкономической деятельности, осуществляемой в регионе. В 1998-2013 гг. на развитие региона прямое влияние оказывали экспорт и иностранные инвестиции. Прямое воздействие ВЭД было зафиксировано для показателей: ВРП, объемов отгруженных инновационных товаров, объемов строительства. Результаты моделирования не опровергают влияния внешнеэкономической деятельности на другие показатели, однако оно не имело систематического характера в течение рассматриваемого временного интервала.

Модель зависимости социально-экономического развития Ставропольского края от изменения внешнеэкономической деятельности представлена в табл. 4.

Таблица 4

Система регрессионных уравнений зависимости параметров социально-экономического развития от внешнеэкономической деятельности Ставропольского края

SED	FEA			
	Уравнение регрессии $SED_i(FEA_i)$	F-критерий Фишера	Коэффициент детерминации R^2	p-значение
eg1	$eg1=22,53 \cdot ex + 39,57 \cdot fi + 26329,98$	8,2660	0,60	0,028140
sri4	$sri4=4,837 \cdot ex + 4,174 \cdot fi + 1483,455$	15,9884	0,59	0,026239
infr1	$infr1=2,070 \cdot ex + 10,470 \cdot fi + 2891,986$	18,7623	0,62	0,003535

Составлено автором.

Зависимость изменений всех рассматриваемых показателей социально-экономического развития от внешнеэкономической деятельности в 1992-2013 гг. является прямо пропорциональной, т.е. рост объемов ВЭД сопровождался увеличением показателей уровня социально-экономического развития. Наиболее чувствителен к изменению объемов ВЭД показатели eg1 «ВРП». Индикаторы sri4 «Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг» и infr1 «Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в меньшей степени реагируют на изменчивость внешнеэкономической деятельности.

Эффекты внешнеэкономической деятельности в отношении индикаторов социально-экономического развития Ставропольского края разнородны. Наибольший эффект вследствие осуществления ВЭД в относительном представлении достигается по показателю Блока 6. Научные исследования и инновации (sri4 «Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг»). Примерно 3,0%-45,0% данного индикатора подвержено воздействию экспорта и иностранных инвестиций.

Эффекты ВЭД в отношении индикатор infr1 «Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в 199-203 гг. колеблются от 1,0% до 30% от общего объема показателя. ВРП Ставропольского края изменяется воздействием внешнеэкономической деятельности в среднем на 4,2%.

Временные тенденции изменения эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности по индикаторам социально-экономического развития представлены на рисунке.

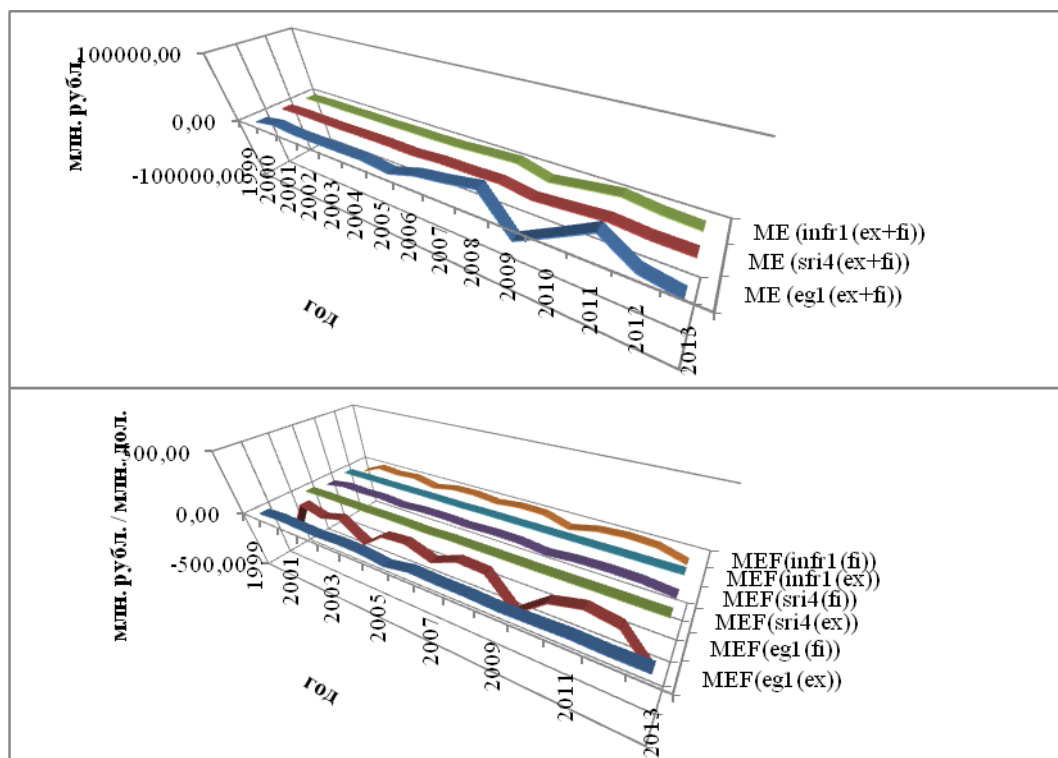


Рис. Динамика эффектов и эффективности внешнеэкономической деятельности в разрезе индикаторов социально-экономического развития Ставропольского края в 1999-2013 гг. Составлено автором.

Эффективность иностранных инвестиций в Ставропольском крае, очевидно, имеет более высокое значение, однако тренд ее изменения в течение изучаемого временного интервала принимает более изломанный вид с периодами резкого понижения в 2005г., 2007г., 2009 г. и 2013 г. Это объясняется скачкообразной динамикой изменения общих объемов иностранных инвестиций, поступающих в Ставропольский край в эти периоды.

Индикаторы социально-экономического развития Ставропольского края также в большей степени реагируют на снижения объемов внешнеэкономической деятельности, чем на ее рост. Тенденция 2010-2013 г. связана с затуханием эффективности ВЭД.

Литература

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. // Портал официальной статистической информации: [сайт]. М., 2010-2014. Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>.
2. Официальная статистика [Электронный ресурс]. // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю: [сайт]. М., 1999-2014. Режим доступа: http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/.
3. Сахарова, О.С. Методические аспекты оценки эффективности внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / О.С. Сахарова // Глобальная экономика: кол. монография / под науч. Ред. Проф. Е.Н. Камышанченко, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – С. 361-375.
4. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. // Центральный Банк Российской Федерации: [Официальный сайт]. М., 2000-2014. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#CheckedItem.
5. «Федеральная таможенная служба» [Электронный ресурс] : Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2004-2014 г. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Е.Г. Ершов, Е.Н. Камышанченко, Н.Ф. Сивцова
г. Белгород, Россия*

Белгородская область – индустриально-аграрный регион. Основными отраслями промышленности являются черная металлургия, пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка.

Привлечение инвестиций является одним из основных направлений развития экономики региона. Основные акценты в данной сфере в 2013 году делались на развитие сегмента промышленного производства, улучшение инвестиционной привлекательности города, на усиление взаимовыгодного сотрудничества администрации города и субъектов малого бизнеса, уменьшение напряженности на рынке труда, улучшения качества социального обслуживания нуждающихся категорий граждан. По освоению инвестиций в основной капитал Белгородская область является лидером среди регионов Центрально-Черноземного района. Сумма инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям в 2013 году составила 30402,5 млн. рублей в действующих ценах или 82,0% от уровня 2012 года. При этом следует отметить, что доля привлеченных внебюджетных источников финансирования в Белгородской области по-прежнему остается выше средних российских показателей [3].

Вопросы, связанные с анализом инвестиций, особенно в аспекте регионального характера, постоянно находятся в центре внимания ученых-экономистов. Поиск путей повышения инвестиционной активности в регионах вызывает необходимость анализа существующих систем оценочных показателей, позволяющих дать своевременно оценку инвестиционному состоянию региона на конкретном этапе его развития является актуальной проблемой и представляет не только теоретический, но и практический интерес.

Отметим, что для анализа инвестиционных процессов, необходимо использовать комплексную оценку инвестиционного состояния региона, включающую в себя оценку источников финансирования инвестиций, технологическую структуру инвестиций и видовую структуру инвестиций.

Выделяют следующие источники формирования инвестиционного процесса: собственные источники и привлеченные финансовые средства, которые включают в себя кредиты банка и бюджетные средства, в том числе средства федерального бюджета, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе и средства бюджетов субъектов Российской Федерации, а также средства внебюджетных фондов и иностранных инвесторов [1, 184].

В таблице 1 представлены основные источники финансирования инвестиционной деятельности в основной капитал по крупным и средним организациям в 2012-2013 гг.

**Источники финансирования инвестиций в основной капитал
по крупным и средним организациям в 2012-2013гг., млн.руб.**

	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+,-)	В % к итогу	
				2012 г.	2013 г.
Инвестиции в основной капитал	37072,9	30402,5	-6670,4	100	100
в том числе по источникам финансирования:					
собственные средства	12826,3	13889,4	1063,1	34,6	45,7
из них:					
прибыль, остающаяся в распоряжении организации	7392,6	7622,6	230,0	19,9	25,1
амортизационные отчисления	4158,9	4470,3	311,4	11,2	14,7
привлеченные средства	24246,6	16513,1	-7733,5	65,4	54,3
из них:					
кредиты банков	2484,7	2053,7	-431,0	6,7	6,7
заемные средства других организаций	401,1	600,9	199,8	1,1	2,0
бюджетные средства	10871,5	9061,1	-1810,4	29,3	29,8
в том числе:					
федеральный бюджет	2043,6	2590,9	547,3	5,5	8,5
бюджет субъекта Федерации	8228,3	5627,1	-2601,2	22,2	18,5
бюджет городского округа «Город Белгород»	599,6	843,1	243,5	1,6	2,8
средства внебюджетных фондов	4542,4	2042,4	-2500,0	12,2	6,7
прочие	5946,9	2755,0	-3191,9	16,1	9,1

Составлено по материалам: [5]

Данные представленные в таблице 1 показывают, что в источниках финансирования инвестиций привлеченные средства занимают наибольший удельный вес: в 2012 – 65,4%, а в 2013 году – 54,3%. Однако за рассматриваемый период происходит не только сокращение общего объема инвестиций (с 37072,9 млн. руб. в 2012 году до 30402,5 млн. руб. в 2013 году), но и сокращение объема привлеченных инвестиционных средств (с 24246,6 млн. руб. в 2012 году до 16513,1 млн. руб. в 2013 году), а также перераспределение их структуры.

Отметим, что в технологической структуре инвестиций в основной капитал за 2013 год по сравнению с 2012 годом отмечено увеличение инвестиций, направленных на приобретение машин, оборудования и транспортных средств (с 25,5% до 36,9%) и существенное снижение инвестиций, направленных на строительство жилья (с 13,4% до 2,7%) (табл. 2).

Таблица 2

Технологическая структура инвестиций в основной капитал, % к итогу

	2012 г.	2013 г.
Инвестиции в основной капитал	100	100
в том числе на:		
жилище	13,4	2,7
здания и сооружения (кроме жилых)	60,6	59,8
машины, оборудование, транспортные средства	25,5	36,9
Прочие	0,5	0,6

Составлено по материалам: [4]

Комплексная оценка инвестиций в основной капитал также предусматривает анализ видовой структуры (табл.3).

Таблица 3

Видовая структура инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям за 2013 год

Вид экономической деятельности	Объем инвестиций, млн. рублей	В том числе			
		жилища	здания (кроме жилых) и сооружения	машины, оборудование, транспортные средства	прочие
Инвестиции в основной капитал – всего	30402,5	813,3	18178,9	11220,9	189,4
производство пищевых продуктов, включая напитки	714,8	3,3	60,3	651,2	0
химическое производство	1196,3	0	341,5	854,8	0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4897,6	0	4029,2	868,4	0
строительство	1818,3	164,6	842,5	811,2	0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2803,7	0	2048,8	753,7	1,2
транспорт и связь	4581,7	0	2338,3	2232,8	10,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	7881,6	82,3	6514,3	1148,2	136,8
образование	932,9	459,0	163,4	275,2	35,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	631,9	0	145,5	486,4	0
прочие	4943,7	104,1	1695,1	3139,0	5,5

Составлено по материалам: [4]

Видовая структура инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям за 2013 год, представленная в таблице 3, показывает, что наибольший объем инвести-

ций, направленный на приобретение машин, оборудования и транспортных средств (11220,9 млн. руб.), приходится на организации государственного управления и обеспечения военной безопасности (1148,2 млн. руб.), транспорта и связи (2232,8 млн. руб.), химического производства (854,8 млн. руб.), оптовой и розничной торговли (753,7 млн. руб.).

Наибольший объем инвестиций в строительстве и приобретении зданий (кроме жилых) и сооружений направлен на государственное управление и обеспечение военной безопасности, в социальное страхование, в отрасли транспорта и связи, в оптовую и розничную торговлю, в производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Предприятиями строительного комплекса в строительство зданий и сооружений инвестировано 46,3% всех инвестиций по отрасли, 44,6% на приобретение машин, оборудования и транспортных средств, в строительство жилья 9,1%.

Комплексная оценка инвестиционного потенциала региона позволяет сделать вывод о благоприятной тенденции увеличения концентрации инвестиций в социально ориентированных секторах экономики региона, а также выявлена тенденция высокой концентрации инвестиций в приоритетных сегментах производственного сектора, отмеченных в производственном потенциале и являющихся для региона «точками роста» экономики.

В заключении отметим основные причины, препятствующие развитию инвестиционной деятельности в Белгородской области [2, 283]:

- нехватка у предприятий собственных средств для реализации инвестиционных проектов;
- отсутствие целенаправленной координации деятельности в существующей областной системе инвестиционной инфраструктуры;
- неудовлетворительное качество кредитных ресурсов с высокой долей быстрооборачиваемых ресурсов и низкой долей долгосрочной составляющей;
- неудовлетворительное состояние показателей экономической эффективности инвестиционных проектов;
- низкая активность страховых компаний при разработке и реализации инвестиционных проектов;
- превышение уровня кредитной процентной ставки над нормой прибыли в товарном производстве;
- нестабильная конъюнктура на финансовом рынке;
- отсутствие у предприятий залогового обеспечения кредитов;
- недостаточность в обеспечении предпринимательства и промышленности актуальной инвестиционной информацией.

Таким образом, уровень развития инвестиционной деятельности определяется социально-экономическим развитием региональной экономики. Высокая экономическая активность Белгородской области и существенное увеличение притока инвестиций в ее экономику, характерные для последних лет, в значительной степени обусловлены результатом многолетней успешной работы региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности территории. Однако, несмотря на проводимую администрацией области работу по организации и развитию инвестиционной деятельности, в настоящее время существуют проблемы, препятствующие росту инвестиционного потенциала региона.

Литература

1. Сазыкина С.А., Камышанченко Е.Н. Оценка инвестиционного потенциала Белгородской области / С.А.Сазыкина, Е.Н. Камышанченко // Материалы всероссийской конференции с элементами научной школы для молодежи/ Белгород, «Развитие внутрироссийской мобильности научных и научно-педагогических кадров на базе ведущих научно-образовательных центров в области социально-гуманитарных наук», НИУ БелГУ, 2010. – С. 182-185.

2. Сазыкина С.А., Камышанченко Е.Н. Процесс стратегического управления инвестиционной деятельностью в регионе/ С.А.Сазыкина, Е.Н. Камышанченко // Современные проблемы социально-экономического развития России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Белгород, 2 марта 2012 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2012. – С. 282-285.

3. Социально-экономическое положение Белгородской области за 2013 год [Текст] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород : Белгор. облкомстат, 2014. – 155 с.

4. Сведения об инвестициях по видам экономической деятельности в городе Белгороде за январь – декабрь 2013 года // Статистический бюллетень № 12-65/81., 2014. – 19 с.

5. Территориальные органы Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. – Инвестиции в Россию. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru> (дата обращения 02.02.2015).

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ И НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

М.С. Старикова
г. Белгород, Россия

Инновационное развитие как приоритетное направление экономической трансформации связано с подготовкой специалистов в сфере менеджмента высоких технологий, что обуславливает необходимость научного и производственного взаимодействия университетов, научных организаций и производственных компаний. Основной проблемой формирования научно-производственного взаимодействия между обозначенными субъектами инновационной экономики является имеющая место в России чрезмерная диспропорция структурных элементов экономики, выражающаяся в высокой доле топливно-энергетических и сырьевых отраслей при существенном сокращении удельного веса обрабатывающей промышленности. Условия внешней среды характеризуются также снижением инновационной активности промышленных предприятий, зависимостью науки от государственного финансирования, превращением внутреннего рынка России в преимущественно потребительский, зависящий от темпов развития импортозамещающих производств. Исследователи также сходятся в том, что созданная инновационная инфраструктура зачастую не функционирует должным образом [1], причиной чему, на наш взгляд, является отсутствие системного интегратора инновационной политики на федеральном уровне и внутри регионов.

Определяющим фактором развития экономических систем является своевременное и стратегически продуманное внедрение инноваций. Проблема инновационного пути развития России в последние годы активно обсуждается на различных форумах, на уровне правительств и топ-менеджмента корпораций. Активная потребность в формировании реально работающего механизма управления инновациями связана с предельностью существующих возможностей роста за счет экстенсивного развития. Инновационное развитие – это, прежде всего, интенсивное развитие, основанное на росте, обеспечиваемом революционными новшествами, гарантирующими значительный экономический эффект [4]. Между тем, происходит снижение числа научно-исследовательских организаций – за 2000-2013 годы уменьшение составило 12,1% (рис. 1).

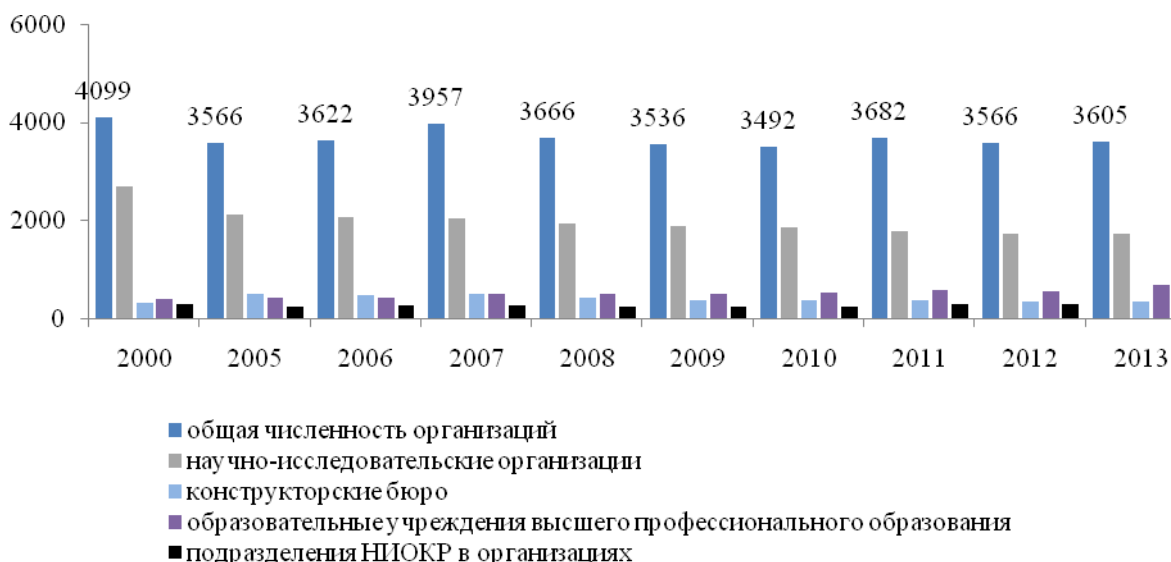


Рис. 1. Динамика числа организаций, выполнявших исследования и разработки [2, 3]

Отсутствует явная тенденция к росту числа используемых промышленными предприятиями передовых технологий (рис. 2).

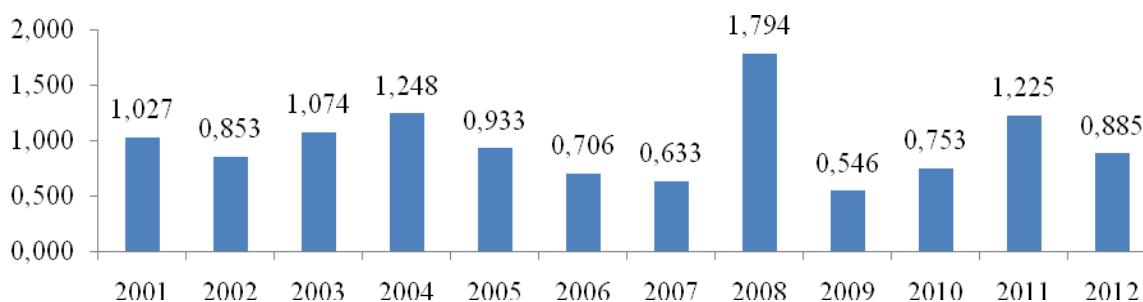


Рис. 2. Темп роста числа используемых передовых производственных технологий, созданных на основе патентов на изобретения (расчет на основе [3])

В целом за 2001-2012 годы число используемых передовых технологий упало на 60,8%, тогда как численность исследователей сократилась на 16,9%. Дополнительным фактором изменения численности научных кадров является трансформация структуры научных организаций в сторону большей приспособленности к условиям общества, основанного на знаниях. Повышение роли вузов, исследовательских подразделений организаций, конструкторских бюро в получении научных результатов свидетельствует об эффективности приложения данной концепции в российских условиях, потому что на их базе естественным образом возникают связи «наука-образование» и «наука-производство».

Количество созданных передовых технологий в течение 2000-2013 годов выросло в 2,1 раза (рис. 3), но в расчете на тысячу исследователей данный показатель эффективности воспроизводства продолжает оставаться крайне низким (рис. 4).

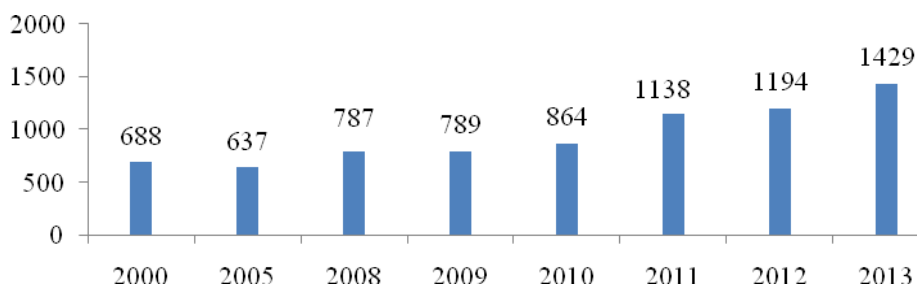


Рис. 3. Динамика числа созданных передовых технологий, единиц [2, 3]

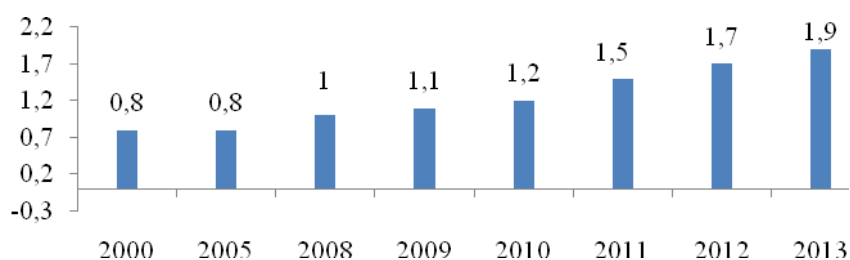


Рис. 4. Динамика удельного числа созданных передовых производственных технологий, единиц в расчете на тыс. исследователей (расчет на основе [2, 3])

Число используемых передовых производственных технологий уменьшается в течение рассматриваемого периода более чем в два раза (рис. 5).

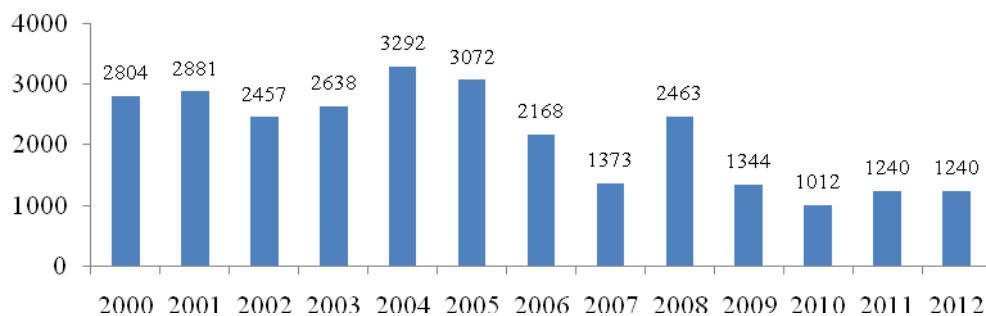


Рис. 5. Динамика числа используемых передовых производственных технологий, созданных на основе патентов на изобретения [2, 3]

В целом, темпы развития деятельности по созданию научных разработок не соответствуют скорости инвестирования (рис. 6), что обусловлено длительностью процессов проведения исследований и воспроизводства научных кадров.



Рис. 6. Прирост показателей результативности исследований, % (расчет на основе [3])

Данный вывод подтверждается и тенденцией отсутствия роста удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации (рис. 7).

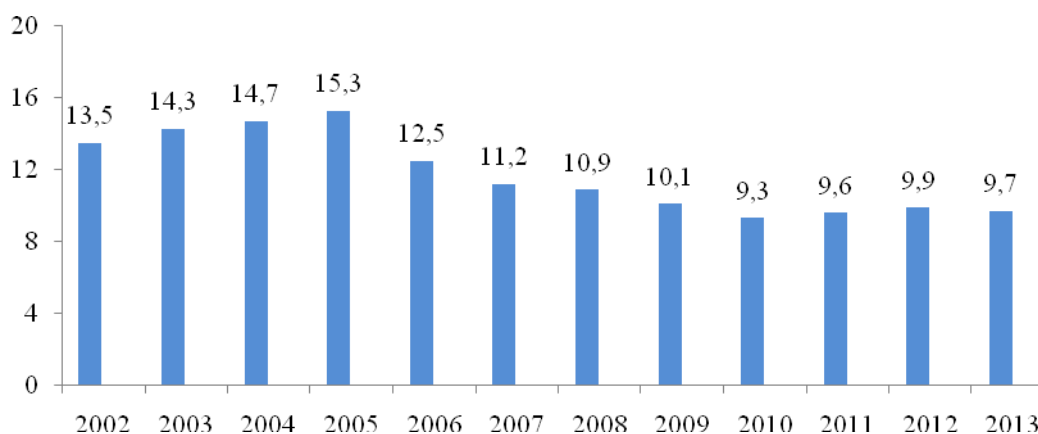


Рис. 7. Динамика доли организаций, осуществляющих технологические инновации, % [2, 3]

Согласно полученным результатам, отмечено несоответствие между темпами увеличения финансирования сферы науки (в 8 раз за 2000-2012 годы) и результативностью исследований, выражающейся в количестве публикаций (рост на 3-8% в год), выданных патентов (повышение в 1,7 раза за 2000-2012 годы) и созданных передовых технологий (наращивание в 1,7 раза за 2000-2012 годы). Данное сопоставление свидетельствует о наличии резервов повышения эффективности взаимодействия промышленных корпораций и научно-исследовательских организаций.

Литература

1. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Сущность и механизм формирования инновационной инфраструктуры высшего учебного заведения // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2014. – № 1. – С. 86-91.
2. Наука. Инновации. Информационное общество. 2014: краткий статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – 80 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. – М., 2013.
4. Старикова, М.С. Условия инновационного развития корпораций в Белгородской области / М.С. Старикова, А.А. Резниченко // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2011. – № 1. – С. 137-141.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ НА РЫНКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ НАУКОЁМКОЙ ПРОДУКЦИИ

*О.С. Погарская, Е.А. Денисова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день реальный выход российских университетов на рынки высокотехнологичной наукоёмкой продукции затруднен ввиду сложности товарно-денежной оценки коммерческого потенциала результатов научно-технической деятельности (РНТД) вузов, а также ввиду неопределенности правового режима нововведений в действующем законодательстве России. Реализацией нового подхода к качественной модернизации образовательного и научного секторов стало создание новых вузов [1, с.177] – национальных исследовательских университетов (НИУ) мирового уровня. Исходя из логики этих изменений, НИУ должен быть своеобразным интегрированным научно-образовательным центром либо иметь в своем составе такие центры (в виде структурных подразделений, которые проводят исследования по общему направлению, а также осуществляют подготовку квалифицированных кадров для высокотехнологичных секторов экономики).

Объем финансирования научных исследований, выполняемых в вузах, по всем направлениям ниже, чем при выполнении исследований в других научных организациях, предприятиях малого и среднего бизнеса (МСБ) и пр. Статистические данные отдела частно-государственного партнерства в инновационной сфере НИУ Высшей школы экономики (ВШЭ) также свидетельствуют о том, что доля научных организаций в затратах практически на все исследования и разработки, заказчиками которых являются конкретные предприятия, гораздо выше, чем доля российских вузов.

Таким образом, несмотря на наличие большого опыта развития инновационных процессов высших учебных заведений, участие российских университетов в проведении научных исследований характеризуется низкими показателями. Можно сделать вывод о том, что уровень коммерциализации вузовских технологий в России остается недостаточным и не соответствует инновационному потенциалу университетов [2, с.102].

Так, для эффективного осуществления образовательной и научной деятельности в Национальных исследовательских университетах Департамент стратегии и перспективных проектов в образовании и науке России разработал единую концепцию выбора и государственной поддержки национальных исследовательских университетов.

Стоит отметить, что повышение конкурентоспособности национальной экономики и эффективная диффузия вузовских инноваций посредством выхода на международные рынки наукоёмкой продукции достигается в том числе за счет создания университетами хозяйственных обществ (ХО) в форме малых инновационных предприятий (МИП). Это способствует реализации инновационного потенциала высшей школы России и развитию национальной инновационной системы в целом.

Статистические данные свидетельствуют о сокращении численности создаваемых ХО в форме МИП с каждым годом во всех регионах России. Распределение, созданных ХО в соответствии с 217-ФЗ (с группировкой по федеральным округам) представлено в таблице.

Распределение, созданных ХО в соответствии с 217-ФЗ, с группировкой по федеральным округам

Наименование Федерального Округа (ФО)	Данные о количестве созданных ХО на дату регистрации в базе данных:								
	на 31.12. 2010	на 31.12. 2011	Прирост	на 29.12. 2012	Прирост	на 31.07. 2013	Прирост	на 31.06. 2014	Прирост
Дальневосточный ФО	13	26	13	43	17	49	6	62	13
Приволжский ФО	110	229	119	344	115	391	47	406	15
Северо-Западный ФО	52	108	56	166	58	191	25	196	5
Северо-Кавказский ФО	23	46	23	61	15	69	8	62	-7
Сибирский ФО	172	290	118	382	92	439	57	453	14
Уральский ФО	58	107	49	152	45	175	23	174	-1
Центральный ФО	195	389	194	538	149	609	71	632	23
Южный ФО	61	139	78	173	34	201	28	195	-6
ИТОГО:	684	1334		1857		2122		2180	

К тому же на основании информации учета уведомлений о создании хозяйственных обществ (ХО) в соответствии с Федеральным законом от 02.08.2009 № 217-ФЗ на 09.09.2013 в базу данных на начало 2014 г. занесено 2180 ХО, из них: в 285 вузах было создано 2000 ХО, в 103 НИИ создано 180 ХО. А из 2122 ХО, зарегистрированных в 2013 г., соответствуют 217-ФЗ лишь 1590 ХО (74,93%). Такой слабый уровень диффузии вузовских инноваций объясняется фактом отсутствия эффективных систем и программ коммерциализации РНТД университетов. Российская высшая школа обладает большим опытом, заделом и серьезным потенциалом для развития малого и среднего инновационного предпринимательства [3, с.510].

Однако детальный анализ МИПов, созданных с участием вузов показывает, что их «качество» и перспективы развития значительно отстают от МИП, созданных с участием НИИ. Анализ данных показывает, что во многих случаях вузы создают МИП, не для реализации реальных разработок, а для улучшения своих показателей, повышения статуса, получения доступа к государственным программам и грантам.

О стремлении вузов увеличить число МИП любым путем говорит и незначительное количество объектов интеллектуальной собственности (ОИС), внесенных вузами в уставной капитал создаваемых ими предприятий. Большая часть МИП занимается нетехнологическими инновациями и оказывает разного рода консультационные услуги. Невысокое качество МИП, создаваемых российскими вузами, объясняется объективными факторами: нехваткой финансовых средств, трудностями развития партнерства с региональным бизнесом, а также противоречивостью правовых аспектов этого процесса. Однако важно отметить, что даже такие результаты позволили вузам реально повысить инновационный потенциал.

Отдельные вузы формируют собственные механизмы поддержки предпринимательской деятельности в ожидании радикальных перемен в законодательстве РФ, находят новые способы мотивации различных групп научно-образовательного сообщества к предпринимательству даже в условиях неблагоприятного инвестиционного климата. Благодаря реализации программ по развитию МИП были усилены элементы инновационной инфраструктуры ВУЗов, созданы студенческие бизнес – инкубаторы, центры передачи технологий, учебно-научно-инновационные комплексы и др.

Несмотря на то, что НИИ создали гораздо меньшее МИП, эти предприятия отличаются более качественными характеристиками. Анализ базы данных ЦИСН показывает, что на их долю приходится большее количество РИД, внесенных в правоустанавливающие документы. НИИ чаще склонны сотрудничать с другими НИИ и вузами при создании МИП. Им чаще

удается заключать контракты с бизнес – структурами и привлекать их к инвестированию в развитие МИП. Это является отражением двух тенденций, которые происходят в современной России. С одной стороны, бизнес постепенно осознает необходимость поддержки научных исследований, начинает формировать собственную научную базу и расширять кооперацию с научными организациями. С другой – научное сообщество все более активно выступает за возрождение секции прикладных проблем РАН, которая раньше обеспечивала эффективный работающий канал связи между «фундаментальщиками» и «прикладниками» и активно работала с вузами. Научные организации все чаще выступают за создание малых инновационных предприятий, специальных механизмов трансферта результатов научных исследований в производство.

Следует особо подчеркнуть, что вузы более активны в создании МИП. Большинство малых инновационных предприятий было основано именно научными сотрудниками и выпускниками вузов для коммерциализации создаваемой интеллектуальной собственности в сфере высоких технологий. По данным Центра исследований и статистики науки Минобрнауки РФ (ЦИСН) на долю вузов приходится более 99% МИП созданных в соответствии с законом ФЗ №217 (2000 из 2180). Наиболее активным учредителем выступает Министерство образования и науки РФ (85% созданных МИП). Остальные министерства и ведомства, являющиеся учредителями вузов и НИИ, не проявляют большой активности в создании и развитии МИП. Они менее активны и в создании нормативных актов, регулирующих деятельность МИП, меньше участвуют в методическом и консалтинговом обеспечении подведомственных вузов и НИИ. С одной стороны, это объясняется тем, что именно вузы являются основными базовыми участниками ключевых государственных программ, направленных на содействие развитию инновационного предпринимательства, например, программы «У.М.Н.И.К.», «СТАРТ».

Однако процесс формирования инновационных структур в вузах не стал таким активным, как хотелось бы. Существуют не только субъективные, но и объективные сдерживающие факторы создания и развития МИПов при вузах в рамках ФЗ-217. Их можно классифицировать следующим образом:

- 1) проблемы нормативно-правового характера и проблемы льготного налогообложения (в т.ч. связанных и с формированием уставного капитала, оценкой РИД и др. нематериальных активов, регистрацией патентов и т.д.);
- 2) проблемы, связанные с финансированием работы МИП, привлечением внешнего финансирования, распоряжением прибылью МИП, процедурой закрытия, банкротства МИП;
- 3) проблемы использования МИПом оборудования, принадлежащего вузу, аренды (льготной) площадей;
- 4) внутренние проблемы вуза (в том числе и уменьшение объемов работ R&D, выполненных вузом).

Быстрое «снятие» существующих «сдерживающих факторов» еще более активизирует процесс формирования МИПов. Необходимо:

- гармонизировать гражданское, бюджетное и налоговое законодательства;
- распространить все налоговые льготы, имеющиеся для МП, на ХО, созданные в соответствии с ФЗ 59 217-ФЗ и автономными учреждениями.

В настоящее время в РФ для решения сложившейся ситуации функционирует «Сеть трансфера технологий высшей школы» (University Technology Transfer Network – UTTN). Её учредителем является Министерство образования РФ, координатором сети – Фонд содействия развитию инновационной деятельности высшей школы (<http://www.sind.ru>). Основные организационно-методические материалы формирования и управления СТТ ВШ сформулированы в «Соглашении о создании сети трансфера технологий высшей школы» и во «Временном регламенте сети трансфера технологий высшей школы» [4, с.44].

По состоянию на дату обращения 14.02.2015 г. (на официальный сайт Фонда СИНД; режим доступа: <http://www.sind.ru/>) к Соглашению присоединились 55 вузов России. СТТ ВШ функционирует с целью оказания содействия в вовлечении инновационного потенциала вузов

РФ в коммерческий оборот посредством организации через вузовские и автономные центры трансфера технологий эффективного взаимодействия науки и промышленности [5, с.84].

В этой связи критическое значение приобретает обеспечение координации деятельности каждого университета и управление всем спектром их связей – внутренними (между различными R&D-службами) и внешними (с другими научными организациями, отдельными учёными), – с целью выявления и привлечения комплементарных знаний и компетенций из вне, то есть тех знаний, которые способны дополнить собственную базу знаний университета, структурированную в соответствии с реализуемыми инновационными стратегиями.

Литература

1. Etzkowitz, H. The Triple Helix: University – Business – Government Innovation in Action [Electronic resource] / H. Etzkowitz // Routledg. – 2008. – P. 175-180. Access mode: http://www.crp-eut.org/2007_Etzkowitz.pdf

2. Kalugin, V.A. The principles and methods of the appraisal of commercialization projects of the universities innovations [Txt] / V.A. Kalugin, O.S. Pogarskaya, I.O. Malikhina // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Volume 25. – Number 1. – P. 97-105.

3. Погарская, О.С. Университетский трансфер технологий как ключевой фактор развития российской экономики знаний [Текст] / О.С. Погарская // Международный научно-теоретический журнал «Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права». – 2013. – Вып. 4 (48). – С. 504 – 512.

4. Самохин, В.Ф. Трансфер технологий высшей школы как составляющая инновационной деятельности вуза [Текст] / В.Ф. Самохин // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2009. – №105. – С. 42-49.

5. Фияксель Р.Э. Малые инновационные предприятия на ранних стадиях развития: инвестиционная привлекательность и возможности взаимодействия с региональными институтами [Электронный ресурс] / Р.Э. Фияксель // Экономические науки. – 2011. – №8 (81). С. 82-86. Режим доступа: <http://ecsn.ru/files/pdf/201108.pdf>

ОСОБЕННОСТИ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

***Е.В. Счастливенко , Т.В. Счастливенко
г. Белгород, Россия***

Инвестиционная привлекательность страны – это интегральный показатель, который определяется по совокупности экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития. Инвестиционная привлекательность определяет вектор движения физического, финансового, интеллектуального и человеческого капиталов: в страну или за ее рубежи [1].

Экономика российских регионов довольно остро нуждается в привлечении иностранных инвестиций, которые необходимо использовать в целях модернизации производства и внедрения новейших технологий. Политика российских регионов в сфере привлечения иностранных инвестиций в настоящее время не ведет к усилению темпов ее экономического развития; основным сдерживающим элементом инвестиционного процесса является нерациональная структура иностранных инвестиций, поскольку в обновление основных фондов направляется ничтожная часть инвестиций [2].

Экономическое состояние России зависит от состояния экономики субъектов федерации, то есть экономики на различных уровнях, поэтому целесообразно рассмотреть степень инвестиционной привлекательности российских регионов для иностранных инвесторов и причины, влияющие на ее уровень.

При характеристике инвестиционной привлекательности региона, а так же оценке инвестиций для конкретного вида бизнеса, в основном учитываются следующие критерии:

- оценка уровня общеэкономического развития отдельного региона;
- оценка способностей и наличия инфраструктуры;
- оценка наличия трудовых ресурсов;
- оценка развития рынка и рынка конкурентов;
- оценка степени безопасности, ведения бизнеса.

Это скорее общие характеристики для всего региона. При принятии решений об инвестициях и развития бизнеса в регионе, все крупные инвесторы хотят знать оценки общеэкономического развития региона.

В-первую очередь, в данные характеристики общеэкономического развития региона входят:

- удельный вес региона в ВВП страны и в национальном доходе;
- объемы сельскохозяйственного и промышленного производства;
- средний уровень доходов и покупательской способности населения.

Особенно важными для крупных инвесторов являются такие показатели инвестиционной привлекательности региона, как объем инвестиций в регионе за ряд предшествующих лет и сравнение окупаемости инвестиций в других регионах.

При принятии решений об инвестировании бизнес всегда оценивает и инфраструктурную составляющую региона, ориентируясь на число строительных и подрядных организаций в регионе, сложности со строительством на земельных участках, именно, в данном регионе, возможностях получения льгот и преференций от власти.

Важность также имеет транспортная инфраструктура региона. Плотность автомобильных и железнодорожных путей. Наличие крупных кредитных организаций, фондовых бирж, товарных бирж и других финансовых инструментов так же оценивается при характеристике инвестиционной привлекательности региона.

Анализируя статистические данные можно сказать, что в 2014 году, как и в предыдущем, сохранился высокий уровень дифференциации регионов России по уровню инвестиционной привлекательности.

Лидерами по инвестиционной привлекательности 2014 года среди всех регионов России стали Москва и Санкт-Петербург. Это обусловлено колоссальным потребительским потенциалом, наличием квалифицированных трудовых ресурсов, развитым строительным, торговым и финансовым секторами. Значения большинства среднестатистических макроэкономических показателей Москвы и Санкт-Петербурга превышают среднероссийский уровень.

Также высокая инвестиционная привлекательность наблюдается и в следующих регионах РФ: Республике Татарстан, Краснодарском крае, Ленинградской, Московской, Сахалинской, Тюменской, Самарской и Белгородской областях.

Ленинградская и Московская области по ряду показателей экономической и инвестиционной активности не только не уступают, но и превосходят города федерального значения. Например, по темпам ввода жилья и объемам инвестиций в строительной отрасли Подмосковье значительно опережает столицу. Ключевым фактором инвестиционной привлекательности Сахалинской и Тюменской области являются нефтегазовые ресурсы. При этом снижение цен на нефть создает определенные риски для экономики регионов, находящихся в практически полной зависимости от топливно-энергетического комплекса. Снизить эти риски можно за счет диверсификации региональной экономики – в частности, именно такая стратегия развития характерна для Республики Татарстан, где наряду с эксплуатацией природных ресурсов большое внимание уделяется созданию благоприятного инвестиционного климата и привлечению иностранных инвесторов. Большой выбор инвестиционных возможностей существует также в Краснодарском крае, Самарской и Белгородской областях. Причем Кубань и Самарская область за год улучшили свои позиции за счет позитивной динамики по ряду ключевых экономических показателей.

Нижегородская область, Республика Башкортостан, Республика Коми смогли в 2014 году улучшить свои показатели до уровня, соответствующего высокой инвестиционной при-

влекательности. В каждом из этих регионов существует высокий накопленный промышленный потенциал и хорошие возможности для новых инвестиционных вложений. Высокие позиции Калининградской и Калужской области предопределены как выгодным географическим положением, так и высоким качеством инвестиционного климата этих регионов, вызывающим доверие как у российских, так и зарубежных инвесторов. Томская область является практически уникальным примером гармоничного развития топливно-энергетического комплекса и инновационных отраслей экономики. Свердловская область обладает развитым промышленным комплексом и входит в число лидеров по абсолютным объемам привлеченных иностранных инвестиций. Магаданская область и Хабаровский край имеют хорошие возможности для привлечения крупных инвесторов из стран Азии, прежде всего из Китая.

Более половины всех регионов России имеют средний уровень инвестиционной привлекательности, относительно остальных регионов. Между этими регионами идет активная конкурентная борьба за привлечение инвесторов. Среди наиболее востребованных «бонусов» у инвесторов – это особые экономические зоны, подготовленные инвестиционные площадки и личная роль губернатора как куратора инвестиционных проектов и гаранта защиты инвестиций.

Регионами с умеренной инвестиционной привлекательностью можно назвать те, которые находятся ниже среднероссийского уровня по большинству экономических и социальных показателей. Оптимальный путь развития для таких регионов – внедрение лучших практик в области инвестиционного климата, успешно апробированных в передовых регионах. Например, в Псковской области создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа, сформирована качественная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы. В перспективе все эти меры должны оказать положительное влияние, как на отдельные макроэкономические показатели, так и на общий уровень инвестиционной привлекательности.

Сложнее обстоит ситуация с развитием регионов, имеющих низкий уровень инвестиционной привлекательности. В 2014 году в эту группу вошли пять республик СКФО, Республики Алтай, Калмыкия и Тыва. Низкая инвестиционная активность в названных республиках во многом является следствием структурных социально-экономических проблем, носящих долгосрочный характер. Несмотря на определенные реформы, осуществленные в этих регионах в последние годы, крупных инвестиционных проектов там так и не появилось. Экономическое развитие этих регионов фактически зависит не от частных инвестиций, а от финансовой поддержки со стороны федерального центра. Однако в условиях сложившейся неблагоприятной экономической конъюнктуры возможности для бюджетной поддержки депрессивных регионов сокращаются, что увеличивает риски, связанные с дальнейшим развитием этих субъектов РФ.

Можно выделить два ключевых драйвера роста инвестиционной привлекательности регионов. Первым драйвером являются базовые преимущества региона, привлекательные для инвесторов. К таким характеристикам относятся богатые запасы природных ресурсов, столичный статус, высокая численность населения и выгодное географическое положение. Вторым драйвером роста инвестиционной привлекательности региона является активная деятельность региональных властей по созданию благоприятного инвестиционного климата. Регионам, ведущим такую работу, удалось войти в число регионов с высокой инвестиционной привлекательностью, хотя многие их ближайшие соседи, обладающие аналогичными «стартовыми позициями» получили средний или умеренный уровень инвестиционной привлекательности. Максимальные объемы частных инвестиций поступают в регионы, обладающие комбинацией двух названных преимуществ. Например, Республика Татарстан является привлекательной для инвестиций как в добывающий сектор экономики (благодаря наличию крупных месторождений нефти), так и в высокотехнологичные отрасли (благодаря развитой инновационной инфраструктуре и благоприятному деловому климату) [3].

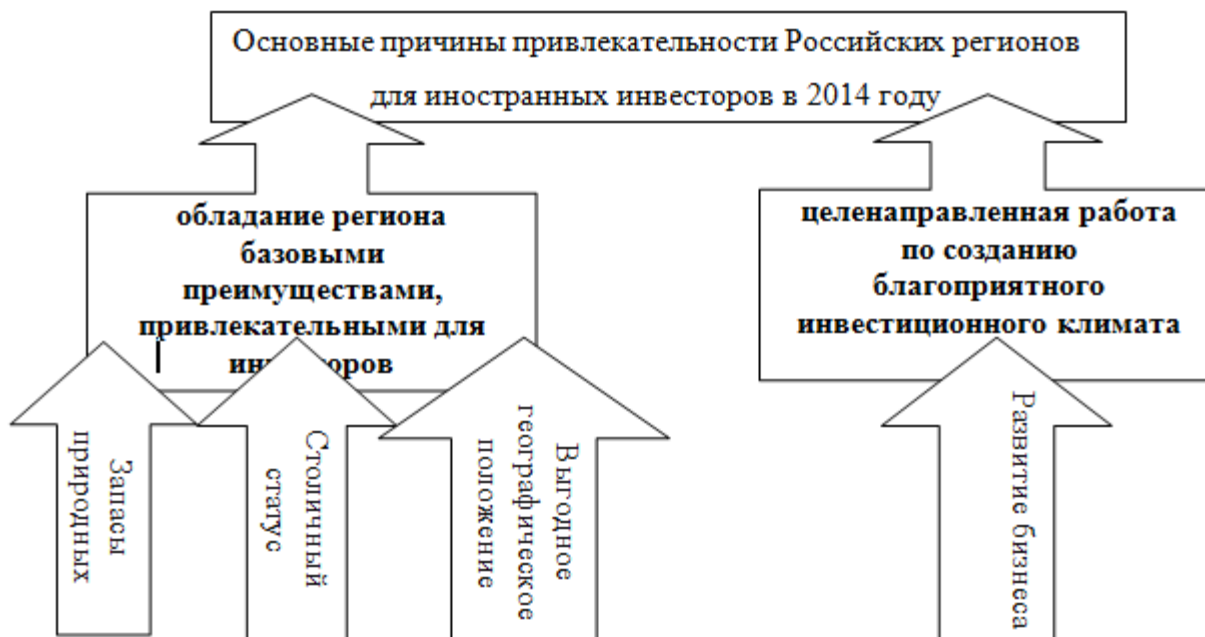


Рис. Основные причины привлекательности Российских регионов для иностранных инвесторов в 2014 году
Составлено по материалам [3]

Можно заметить, что Российские регионы сильно различаются по уровню доходов и структуре промышленности, что приводит к существенным различиям в применяемой политике в области иностранных инвестиций.

Что касается факторов, сдерживающих приток прямых иностранных инвестиций в России, то их них можно выделить следующие [4]:

- сырьевая зависимость экономики страны;
- высокий уровень коррупции;
- недостаточная эффективность проводимой денежно-кредитной политики;
- недостаточная проработанность правовой системы;
- экономические санкции и снижение рейтинговых показателей российских предприятий международными рейтинговыми агентствами
- и другие.

Многие эксперты отмечают низкий уровень диверсификации экономики, большую зависимость финансовой системы страны от цен на сырье на мировых рынках, что является значительным фактором риска для любого инвестора с позиции высокой подверженности влиянию кризисных явлений.

Таким образом, инвесторы считают инвестиционный климат регионов России привлекательным, но рискованным. Беспокойство у них вызывают три ключевые области: прозрачность ведения бизнеса, политическая стабильность, а также взаимодействие с государственными органами. Россия же предлагает инвесторам перспективы повышения темпов роста, природные ресурсы, развитую телекоммуникационную инфраструктуру, новый рынок и квалифицированные кадры по умеренной цене.

Литература

1. Анисимова Э.В. Количественная и качественная оценка инвестиционного климата [Текст] Э.В.Анисимова // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ: М. – 2014. – № 1. – С. 89-92
2. Дробышевская, Л.Н. Оценка структурной сбалансированности инвестиционного развития регионов [Текст] Л.Н. Дробышевская, К.И. Шевченко // Региональная экономика – №8 – 2014 – С 40-49
3. Инвестиционная политика [Электронный ресурс]: Министерство экономического развития – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/main>
4. Инвестиционная привлекательность Российской Федерации и инновации в экономике [Электронный ресурс]: сайт Правительства РФ – Режим доступа: <http://www.government.ru/>
5. Иностраннные инвестиции в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа – URL: <http://www.gks.ru>

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*С.А. Кравченко
г. Белгород, Россия*

Структура народного хозяйства России, сформировавшаяся в период переходной экономики, характеризуется глобальной несбалансированностью и, в частности, межотраслевой и секторальной диспропорциональностью. Рыночные преобразования не привели в реальный сектор донорские накопления и эффективного собственника, инициирующего динамичный инвестиционный процесс.

В настоящее время Россия приостановила падение производства и совершает основные шаги экономического роста. Трудность развития состоит в придании ему устойчивого характера. Экономический рост сдерживается государственным долгом. По-прежнему остаются важными вопросы повышения зрелости рыночных сил, развития конкурентной среды, ухода с рынка предприятий, выпускающих продукцию с низкой добавленной стоимостью, необходимости институциональных реформ, укрепления прав собственности, улучшения инвестиционного климата.

В последнее время наметилась новая парадигма экономического роста. Россия избавилась от иллюзий добиться процветания за счет наращивания дефицита государственного бюджета и государственного долга. Она начинает преодолевать и надежды на исключительное использование экспортных возможностей топливно-энергетического комплекса как локомотива экономического роста. На сегодняшний момент выгодной позицией становится переориентация на инновационную деятельность. Кроме того, экономический рост должен продуцироваться за счет малых шагов наращивания потенциала потребительских отраслей, связанных с производством конечной продукции.

В народное хозяйство входят многие отрасли, в том числе промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, связь, строительство и др. Под отраслевой структурой народного хозяйства, или экономической структурой, понимается соотношение между отраслями. Экономическую структуру характеризуют следующие показатели: доля отдельной отрасли в общем объеме производства ВВП; соотношение между I и II подразделениями, т.е. между производством средств производства и производством предметов потребления; соотношение между потреблением и накоплением; соотношение между про-

мышленностью и сельским хозяйством; соотношение между материальной и нематериальной сферой (инфраструктурой) и др.

На отраслевую структуру народного хозяйства влияют такие факторы, как: экономическая политика государства, наличие полезных ископаемых в недрах страны, исторически сложившаяся специализация, ускорение НТП, уровень образовательного ценза активной части населения и благосостояния граждан страны, уровень индустриального развития страны и др.

При планировании отраслевой структуры народного хозяйства следует придерживаться следующих принципов: оптимальности, сбалансированности, экономической и социальной эффективности. Успех в экономическом росте большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными изменениями, обеспечивающими общий динамизм производства и другие положительные качественные изменения. В индустриальных странах Юго-Восточной Азии быстрый рост производства произошел за счет скачка в развитии нетрадиционных для этих стран отраслей (в частности электронной промышленности), т.е. за счет рационального изменения структуры хозяйства.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РФ

*Е.И. Дорохова, И.О. Медведева
г. Белгород, Россия*

Вхождение России в третье тысячелетие знаменует собой качественно новый этап в истории ее развития и, в частности, период коренных рыночных преобразований во всех сферах жизни общества, туристская отрасль не является исключением. [1, с.34] Подтверждением данного факта, являются данные Всемирной туристской организации, согласно которым туристский бизнес в 2014 году обеспечивал 10% оборота производственно-сервисного рынка, а также на его долю приходится 7% общего объема мировых инвестиций и 5% всех налоговых поступлений. Общая экспортная выручка от международного туризма составила в 2014 году 1,4 триллиона долларов, сообщают во Всемирной туристской организации (ЮНВТО). Выручка, полученная странами от международных посетителей, возросла на 5% и достигла 1159 млрд. долл. США. Туризм как статья экспорта в мире занимает пятое место после нефти, продукции химической, пищевой и автомобильной отраслей промышленности, однако во многих развивающихся странах находится на первом месте [4].

По итогам доклада «Путешествия и туризм: конкурентоспособность-2014», сделанном на Всемирном экономическом форуме (ВЭФ), был рассчитан так называемый рейтинг конкурентоспособности стран по уровню развития туризма [5]. Индекс конкурентоспособности рассчитывается путем сравнения ряда данных, например, наличия туристско-рекреационных ресурсов, развития туристской инфраструктуры и т.д. Структура индекса конкурентоспособности стран по уровню развития туризма (по данным Всемирного экономического форума) представлена на рисунке.



Рис. Структура индекса конкурентоспособности стран по уровню развития туризма (по данным Всемирного экономического форума)

Источник: [3]

Таким образом, индекс конкурентоспособности включает множества показателей, отражающих уровень социально-экономического развития страны.

Согласно данным рейтинга конкурентоспособности стран в туристском секторе, Россия заняла 63 место из 140 стран. При этом следует отметить, что природные богатства страны находятся на 4-ом месте, а объекты всемирного культурного наследия на 13-ом. По оценкам специалистов Всемирной туристической организации, Россия может ежегодно принимать не менее 70 млн. российских и зарубежных туристов, но данный потенциал не реализован, а используется на сегодняшний день всего лишь на 30% [4].

В настоящее время в Российской Федерации наиболее развит в основном выездной туризм, возросший с 2000 по 2014 гг. на 223%. При этом показатели въездного туризма снизились на 10%. [2, с.56]. Въездной и внутренний туризм сдерживают факторы экзогенного и эндогенного характера. Результаты опроса 115 компаний из 24 регионов Российской Федерации по ситуации на рынке въездного туризма показали, что большинство туроператоров на первое место ставят следующие причины, препятствующие его развитию:

- рост цен на основные услуги, входящие в турпакет для иностранных туристов;
- недостаточность рекламы за рубежом туристических возможностей России;
- дефицит современных гостиниц туркласса в регионах, а также в Москве и Санкт-Петербурге;
- высокая стоимость туристических виз в Россию, сложность процедуры их оформления для иностранцев;

– неразвитость индустрии развлечений.

К проблемным вопросам в организации туризма в России следует отнести вопросы логистики. Российский союз туриндустрии считает, что наиболее актуальным на сегодняшний день является решение проблемы транспорта. К цели решения проблемных вопросов организации транспортного обслуживания туристов следует:

– расширить перечень назначенных перевозчиков по межправительственному соглашению;

– развивать lowcost-перевозки; расширять географию дотирования сезонных перевозок;

– отменить НДС на внутренние пассажирские перевозки;

– проводить мониторинг ценообразования на авиатопливо и услуги наземного обслуживания с точки зрения соблюдения антимонопольного законодательства.

Одним из основных препятствий для роста турпотока в Россию остается визовая проблема. Для привлечения иностранных туристов необходимо упростить туристических формальностей:

– введение безвизового въезда на 72 часа в крупнейшие туристические центры страны при наличии ваучера на гостиницу и обратного авиа- или железнодорожного билета;

– введение на аналогичных условиях безвизового въезда на крупнейшие событийные мероприятия, ежегодный перечень которых должен утверждаться Правительством РФ;

– повсеместный перевод системы миграционного учета иностранных граждан, проживающих в коллективных средствах размещения, на основу электронного документооборота;

– введение обязательных условий классификации гостиниц по единой системе [5].

Таким образом, проблемы развития туризма в Российской Федерации невозможно решить без поддержки органов государственной власти. Поэтому, главной целью национальной политики на рынке туристических услуг должно стать создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в разнообразных туристических услугах.

Литература

1. Балабанов, Н.П. Экономика туризма [Текст]: учебное пособие для вузов / Под ред. Н. П. Балабанов. – М: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 371 с.

2. Ибрагимов А.Л. «Туристский потенциал РФ и пути совершенствования развития туризма в регионах» [Текст] // «Актуальные проблемы в сфере туристического бизнеса» Ибрагимов А.Л – Казань: ТИСБИ. – 2014. – С. 56-57

3. Эксперт РА Рейтинговое агентство [Электронный ресурс] : [официальный сайт] – Индекс конкурентоспособности сектора путешествий и туризма. – М., 2014. – Режим доступа: <http://raexpert.ru> (дата обращения 08.06.2014).

4. Всемирная туристская организация. Пресс-релиз № 13006. [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-29/v-2013-godu-prodolzhitsya-aktivnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma>.

5. Всемирный экономический форум. Доклад «Путешествия и туризм: конкурентоспособность-2014» [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2014/#>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В АСПЕКТЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*М.А. Бессонова, Е.Н. Трофименко
г. Белгород, Россия*

В условиях всеобщей глобализации, приоритетная ориентация России на экономический рост, опирается на разработку и внедрение инноваций во все сферы жизнедеятельности человека, что обуславливает отождествление трудового потенциала с важнейшим основополагающим фактором социально-экономического прогресса российских регионов и страны в целом. Особое внимание необходимо уделить трудовому потенциалу регионов, который формирует трудовой потенциал всей страны. В свою очередь региональный трудовой потенциал складывается из интегральной суммы индикаторов, характеризующих личный трудовой потенциал каждого отдельного человека. В итоге региональный трудовой потенциал сводится к сумме личных потенциалов его народонаселения. В виду этого, трудоспособное население региона приобретает доминирующую роль в референции его состояния и прогнозировании перспектив развития [2, с.7].

Проектирование стратегий регионального развития должно осуществляться благодаря форсированию всех составляющих социально-экономического потенциала региона при доминирующей роли трудового потенциала.

Под форсированием понимается конструирование условий для стимулирования качественного развития и роста трудового потенциала региона. Определяющее значения развития принадлежит не столько количественному увеличению, сколько качественной модификации – улучшении физических, нервно-психических возможностей населения; его культурном развитии; повышении уровней образовательной и профессиональной подготовки; росте мобильности, в том числе социальной; эволюции системы морально-нравственных ценностей и т.д. Совершенствование трудового потенциала формирует ресурсную основу для наращивания других локальных потенциалов. Поэтому, несомненно, в условиях постиндустриальной экономики, базирующейся на интеллектуальных ресурсах и информационных технологиях, основным источником роста социально-экономического потенциала региона становится именно трудовой потенциал. Его форсирование должно соотноситься и соответствовать целям всего регионального управления, то есть созданию экономической и социальной среды, которая обеспечивала бы развитие, активацию и использование возможностей каждого человека, а так же, повышение качества его жизнедеятельности [5, с.103].

Его основополагающими целевыми ориентирами являются:

- Повышение и поддержание соответствующего уровня жизни населения; Прогрессивное сохранение численности населения;
- Улучшение состояния здоровья населения;
- Усовершенствование уровня образовательной (профессиональной) подготовки населения.

В своей совокупности процессы определяющие формирование и реализацию трудового потенциала обеспечивают его наращивания, важнейшим условием достижения, совершенствования которого является уравновешенность профессионально-квалификационных компетентностных атрибутов трудовых ресурсов региона и соответствующих запросов работодателей к количественным и качественным критериям рабочей силы, отраженных в региональной стратегии социально-экономического развития.

Трудовой потенциал региона – можно охарактеризовать как многоуровневую социально-экономическую категорию. Проанализируем ее более детально.

Носителями трудового потенциала региона являются трудовые ресурсы. Трудовой потенциал любого региона определяется совокупной способностью ее трудовых ресурсов к производству максимально возможного в данных условиях объема товаров и услуг при высоком уровне конкурентоспособности национальной экономики [1, с.30].

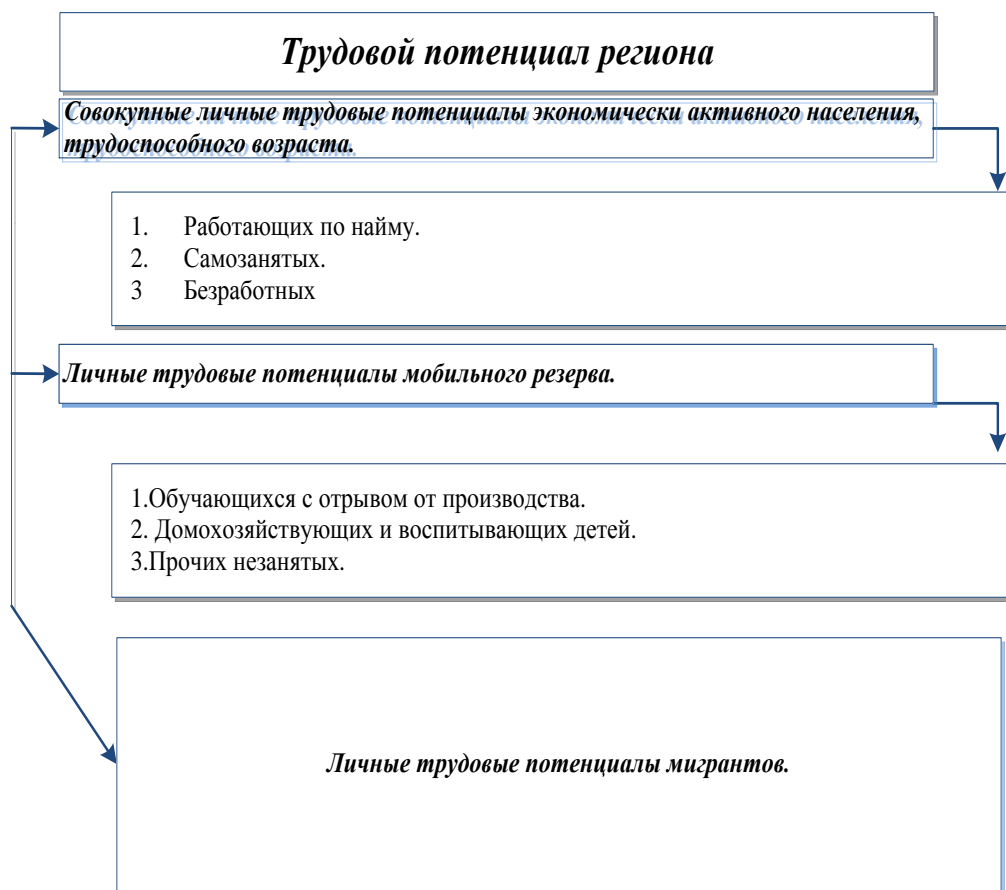


Рис. Структура трудового потенциала региона

При этом реализация трудового потенциала региона характеризуется совокупным уровнем использования трудоспособным населением в процессе деятельности всех его ресурсных возможностей и разнообразных качеств. В самом общем виде трудовой потенциал характеризует возможности, которые могут быть мобилизованы для реализации трудовой активности, направленной на достижение конкретной цели.

Первичную структурную единицу трудового потенциала региона компилирует личный трудовой потенциал трудоспособного населения в трудоспособном возрасте. Формой реализации трудового потенциала является трудовая активность его конкретного носителя. По своему социально-экономическому содержанию трудовая активность отражает одновременно общественную форму труда и занятости населения. При этом реализация трудового потенциала региона характеризуется уровнем использования трудоспособным населением в процессе занятости всей совокупности его ресурсных возможностей и разносторонних качеств. В самом общем виде трудовой потенциал характеризует определенные возможности, которые могут быть мобилизованы для достижения конкретной цели. Личный трудовой потенциал работника – это его возможная трудовая дееспособность и его ресурсные возможности в области труда. Однако, в ходе практической деятельности, потенциальные возможности не всегда используются в полной мере, так как их применение зависит и от производственного потенциала, которым обладает производственный объект. Техническая вооруженность труда, уровень его механизации, организации формируют определенные условия труда и значительно влияют на реализацию личного трудового потенциала [4, с. 165].

В конечном итоге, способность работника к труду реализуется в конкретных технических, экономических, организационных, социальных и других условиях, от которых зависят результаты труда. Такая интерпретация тесно связана с характеристикой производ-

ственного потенциала предприятия, которая играет немалую роль в реализации способностей и личного трудового потенциала [3, с. 197].

Таким образом, содержание личного трудового потенциала обнаруживает, с одной стороны, перспективы участия работника в общественно-полезной деятельности, как специфического производственного ресурса, с другой, характеризует качества работника, воссоздающие степень развития его способностей, пригодности и упорядоченности к продуктивному выполнению работ определенного вида и качества, отношения к труду, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей.

Среди других параметров личного трудового потенциала можно выделить соответственно:

- параметры, характеризующие социально-демографические компоненты трудового потенциала коллектива предприятия: половозрастная структура, уровень образования, семейная структура, состояние здоровья и др.;
- параметры производственных компонентов трудового потенциала: профессионально-квалификационная структура, повышение и обновление профессионального уровня, творческая активность.

Совокупность личных трудовых потенциалов работника формируют совокупный трудовой потенциал предприятий, на которых реализуют свою трудовую функцию экономически активное население в трудоспособном возрасте.

Процесс использования и совершенствования трудового потенциала региона ориентирован на: максимизацию уровня занятости населения; совершенствование профессионально-квалификационного уровня работников в соответствии с требованиями региональной экономики; повышение уровня безопасности рабочих мест; усиление мотивации работников, обогащение содержательного характера трудовой деятельности. Для достижения указанных целей государство реализует политику в сфере труда и занятости населения; инвестиционную политику; инновационную политику; структурную политику.

На сегодняшний момент, доминирующую важность и взаимообусловленность процесса совершенствования, обуславливает признание трудового потенциала основополагающим фактором социально-экономического прогресса в российских регионах и стране в целом.

Литература

1. Давыдова В.В. Тенденции в развитии трудового потенциала региона. [Текст] / Давыдова В.В. // Экономические и социальные перемены в регионе // Выпуск № 24. – 2004 г. – С.30-36.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Электронный ресурс: утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662 =р. URL: <http://www.far.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>.
3. Сорокина Н.Ю. Формирование трудового потенциала и его преобразование в трудовые ресурсы в системе регионального управления. [Текст] / Сорокина Н.Ю. // Известия Тульского государственного Университета.//Выпуск №1-1. – 2013г. – с.190-199.
4. Сорокина Н. Ю. Роль трудового потенциала в развитии социально-экономического потенциала региона. [Текст] / Сорокина Н. Ю. // Экономические науки // Выпуск №3(64). – 2010 г. – С.168- 171.
5. Чичкина В.Д., Неунылова О.Н. Роль трудового потенциала в условиях экономической нестабильности [Текст] / Чичкина В.Д., Неунылова О.Н. // Вестник Самарского Государственного Технического Университета Серия экономические науки // 2013 г. – №4. – С. 101-107

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

*Ю.Л. Расстончина, П.Ю. Кривошеев
г. Белгород, Россия*

В настоящее время система государственного регулирования ВЭД в России строится в соответствии с общепринятыми международными нормами и правилами, учитывает результаты работы по реформированию внешнеэкономического законодательства в связи с выполнением обязательств по присоединению к ВТО. В рамках Таможенного союза и в процессе формирования Евразийского экономического союза (ЕЭС) создавалась и совершенствовалась наднациональная договорно-правовая база, охватывающая расширяющийся круг вопросов экономической и внешнеэкономической политики. Одновременно проводится работа по корректировке национального законодательства в связи с передачей части полномочий на наднациональный уровень и имплементацией решений, принимаемых органами Таможенного союза.

В целом, приоритеты государственной политики в сфере реализации совершенствования регулирования ВЭД включают: обеспечение эффективной реализации внешнеторгового регулирования функций с учетом национальных интересов в формате Единого экономического пространства; упрощение административных формальностей и процедур для участников ВЭД, включая совершенствование механизмов валютного и экспортного контроля, возмещения НДС при экспорте.

Современные подходы, приоритеты и целевые ориентиры государственной внешнеэкономической политики зафиксированы в документах Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, принятых в 2012-2014 гг., а именно в:

- Указе Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 года;
- Указе Президента Российской Федерации «О мерах по реализации внешнеэкономического курса Российской Федерации» от 7 мая 2012 года;
- Указе Президента Российской Федерации «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» от 12 февраля 2013 года;
- Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утвержденных Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 года;
- Распоряжении Правительства Российской Федерации от 26 июня 2012 г. № 1125-р об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Совершенствование таможенного администрирования»;
- Распоряжении Правительства Российской Федерации от 20 июня 2012 г. № 1128-р об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р);
- Государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. №330). В приложении 1 представлена информация об основных мероприятиях данной программы и индикаторах, оценивающих степень реализации данных мероприятий;
- Государственных программах Российской Федерации по развитию отраслей и секторов экономики (в том числе программах «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности», «Развитие авиационной промышленности», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», «Развитие транспортной системы», «Энергоэффективность и развитие энергетики», «Развитие науки и техноло-

гий», «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», др.);

– Концепции формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах на 2012- 2016 годы (одобрена на заседании подкомиссии по экономической интеграции Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции 13 марта 2013 года).

Приоритетные направления внешнеэкономической политики нашей страны, которые поставлены перед Правительством в концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, представлены ниже:

– обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере;

– содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей и сферы услуг;

– интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики;

– повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление ее позиций на рынке углеводородов;

– формирование интегрированного евразийского экономического пространства;

– создание в России международного финансового центра, превращение рубля в региональную резервную валюту и расширение использования рубля во внешнеторговом обороте;

– усиление роли России в решении глобальных вопросов и формировании мирового экономического порядка.

Реализация указанных приоритетных направлений предполагает дальнейшее развитие институтов внешнеэкономической деятельности по таким направлениям, как приведение институтов формирования и реализации государственной внешнеэкономической политики Российской Федерации в соответствии с потребностями российских участников внешнеэкономической деятельности с учетом мировой практики; применение инструментов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в целях рационализации импорта и привлечения новых технологий; создание институтов участия предпринимательского сообщества в формировании внешнеэкономической политики.

Направления работы по упрощению административных процедур для экспортеров, определенные Программой развития ВЭД (Подпрограмма 4 «Совершенствование системы государственного регулирования ВЭД») и Дорожной картой по поддержке экспорта, включают:

– упрощение и ускорение процедур, связанных с подтверждением соблюдения требований законодательства об экспортном контроле;

– дальнейшую либерализацию валютного регулирования и валютного контроля при экспорте, обеспечивающую при этом сохранение необходимого уровня контроля со стороны государства для противодействия незаконному оттоку капитала;

– дальнейшие шаги по упрощению процедуры возврата НДС при экспорте, включая развитие применения заявительного порядка возмещения НДС, обеспечение возможности представления налогоплательщиками документов в электронном виде в обоснование применения налоговой ставки 0 процентов по НДС;

– организацию эффективного электронного межведомственного документооборота для упрощения применения административных процедур при экспорте;

– дифференциацию санкций, налагаемых за несоблюдение порядка оформления и представления отчетности, документов и информации.

В рамках реализации принятых документов по развитию внешнеэкономической деятельности к 2018 г. предполагается:

– сократить число документов, необходимых для экспорта товаров, не требующих лицензий и разрешений, до четырех;

- существенно сократить сроки выдачи государственными органами разрешительных документов, необходимых для экспорта товаров;
- ввести освобождение лиц от обязанности представлять документы, уже имеющиеся в базах данных государственных органов;
- провести оптимизацию системы управления рисками, позволяющую освободить добросовестных экспортеров от избыточных проверок.

В целом, совершенствование действующей системы поддержки экспорта в России должно, очевидно, включать в себя несколько направлений: устранение недостатков действующих механизмов; доработка системы; создание координирующего центра поддержки экспорта.

Другой важной задачей государства могла бы стать ежегодная разработка Национальной экспортной стратегии для ее обсуждения и утверждения правительством. Проект национальной экспортной стратегии разработан экспертами Всероссийской академии внешней торговли с участием Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института по заказу Минэкономразвития России. В связи с поступившими многочисленными замечаниями на сегодняшний день проект возвращен Министерством на доработку. [44]

По опыту США и некоторых других стран, подобный документ исключительно важен.

Целью осуществления Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 г. является обеспечение формирования и эффективной практической реализации ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России в системе мирового хозяйства, адекватно и полно представляющей и продвигающей возможности и интересы страны в глобальной экономике в соответствии с уровнем ее внутриэкономического развития.

Ресурсно-инновационная модель экспортной специализации России характеризуется следующими основными параметрами:

- объемы экспорта сырьевых товаров и материалов поддерживаются и расширяются за счет повышения уровня технологичности и инновационности соответствующих отраслей;
- увеличиваются объемы экспорта продуктов дальнейшей переработки сырья и материалов на основе реализации отраслевых модернизационных программ, совершенствования и повышения эффективности технологических процессов;
- увеличиваются объемы экспорта готовой продукции, полученной с использованием новых материалов и компонентов с улучшенными свойствами благодаря применению передовых технологий, включая нанотехнологии, а также продукции, произведенной в рамках сформированных инновационных производственно-технологических цепочек;
- значительно увеличиваются экспортные доходы, имеющие естественное «природно-географическое» происхождение, в том числе доходы от экспорта возобновляемых природных ресурсов (продукции сельского и лесного хозяйства, рыболовства), транспортных, туристических, рекреационных услуг; при этом расширение экспорта обеспечивается в значительной степени за счет применения новых технологий и инновационных решений в соответствующих сферах, способствующих повышению качества предлагаемых товаров и услуг;
- поддерживаются и расширяются объемы традиционного и в ряде случаев нового капиталоемкого экспорта, где факторами конкурентоспособности являются наличие ключевых технологий, компетенций и эффект масштаба производства; здесь выделяются, во-первых, экспорт отечественного энергосилового оборудования, турбореактивных двигателей, автомобилей, других видов машин и оборудования и, во-вторых, экспорт продукции сборочных производств с участием иностранного капитала при достижении необходимого уровня локализации;
- поддерживаются и расширяются объемы традиционного высокотехнологичного экспорта России – продукции и услуг оборонного, атомного и авиакосмического комплексов – на основе усиления инновационной составляющей их развития и применения прорывных технических решений;
- увеличиваются объемы нетрадиционного высокотехнологичного экспорта, включая продукцию и услуги нано- и биотехнологий;

– увеличиваются объемы экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг, в первую очередь инжиниринговых, компьютерных и других, связанных с реализацией отечественных технологий в виде объектов промышленной собственности. [44]

Дальнейшее совершенствование системы поддержки экспорта возможно за счет ее усиления на региональном уровне, расширения набора инструментов поддержки (в том числе, ориентированных на малые и средние предприятия, начинающих экспортеров), постепенного увеличения ее объемов, облегчения условий получения, а также унификации критериев поддержки.

Необходимость перевода экономики России на инновационный путь развития также потребует внесения определенных изменений в отечественную систему поддержки экспорта. Акцент в стимулировании необходимо будет перенести в пользу экспортеров действительно высокотехнологичной продукции. В проекте концепции «Инновационная Россия – 2020», разработанной Минэкономразвития, указано, что поддержка экспорта высокотехнологичной продукции должна стать основой при формировании системы поддержки экспорта.

Конечно, цель экспортной экспансии высокотехнологичной продукции крайне привлекательна. Однако гораздо более значима задача формирования и удовлетворения растущего внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию, в том числе за счет замещения по этим направлениям импортной продукции. Именно импортозамещение должно стать в ближайшие годы главной задачей промышленной политики.

При этом следует учитывать, что возможности развития конкурентоспособных производств за счет собственных ресурсов ограничены. По-видимому, следует определить те секторы экономики, где необходимо развивать механизмы промышленной сборки, широко привлекая иностранный капитал. В настоящее время такими секторами могут быть: станкостроение, производство строительной техники, сельскохозяйственное машиностроение, отдельные сегменты транспортного машиностроения. В этих секторах вполне может быть реализована политика привлечения иностранного капитала в обмен на временную тарифную защиту на внутреннем рынке.

Перестраивая систему государственной поддержки экспорта, необходимо обратить внимание также на то, чтобы инструменты и механизмы этой поддержки не противоречили нормам ВТО, в частности условиям ее Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам. Как уже указывалось, данное соглашение относит к запрещенным субсидиям любой экспортный кредит, предоставленный правительством (или его институтом) по ставке ниже действующей на международном рынке капиталов. Возмещение правительством (или его институтом) всех или части расходов, понесенных экспортерами в связи с уплатой процентов по кредиту, в мере, обеспечивающей получение существенного преимущества в области условий экспортного кредитования, также признается запрещенной субсидией.

Перестроенная на вышеуказанных принципах государственная поддержка экспорта станет намного эффективнее, что позволит российским производителям более активно продвигать отечественную промышленную продукцию на внешние рынки.

Литература

1. «Федеральная таможенная служба» [Электронный ресурс] : Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2004-2014 г. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>.

2. Александрова, Е. Н. Внешнеэкономическая стратегия развития России: сущность, направления и ключевые составляющие [Текст] / Е. Н. Александрова, В. Н. Маровгулов, И. В. Дорошенко // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №4. – С. 319-322.

3. Бердина, М. Ю. Регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст]: Учебное пособие / М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2011. – 101 с.

4. Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» [Электронный ресурс]. // Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации. [официальный сайт]. – М., 2014 г. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSvod/201404245>.

5. Долгов, С. И. Новое направление анализа внешней торговли России [Текст] / С. И. Долгов, Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №7. – С. 77-84.

6. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. // Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации: [сайт]. М., 2014. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Е.И. Дорохова, К.В. Медведская
г. Белгород, Россия*

Опыт многих стран мира показывает, что малый бизнес играет огромную роль в развитии экономики, так как отвечает потребностям всех сфер экономики страны, а также тенденциям мировых экономических процессов. Государства всячески стимулируют вовлечение в малый бизнес своих граждан. Так, свыше 50% населения мира заняты в малом бизнесе. Однако, в России процент занятых в этой сфере значительно ниже и достигает примерно 25%, в Белгородской области показатель составляет 20%.

Регион занимает пятое место по количеству малых предприятий Центрального федерального округа, здесь расположено 2800 малых предприятий, что составляет 3,9% от количества всех малых предприятий ЦФО. Область уступает Москве (26900 предприятий), Московской (11 400 предприятий), Воронежской (3 500 предприятий), Владимирской (3 300 предприятий) областям [6].

Всего в Белгородской области с учетом микропредприятий зарегистрировано свыше 24 000 малых предприятий [7]. Ниже представлены данные об изменении количества малых предприятий Белгородской области за 2011-2013 годы.

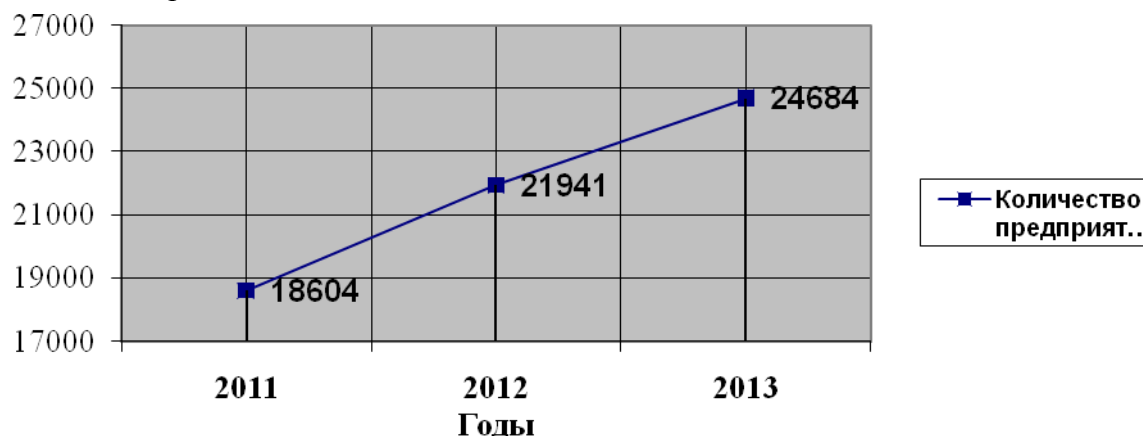


Рис. Количество малых предприятий Белгородской области в 2011-2013 годах

Составлено по материалам: Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области URL: <http://www.belg.gks.ru> (дата обращения: 04.11.2014)

Заданный период количество предприятий постоянно увеличивалось. График отражает положительную тенденцию развития малого бизнеса Белгородской области за 2011–2013 годы. Всего за три года в Белгородской области прирост количества малых предприятий составил 6 082 единицы. В дальнейшем Правительство области ставит задачу по увеличению

числа занятых в малом бизнесе, благодаря чему возрастет количество субъектов малого предпринимательства.

В таблице 1 представлены основные показатели деятельности малых предприятий области за 2011-2013 годы

Таблица 1

**Основные показатели деятельности малых предприятий
(включая микропредприятия) за 2011-2013 гг.**

	2011 год	2012 год	2013 год
Число предприятий, единиц	18604	21941	24684
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, единиц	12,1	14,3	16,0
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	102022	103330	103921
Среднемесячная заработная плата одного работающего, рублей	13061,5	13641,7	16274,2
Оборот предприятий, млн. рублей	195633,6	214752,2	214093,8
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей	91595,6	103525,4	98360,8
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей	202139,1	214782,2	210137,1
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	7226,5	8026,2	7058,3

Источник: Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области
URL: <http://www.belg.gks.ru> (дата обращения: 04.11.2014)

Важным источником развития и укрепления позиций малого бизнеса как субъекта экономических отношений являются иностранные инвестиции. Они позволяют расширить производство, являясь источником прироста производственного капитала и капитала сферы услуг, привлечения передовых технологий, ноу-хау, методов ведения бизнеса и оказывают существенное влияние на показатели деятельности субъектов предпринимательской деятельности [2]. Однако, как видно из данных таблицы, инвестиции в основной капитал сократились в 2013 году по сравнению с предыдущим годом на 967,9 млн. рублей. По показателю «инвестиции в основной капитал» Белгородская область уступает таким областям Центрального федерального округа, как Воронежская, Липецкая, Московская, Смоленская, а также городу Москва. Также в 2013 году наблюдается снижение оборота предприятий на 658,4 млн. рублей по сравнению с 2012 годом.

Показатель «Оборот» включает стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами, работ и услуг, а также выручку от продажи приобретенных на стороне товаров (без НДС, акцизов и других обязательных платежей).

В 2013 году малыми предприятиями Белгородской области отгружено товаров собственного производства 5164,6 млн. рублей меньше по сравнению с показателем 2012 года.

Малый бизнес оказывает значительное влияние на конъюнктуру рынка; качество товаров и услуг, присутствующих на рынке; развитие конкурентной среды; эффективность использования производственных ресурсов; экономический рост в целом. Множество услуг предоставляется именно субъектами малого бизнеса, т.к. благодаря сочетанию творческого потенциала и новаторства, присущих предпринимателю, малый бизнес воплощает в жизнь предпринимательский потенциал, обеспечивая свободу выбора при совершенствовании старых и внедрении новых товаров и услуг. И благодаря своей способности подстраиваться под

постоянно изменяющиеся пожелания и требования потребителя, малое предприятие в силах достаточно быстро переориентировать производство в соответствии с существующим спросом на рынке каких-либо товаров или услуг [3, с. 154]. Ниже представлены услуги, предоставляемые субъектами крупного, среднего, малого бизнеса, а также индивидуальными предпринимателями и их доля в валовом региональном продукте (ВРП).

Таблица 2

**Доля услуг, предоставляемых субъектами предпринимательства
Белгородской области, в ВРП в 2013 году**

Услуги	Всего, %	Крупные и средние предприятия	Малые предприятия (без микропредприятий)	Микропредприятия	ИП
Бытовые	100	3,2	5,5	4,7	30,5
Транспортные	100	26,6	2,6	4,7	86,6
Связи	100	96,9	2,5	0,5	0,1
Коммунальные	100	99,5	0,4	0,0	0,1
Туристские	100	2,8	5,3	87,2	4,7
Культуры	100	38,5	46,1	6,6	8,8
Физ. культуры и спорта	100	56,4	17,0	8,6	18,0
Медицинские	100	52,2	12,9	6,5	28,4
Системы образования	100	93,1	0,5	0,0	6,4
Фермерского хозяйства	100	25,1	37,4	7,5	30

Источник: Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области
URL: <http://www.belg.gks.ru> (дата обращения: 06.11.2014)

Субъектами малого бизнеса предоставляются услуги в области культуры (46,1%), физической культуры и спорта (17%), а также значительная степень участия субъектов малого предпринимательства отмечается в сельскохозяйственной деятельности (37,4%). В Белгородской области коммунальные услуги в основном предоставляются крупными и средними субъектами предпринимательства (свыше 99%), как и услуги связи (около 97%) и большинство образовательных услуг (93%). Наиболее активная деятельность микропредприятий отмечается в сфере туристских услуг (87%).

Большая доля транспортных, бытовых, медицинских услуг предоставляется индивидуальными предпринимателями.

Но, несмотря на то, что малый бизнес Белгородской области является достаточно перспективным, и его благоприятное развитие способно решить множество проблем региона, не только экономических, но и социальных, его состояние нельзя назвать идеальным. Малые предприятия Белгородской области сталкиваются с рядом проблем, основными из которых являются следующие.

1. Сырьевая направленность экспорта.

Для преодоления этой проблемы необходимо направлять усилия Правительства области на диверсификацию экспортного потенциала. Достигать ее следует через развитие и поддержку предприятий, осуществляющих обработку добытых ресурсов, а также занятых в производственной деятельности.

2. Снижение экспортного потенциала.

Чтобы разрешить данную проблему, необходимо предпринять действенные меры для поддержки производителей, экспортирующих свою продукцию. В числе таких мер можно назвать: льготное налогообложение и кредитование, государственное страхование экспортных операций и другие средства государственного регулирования [2].

3. Низкая конкурентоспособность производимых в регионе товаров по сравнению с товарами, изготовляемыми за рубежом.

Необходимо обеспечение конкурентоспособности экономики за счет перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития в условиях глобализации российской экономики. Повышение устойчивости экономики области за счет совершенствования условий и стимулирования развития малого бизнеса, в особенности предоставление особых льгот той его части, которая осуществляет внешнеторговую деятельность.

Необходимым элементом стимулирования предпринимательской деятельности является эффективная законодательная база, главной целью которой является создание благоприятной среды для граждан, занятых в сфере предпринимательской деятельности, а также снижение трудностей, с которыми могут столкнуться начинающие предприниматели.

Правительство Белгородской области нацелено на создание общих экономических, правовых и организационных условий для формирования благоприятной предпринимательской среды, способствующей привлечению населения в малый бизнес.

Так, 20 октября 2014 года Правительством Белгородской области было принято распоряжение «О финансовой поддержке инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого предпринимательства в рамках мероприятия «Программа поддержки начинающих – гранты начинающим на создание собственного бизнеса», которое предусматривает предоставление 57 субъектам малого предпринимательства целевых грантов размером до 300 тыс. рублей в объеме 17 100,0 тыс. рублей. Также 28 октября 2014 года было принято решение об оказании государственной поддержки за счет средств областного и федерального бюджетов 38 инвестиционным проектам субъектов малого предпринимательства, реализуемым на основе договоров финансовой аренды (лизинга).

Для дальнейшего развития бизнеса правительством Белгородской области в 2014-2025 годы будут реализовываться мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства за счет:

- развития инновационной инфраструктуры, совершенствования государственной поддержки инновационной деятельности предпринимательства;
- упрощения для малых предприятий доступа к покупке и аренде недвижимости;
- совершенствования финансово-кредитных и организационных механизмов, обеспечивающих условия для интенсивного роста этого сектора экономики, стимулирования производственных направлений малого бизнеса, развития экспортного потенциала малого предпринимательства и совершенствования мероприятий по поддержке внешнеэкономической деятельности предпринимателей;
- стимулирования и поддержки деловой интеграции малых предприятий со средними и крупными предприятиями, в том числе путем развития системы субконтрактации (одна из форм производственного (промышленного) аутсорсинга, применяемого промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов);
- развития кадрового потенциала субъектов малого предпринимательства путем организации информационно-образовательных программ для различных категорий субъектов малого и среднего бизнеса, обеспечения работы информационного портала для малого и среднего бизнеса, центра бизнес-информации и организации дистанционного образования предпринимателей;
- сокращение административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности;
- развитие социального партнерства в сфере взаимоотношений субъектов малого предпринимательства и органов власти всех уровней области [5].

В настоящее время происходит постепенное восстановление малого бизнеса Белгородской области после мирового экономического кризиса. В области создается множество условий для благоприятного развития малых предприятий, т.к. они являются экономической основой развития и укрепления внешнеторговых связей региона. Малый бизнес является основой экономики, поэтому его состояние в значительной степени сказывается на внешнеэкономических связях региона.

Главной отличительной особенностью малого предприятия является его гибкость, маневренность, т.е. способность быстро, оперативно реагировать на различные изменения рынка и подстраиваться под интересы и спрос покупателей, что в условиях сложной политической обстановки является важным фактором развития экономики региона.

Литература

1. Блинов, А.О. Малое предпринимательство: теория и практика. [Текст]: Учебник. / А.О. Блинов, И.Н. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 356 с.
2. Дорохова Е.И. Внешнеэкономический потенциал Белгородской области: состояние и приоритетные направления развития. Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия История. Политология. Экономика. Информатика [Электронный ресурс] / Е.И. Дорохова, Е.Н. Камышанченко – 2014 № 15 (186). Выпуск 31/1 – URL: http://unid.bsu.edu.ru/unid/res/ved/detail.php?IBLOCK_ID=106&SECTION_ID=569&ELEMENT_ID=305160.
3. Половинкин, П.Д. Экономическая сущность и содержание пред-принимательской деятельности. [Текст]/ П. Д. Половинкин, В. Е. Савченко. – СПб.: СПбУЭФ, 2010. – 528 с.
4. Тореев В. Б. Эффективность программ поддержки малого предпринимательства [Текст] / В. Б. Тореев – М.: Экономическая наука современной России. – 2013. – 476с.
5. Портал малого и среднего предпринимательства Белгородской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.31msb.ru/> (дата обращения: ...)
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belg.gks.ru>

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА С ПОЗИЦИЙ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Р.Н. Великанский
г. Старый Оскол, Россия

В условиях жесткой конкуренции, необходимости повышения производительности труда и эффективности предприятий реального сектора экономики, все большую актуальность приобретает проблема качества профессиональной подготовки выпускников учреждений профессионального образования.

Составляющими данной проблемы являются:

- несоответствие уровня подготовки выпускников профессиональным требованиям, предъявляемым работодателем;
- отсутствие оптимального сочетания в образовательном процессе теоретических знаний с глубоким пониманием производственных процессов действующей технологии.

Существует разрыв между профессиональным образованием и потребностями экономики как по качеству, так и по количеству специалистов. Профессиональное образование недостаточно гибкое, что выражается в неспособности меняться в соответствии с изменениями в экономике.

Большинство образовательных программ устарели, отсутствуют четкие критерии оценки их качества, большинство из действующих образовательных стандартов не соответствует требованиям работодателя. Иногда образование и бизнес развиваются по траекториям, не связанным друг с другом.

Для решения этой проблемы необходима разработка организационно-экономических механизмов управления развитием региона, способных обеспечить более высокую степень взаимодействия образования и бизнеса. Что позволит создать систему непрерывного профес-

сионального образования, которая способна не только реагировать на структурное изменение экономики региона, но и готовить квалифицированные кадры с опережением спроса.

В этой связи целесообразно разработать методологию управления научным и технико-технологическим воспроизводством, – обоснованную систему интеграции стейкхолдеров взаимного процесса подготовки кадров: корпоративная структура (бизнес), учреждение профессионального образования (образование), администрация местных органов самоуправления (региональная власть) и представители местного сообщества (население). Мировой и в определенной мере отечественный опыт показывает, что наилучший способ решения данной проблемы – создание промышленно-образовательных кластеров. Согласно классическому определению, в основе которого лежит подход М. Портера, кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенных сферах, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1].

Промышленно-образовательные кластеры включают в себя следующие, так называемые, стейкхолдеры: базовые предприятия, учреждения высшего и среднего профессионального образования, административные структуры и будущих выпускников. Цели и интересы участников промышленно-образовательного кластера представлены в таблице.

Таблица

**Интересы стейкхолдеров в рамках функционирования
промышленно-образовательного кластера**

Наименование	Корпоративная структура (бизнес)	Учреждение профессионального образования (образование)	Администрация местных органов самоуправления (региональная власть)	Местное сообщество (население)
Ожидания, интересы	Высокая капитализация компании	Подготовка студентов в соответствии с требованиями ФГОС	Исполнение бюджета путем налоговых поступлений	Достойная оплата труда, возможность профессионального и карьерного роста
Цель	Высококвалифицированный персонал	Выпускник, соответствующий требованиям современного производства (знания, навыки)	Сохранение рабочих мест для населения региона	Трудоустройство на промышленное предприятие

Получая возможность быстро и постоянно обмениваться информацией, совместно использовать уникальное оборудование, знания и технологии, участники кластера ускоряют внедрение инноваций и модернизацию технологических цепочек. В результате создаются дополнительные конкурентные преимущества за счет эффекта масштаба, охвата и синергии.

Промышленно-образовательный кластер обеспечивает более эффективную интеграцию участников образовательной и производственной систем, создает предпосылки для развития социально-экономической инфраструктуры региона.

Взаимодействие образования и бизнеса помогает сформировать требования работодателя, а образовательному учреждению – построить свою образовательную программу. Образовательные стандарты нового поколения являются гибкими: они позволяют самому учебному заведению наполнять содержание 50% программ. Это дает возможность учесть пожелания работодателей в отношении студентов, обучение которых оплачивается ими [2].

Основными направлениями взаимного сотрудничества стейкхолдеров промышленно-образовательного кластера являются:

- совместная разработка программ обучения студентов с целью качественной подготовки будущих работников;
- совместное финансирование развития учебно-материальной базы;
- организация всех видов практики студентов;
- реализация программ дополнительного образования;
- материальная поддержка преподавателей в виде выплаты грантов по результатам ежегодной оценки его деятельности (успеваемость студентов, методическая работа, повышение квалификации и т.д.);
- участие руководителей предприятия в качестве председателей и членов Государственных аттестационных комиссий образовательных учреждений;
- реализация стипендиальных программ;
- профориентационная работа по повышению престижа технического образования и повышению конкурса в учебные заведения.

Эффективное и устойчивое функционирование и развитие промышленно-образовательного кластера возможно при условии совпадения интересов стейкхолдеров для обеспечения предприятий реального сектора экономики квалифицированными кадрами путем взаимодействия всех звеньев кластера.

Литература

1. Портер М. Конкурентное преимущество [Текст]. – Москва: Альпина Бизнес Бук, 2005. – 654с.
2. Образование: кооперация как ключ к успеху [Электронный ресурс] / Экспертный канал Открытая экономика. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1149488.html>.

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

***Е.Ю. Патрина**
г. Белгород, Россия*

В условиях интеграции, интернационализации и других глобализационных процессов, деятельность международных компаний представляет собой движущую силу экономического роста как отдельных регионов, так и мировой экономики в целом. Значение таких организаций растет вместе с географией их присутствия

Термин международная компания в российской практике охватывает большое количество разнообразных по своей структуре, размерам и организационным формам коммерческие предприятия.. Н.Г. Доронина и Н.Г. Семилютина видят своеобразие дефиниции международной компании в том, что «к международным относят многонациональные предприятия, имеющие по всему миру разветвленную сеть филиалов и дочерних компаний. При этом экономическая подчиненность и юридическая независимость дочерних компаний от головной организации являются основными характеристиками таких международных организаций». В западной экономической мысли четкого определения понятия 'международная компания' нет, так, в иностранной литературе мы чаще сталкиваемся с понятием транснациональной корпорации.

Для любой открытой экономики присутствие международных компаний неизбежно. В таком случае, целевая функция макроэкономической политики абсолютно каждого развитого государства представляет собой извлечение выгоды из присутствия транснациональных корпораций на территории, построение взаимовыгодного сотрудничества для поддержания экономического роста.

Анализ развития ТНК как формы международного бизнеса показывает поразительную динамику роста. В 1969 году существовало около 7.000 транснациональных корпораций.

В 1992 насчитывалось уже более 37.000, при этом появилось 200.000 иностранных отделений подконтрольных международным компаниям в различных регионах. К 2013 году количество ТНК выросло до 82.000, количество филиалов и контролируемых дочерних компаний достигло 810.000 [4]

Общепризнанной методологией исследования деятельности международных компаний является изучение эффекта прямых иностранных инвестиций посредством детализированного анализа большого количества групп показателей, который, в свою очередь, содержит в себе огромный потенциал к исследованиям.

Таблица

**Выборка индикаторов деятельности международных компаний,
период 2008-2013 гг**

Показатель	Значение в тек.ценах (млрд долл. США)		Годовой прирост (в процентах)			
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Год						
Приток ПИИ	207	1697	39.4	30.0	50.1	-14.2
Отток ПИИ	239	2853	35.6	65.0	58.9	-13.5
Слияния и Поглощения	112	673	62.9	28.4	38.1	-34.7
Продажи зарубежом	6026	30311	8.1	26.8	18.9	-4.6
Выпуск продукции зарубежом	1477	6020	6.9	21.6	20.1	-4.4
Стоимость активов зарубежом	5938	69771	18.9	4.8	23.9	-5.0
Экспорт	1498	6664	3.6	21.3	15.0	15.4
Затраты на оплату труда зарубежом	224476	77386	9.7	8.5	11.4	-3.7

Составлено по данным источника [2]

Анализ данных таблицы показывает, что международные компании превратились в определяющий фактор развития подавляющего количества национальных экономик. За период 2008-2013 гг крупнейшие ТНК произвели 30% мирового ВВП, инициировали 16% мирового экспорта, и обеспечили заработком 11% трудового населения планеты.

Деятельность международных компаний гипертрофировала влияние внешних факторов на развитие экономики регионов. Во-первых, международный бизнес дает толчок к экономическому развитию страны, и способствуют эффективному распределению ресурсов. Во-вторых, экспансия ТНК влечет за собой развитие технологий и человеческого капитала. Первостепенная обязанность правительства заключается в том, чтобы обеспечить поддержание конкурентных преимуществ региона на международном уровне через такое сотрудничество. Толчок развития международной компании может разбудить экономику региона, повлиять на ее размеры и структуру, существенно изменить цены на ресурсы и улучшить инфраструктуру.

Иногда вклад в развитие региона, который оказывают филиалы международных компаний, намного полезнее, чем если бы те же ресурсы использовали локальные, местные производители. Благодаря своим возможностям, корпорации способствуют развитию человеческого капитала принимающей страны (талантливые ученые, инженеры, амбициозные управленцы), одновременно с благоприятствующим доступом к технологическим разработкам (уже осуществленным, или ждущих своего развития), и имеющейся уникальной научной базе региона (возможное наличие высококлассных высших учебных заведений). Может показаться, что филиал, создающий такой эффект, идеально интегрирован в развитие национальной экономики, так как он серьезно расширяет конкурентные преимущества страны через внедрение в производство качественно новых ресурсов, полученных в результате инвестиций в образование и переподготовку, научную базу и программ по развитию

технологий. Самые очевидные результаты всего этого – высокие ставки заработной платы, усиление национальной валюты, высокие показатели роста, которые впоследствии могут повлиять на дальнейшее инвестирование в экономику региона.

В целом влияние международных компаний на российскую экономику нельзя охарактеризовать однозначно положительно или отрицательно. Несмотря на значительные по российским меркам потоки ПИИ в широкий круг промышленных отраслей, главной целью корпораций на территории России стали не инвестиции в производство, а прорыв на российский рынок сбыта с продукцией, которая производится предприятиями ТНК в третьих странах. Инвестиции вносятся прежде всего в сферу обращения. Однако можно подчеркнуть противоречивость и в этом вопросе. Среди крупных иностранных холдингов есть и такие, которые, придерживаясь вышеназванной стратегии, все же осуществляют прямые иностранные инвестиции непосредственно в отечественное производство. Это особенно характерно для нефтяных корпораций, что еще больше способствует смещению региональных точек развития к территориям, осуществляющим добычу сырья.

При анализе различных характеристик экономики России, которые подлежат оценке ведущими мировыми рейтинговыми агентствами, можно выделить следующие основные барьеры положительного эффекта организации деятельности международных компаний на территории государства: коррупция, инфляция, зависимость экономического положения от цен на сырье, налоговый контроль и налоговые ставки, порядок экспортной и импортной таможенной очистки, состояние инфраструктуры, относительная слабость банковского сектора, низкая конкурентоспособность несырьевого сектора.

Именно улучшение указанных характеристик позволит повысить общий уровень развития экономики регионов России и создаст дополнительные возможности для инвесторов.

Литература

1. Тимонина, И.Л. Развитие международного бизнеса [Текст] / И.Л.Тимонина, И.В. Колесникова, Э.Г. Мартиросян. – М.: Издательство «Дело» РАНХиГС, 2011. – 152 с.
2. Bloomberg Visual Data. [Электр.ресурс] / Bloomberg Industry Leaderboard: What companies are the leaders within each industry. Retrieved from: <http://www.bloomberg.com/visual-data/industries/q/market-leaders>.
3. Daniels, John D. International business: environments and operations / John D. Daniels, Lee H. Radebaugh. Addison Wesley Longman, Inc, 2011. – 992 p
4. UNCTAD (2012). World Investment Report 2012: Transnational Corporations, Extractive Industries and development [Электр.ресурс] // United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.9. System Requirements: Adobe Acrobat Reader. Retrieved from: http://www.unctad.org/en/docs/wir2012_en.pdf

МЕТОДОЛОГИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

***А. Л. Ф. Муноз
г. Белгород, Россия***

Под методологией оптимизации инвестиционного потенциала подразумеваем определение регионом оптимальной и адекватной стратегии его формирования. Оптимальная стратегия должна отвечать требованиям гибкости реагирования на конъюнктуру изменяющейся рынка капитала, а также быть способной достигать поставленных задач с минимальными затратами, максимизируя социально-экономический эффект от затрат на развитие инвестиционного потенциала.

С целью формирования оптимальной стратегии развития элементов инвестиционного потенциала предложено «поле инвестиционного потенциала», согласно которому все элементы распределены в зависимости от их значимости для ведения бизнеса и уровня их доступности.

Под инвестиционным потенциалом региона понимается совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических элементов региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал региона.

Показатель значимости инвестиционного потенциала для инвестора (ЗП) приравнивается к единице, если он рассматривается инвесторами как средний или «рядовой». «ЗП» = 0, в случае полного отсутствия значимости данного элемента для бизнеса. Максимальное значение «ЗП» зависит от величины превышения среднего уровня.

Показатель доступности элемента инвестиционного потенциала (Д) принимается за единицу, в случае, когда он находится на оптимальном для инвесторов уровне. «Д» = 0, в случае отсутствия данного элемента инвестиционного потенциала в регионе. Максимальное значение «Д» зависит от величины превышения оптимального уровня. Таким образом, «поле инвестиционного потенциала» состоит из четырех секторов (рис. 1)

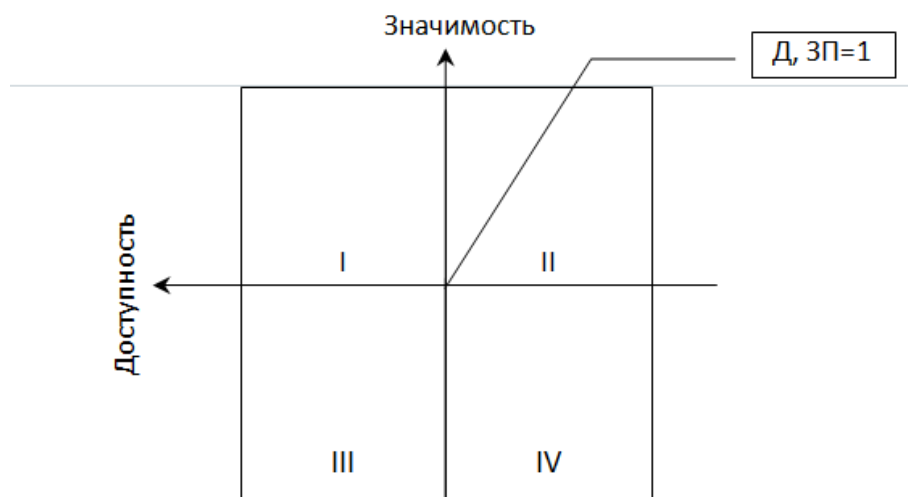


Рис. 1 Поле оценки инвестиционного потенциала региона

Первый – элементы инвестиционного потенциала, которые характеризуются высокой степенью доступности, а также имеющие сравнительно высокое влияние на эффективность инвестиций;

Второй – элементы инвестиционного потенциала, которые представлены в дефиците, но при этом имеют сравнительно высокое влияние на эффективность инвестиций;

Третий – элементы инвестиционного потенциала, которые характеризуются высокой степенью доступности, но при этом имеют не высокое значение для бизнеса;

Четвертый – элементы инвестиционного потенциала, которые представлены в дефиците, и при этом их влияние на эффективность инвестиций низкая.

Исходя из предложенной классификации секторов поля инвестиционного потенциала региона, регионам предлагается следующая стратегия оптимизации развития составляющих инвестиционного потенциала или другими словами стратегия «абсолютного» развития инвестиционного потенциала. Относительно элементов инвестиционного потенциала, относящихся к первому сектору, региону нет необходимости принимать меры по их развитию, до тех пор, пока не наметится тенденция снижения их доступности, или другими словами, пока появятся признаки их перехода во второй сектор.

В случае с элементами инвестиционного потенциала, относящиеся ко второму сектору, регион должен предпринимать активные действия по переводу их в первый сектор, с по-

мощью увеличения их доступности. Этого можно достичь как путем количественного увеличения предложения элементов инвестиционного потенциал (повышение «емкости» инвестиционного потенциала), так и путем снижения себестоимости их использования.

Что касается третьего сектора, то, учитывая их низкую значимость и высокую степень доступности для инвестора, региону достаточно поддерживать их текущее состояние в части доступности. И наконец, в случае с элементами четвертого сектора, региону нет необходимости принимать любые меры повышения их доступности, несмотря на их ограниченное предложение, так как влияние данных элементов на эффективность инвестиций достаточно низкое.

Стоит отметить, что возможность использования инвестиционного потенциала в регионе ограничивается наличием инвестиционных рисков и барьеров. С целью формирования оптимальной стратегии «относительного» развития инвестиционного потенциала региона, которая заключается в устранении факторов риска и барьеров, предложены «поле инвестиционных рисков» и «поле инвестиционных барьеров» (рис. 2, 3).

Поле инвестиционных рисков

Стратегии оптимизации управления инвестиционными рисками, основанная на распределении всех элементов инвестиционного риска в зависимости от величины возможных убытков и вероятности их возникновения (рис. 2) показаны на рисунках 4-6.

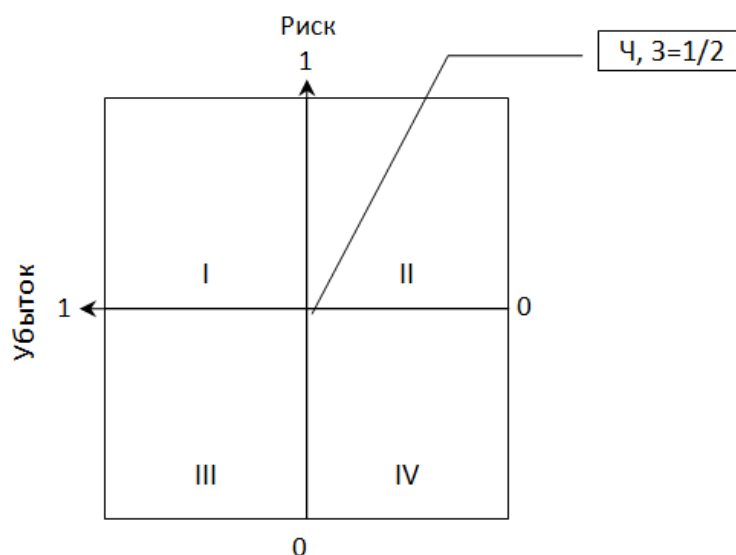


Рис. 2. Поле оценки инвестиционных рисков региона

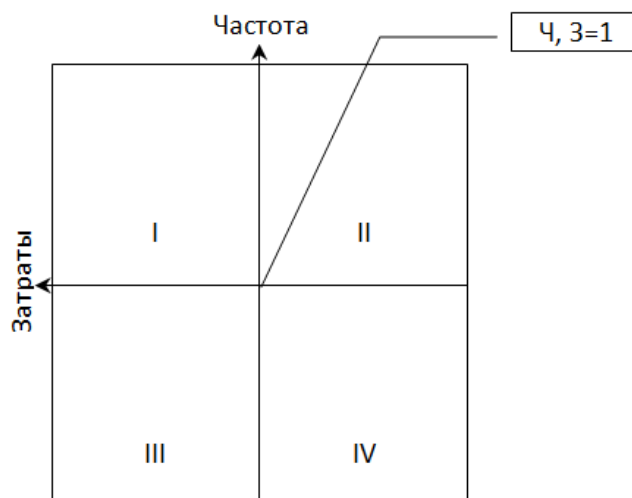


Рис. 3. Поле оценки инвестиционных барьеров региона

Вероятность возникновения рисков (В) равна единице, если она рассматривается, как предельно допустимая для ведения бизнеса. «В» = 0 – в случае полного отсутствия вероятности возникновения рисков. Убытки от риска (У) приравнивается к единице, в случае если он воспринимается инвесторами как предельно допустимый. «У» = 0 – в случае отсутствия ущерба инвестора при возникновении данного риска.

Таким образом, «поле инвестиционного риска» состоит из четырех секторов:

Первый – элементы инвестиционного риска, убытки от которых сравнительно высоки, и при этом вероятность их возникновения тоже высокая;

Второй – элементы инвестиционного риска, убытки от которых не высоки, но при этом вероятность их возникновения высока;

Третий – элементы инвестиционного риска, убытки от которых могут быть значительными, но вероятность их возникновения низкая;

Четвертый – элементы инвестиционного риска, убытки от которых не высоки и при этом вероятность их возникновения низкая.

Исходя из предложенной классификации секторов поля инвестиционного риска предлагается использование дифференцированной стратегии управления инвестиционными рисками. Основное внимание региона должно быть сосредоточено на управлении первого сектора рисков (рис. 4.). В зависимости от того, какое вмешательство может быть наиболее оперативным и менее затратным, регион должен предпринимать действия по переводу данных рисков или во второй, или в третий сектор путем снижения возможного уровня убытков или вероятности возникновения риска соответственно.

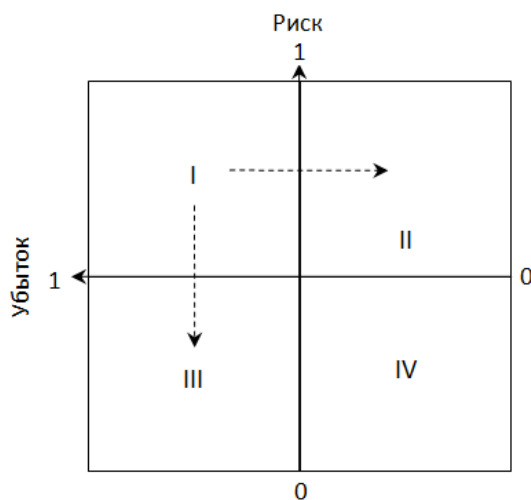


Рис. 4. Стратегия управления инвестиционными рисками первого сектора

Такой взгляд в оценке российских компаний горно-металлургического сектора, несущих катастрофические убытки, представляется весьма реальным. Он заставляет многих из них отказаться от вполне законных схем оптимизации налогов, и тем самым, вынуждая их снизить рентабельность бизнеса. В случае же, если государство определило четкие критерии отнесения схем по оптимизации налоговых платежей в легальные, либо не легальные, тогда имеется возможность снизить вероятность возникновения данного политического риска, переместив его тем самым во второй сектор.

Что касается элементов риска второго сектора, то хотя они и не связаны со значительными убытками, но вследствие высокой вероятности их возникновения, они увеличивают убытки инвестора в долгосрочном периоде. Региону необходимо применять меры по снижению вероятности их возникновения и перевод в четвертый сектор (рис. 5).

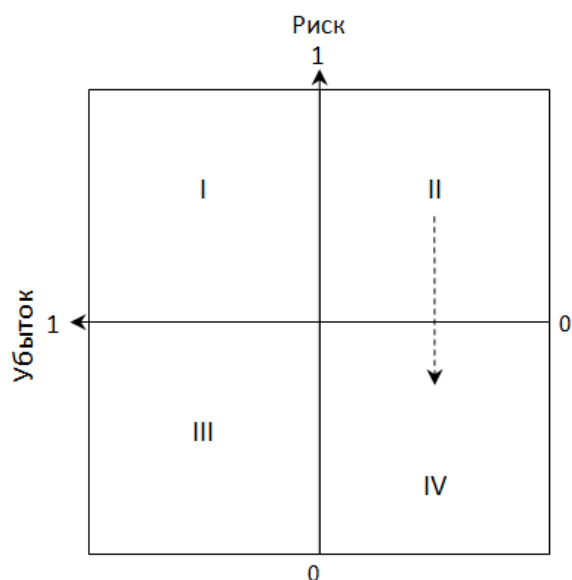


Рис. 5. Стратегия управления инвестиционными рисками второго сектора

В случае с третьим сектором, региону необходимо применять меры по снижению возможных убытков по данным рискам и тем самым переводить их в разряд четвертого сектора. Данные инвестиционные риски, несмотря на низкую вероятность их возникновения, остаются под пристальным вниманием инвесторов ввиду возможности значительных убытков (рис. 6).

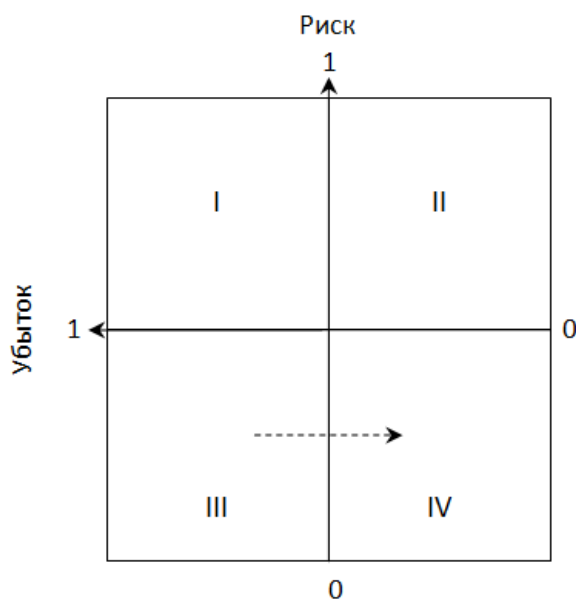


Рис. 6. Стратегия управления инвестиционными рисками третьего сектора

Регион должен попытаться снизить объем возможных убытков, например, путем компенсации части страховки компаний на случай техногенных катастроф или за счет создания страхового фонда.

К третьему сектору можно отнести политический риск инвестиций в отрасли, использующие природные недра (например, металлургическая промышленность), заключающийся в изменении правил игры при смене руководства государства и возможном пересмотре результатов тендеров.

И, наконец, в случае с элементами инвестиционного риска, относящимися к четвертому сектору, регион может уменьшить свое влияние на них до минимума, так как вероятность

наступления данного вида рисков достаточно низкая, но, даже в случае их возникновения, убытки инвестора будут незначительными.

Примером может быть риск инвестиций в сельское хозяйство. Как известно, из-за плохой социальной защищенности и обнищание села часть сельского населения имеет отрицательное отношение к предпринимательству, что таит в себе возможность проявления саботажа бизнеса в сельском хозяйстве. Убытки, связанные с данным риском небольшие и вероятность их возникновения не так уж высока вследствие сложности сокрытия неправомερных действий в немногочисленных сельских поселениях, где все тайное быстро становится явным.

Поле инвестиционных барьеров

Возможность использования инвестиционного потенциала также ограничивается такими факторами, как инвестиционные барьеры. С целью формирования оптимальной стратегии управления процессом устранения инвестиционных барьеров, все препятствия на пути инвестиций распределены в зависимости от величины затрат, необходимых для их преодоления и частоты возникновения данных барьеров в процессе ведения бизнеса (рис. 3).

Показатель затрат, необходимых для преодоления возникающих инвестиционных барьеров (Z) принимается за единицу, если они рассматриваются как нормальные для инвесторов. $\langle Z \rangle = 0$ – в случае отсутствия расходов у инвестора для преодоления барьеров. Максимальное значение $\langle Z \rangle$ является для инвесторов предельно допустимыми затратами.

Показатель частоты возникновения инвестиционных барьеров ($\langle Ч \rangle$) равен единице, в случае если он воспринимается как нормальный. $\langle Ч \rangle = 0$, в случае полного отсутствия данного вида барьера. Максимальное значение $\langle Ч \rangle$ зависит от величины превышения частоты возникновения данного вида барьера над нормальным уровнем (предельно допустимая частота).

Таким образом «поле инвестиционных барьеров» включает в себя четыре сектора:

Первый – барьеры, возникают часто на пути бизнеса и требуют высоких затрат для их преодоления;

Второй – барьеры, возникают часто на пути бизнеса, но не требуют высоких затрат для их устранения;

Третий – барьеры, возникают редко на пути бизнеса и при этом нужны высокие затраты на их преодоление;

Четвертый – барьеры, возникают редко на пути бизнеса и требуют не высоких затрат для их преодоления.

Исходя из предложенной классификации секторов поля инвестиционных барьеров, региону предлагается использовать следующие стратегии по устранению инвестиционных барьеров. Первый сектор барьеров, требует безотлагательного вмешательства со стороны региона с целью их устранения, поскольку частота их возникновения и стоимость решения данных проблем для инвестора существенно уменьшают инвестиционный потенциал региона. Региону необходимо предпринимать меры по снижению расходов или частоты возникновения барьеров и переводить их во второй, или в третий секторы, соответственно, в зависимости от того, что можно сделать наиболее оперативным путем (рис. 7).

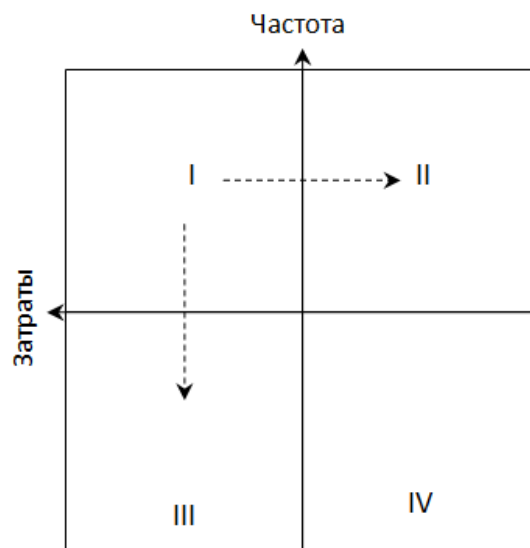


Рис. 7. Стратегия управления инвестиционными барьерами первого сектора

Примером барьера первого сектора может быть уровень бюрократизации в строительной области, заключающийся в непрозрачной и запутанной процедуре согласований проектно-сметной документации в исполнительных органах для получения разрешения на застройку объекта. В данном случае наиболее простым путем уменьшения данного барьера может стать упорядочение процедуры через назначение строгих сроков рассмотрения документов и четких и однозначных критериев для их согласования или отклонения. Это могло бы привести к уменьшению затрат на оплату бюрократической ренты, что позволило бы перевести данный инвестиционный барьер в разряд второй группы.

Для барьеров второго сектора региону целесообразно сосредоточить свои усилия на снижении частоты их возникновения, учитывая то, что они регулярно появляются в процессе ведения бизнеса и могут стать вполне принципиальными для инвестора при утверждении решения о месте инвестирования, даже несмотря на то, что их устранение не требует высоких затрат (рис. 8).

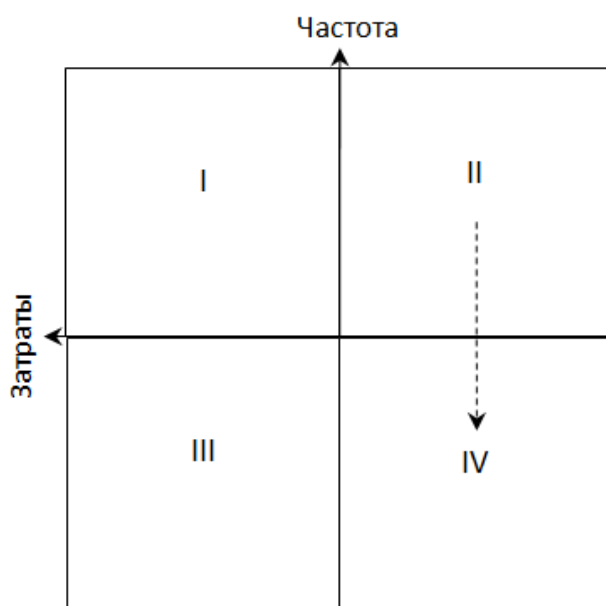


Рис. 8. Стратегия управления инвестиционными барьерами второго сектора

Примером барьеров второго сектора также может быть уровень бюрократизации экономики, который заключается в необходимости рассылки одинаковой отчетности о хозяйственной деятельности предприятия в несколько инстанций. Расходы на преодоление данного барьера не высокие, но, учитывая необходимость подавать подобные отчеты ежеквартально – это вызывает негативную реакцию инвесторов. Решением может быть увеличение периода отчетности и использования принципа «единого окна».

Что касается барьеров третьего сектора то хотя они возникают довольно редко в процессе ведения бизнеса, но в то же время расходы, связанные с их устранением достаточно высоки, в связи с чем, региону необходимо принимать меры, прежде всего, по снижению расходов инвесторов в случае возникновения данных барьеров (рис. 9).

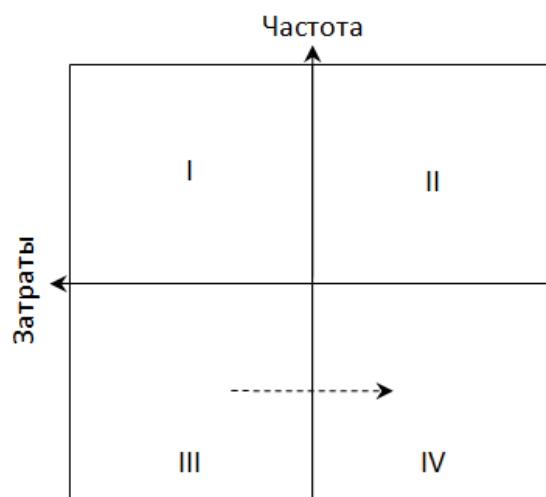


Рис. 9. Стратегия управления инвестиционными барьерами третьего сектора

В случае с барьерами из четвертого сектора, учитывая то, что инвестору приходится не так часто с ними сталкиваться и даже в случае их возникновения, расходы, связанные с устранением их не существенные, региону целесообразно не делать каких-либо мер по их устранению.

Каждый сектор в определенный момент времени имеет ту или иную привлекательность для инвестиций, которая связана не только с имеющимся инвестиционным потенциалом, но и со сложившейся конъюнктурой рынка.

Таким образом, для региона не целесообразно делать какие-либо действия по развитию инвестиционного потенциала отрасли, не определив региональные приоритеты инвестирования. Очевидно, что развивать все отрасли в равной степени одинаково невозможно, ввиду ограниченных региональных ресурсов и времени.

В связи с этим, предлагается использовать модель «поле региональных приоритетов инвестирования». Данная модель позволяет выбрать оптимальную стратегию развития инвестиционного потенциала отрасли путем определения соотношения долей отраслевых инвестиций региона в масштабе национальной отрасли и тенденций инвестиционной динамики региональной отрасли в национальном масштабе. Для определения тенденции инвестиционной динамики в модели используется коэффициент значимости роста иностранных инвестиций в отрасли региона в национальном масштабе:

$$W_{ri} = \frac{I_{ri}}{I_r} / \frac{I_i}{I}, \quad (1)$$

где I_{ri} – рост иностранных инвестиций в долях к предыдущему году по i -ой отрасли r -горегииона, I_r – рост иностранных инвестиций в долях к предыдущему году по r -ому региону, I_i – рост иностранных инвестиций в долях к предыдущему году по i -ой отрасли страны, I – рост иностранных инвестиций в долях к предыдущему году по стране в целом.

Соотношение долей иностранных инвестиций в *i*-ую отрасль в масштабах региона и отрасли в целом равняется.

$$K_{ri} = \frac{N_{ri}}{N_r} / \frac{N_i}{N} \quad (2)$$

где N_{ri} – объем иностранных инвестиций в *i*-ую отрасль *г*-го региона, N_i – объем иностранных инвестиций в *i*-ую отрасль страны, N_r – объем иностранных инвестиций в *г*-ый регион, N – объем иностранных инвестиций в страну.

Таким образом «поле региональных приоритетов инвестирования» имеет четыре сектора (рис. 10):

Первый – отрасли региональной экономики, где доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является значительной, и при этом, отрасль в рамках всей страны переживает инвестиционный подъем;

Второй – отрасли региональной экономики, где доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является не значительной, и при этом, отрасль в рамках всей страны переживает инвестиционный подъем;

Третий – отрасли региональной экономики, где доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является значительной, и при этом, отрасль в рамках всей страны переживает инвестиционный спад;

Четвертый – отрасли региональной экономики, где доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является не значительной, и при этом, отрасль в рамках всей страны переживает инвестиционный спад.

На основе классификации отраслей в соответствии с моделью «поля региональных приоритетов инвестирования» регион может использовать различные стратегии развития инвестиционного потенциала, с использованием моделей «поля инвестиционного потенциала», «поля инвестиционных рисков» и «поля инвестиционных барьеров», которые в результате формируют «полевою стратегию управления инвестиционным потенциалом» (рис. 10, 11).



Рис. 10. Поле идентификации региональных приоритетов инвестирования

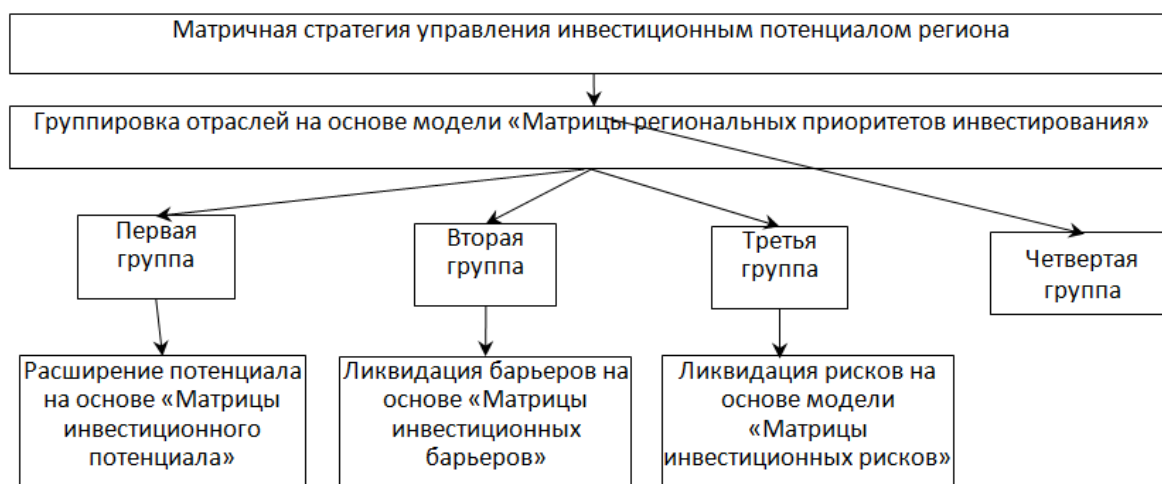


Рис. 11. Полевая модель отбора инвестиционной политики региона

Так, для отраслей, отнесенных к первому сектору целесообразно предпринимать активные действия по расширению их инвестиционной «емкости». В данном случае наиболее приемлемой является стратегия «абсолютного» развития инвестиционного потенциала, основанная на модели «поля инвестиционного потенциала», заключающейся в количественном расширении составляющих инвестиционного потенциала. Значительные расходы по увеличению инвестиционной емкости способствуют расширению реальных инвестиционных возможностей для растущего числа инвесторов и вполне оправданы. В связи с тем, что высокая доля инвестиций в отрасль региона свидетельствует о достаточно низком уровне инвестиционных барьеров, имеющих в регионе, а положительная динамика инвестиций в отрасли, в целом, свидетельствует о приемлемом уровне риска, мероприятия по снижению рисков и барьеров могут быть использованы только как вспомогательные. Конечная цель – это увеличение показателя $K_{\text{и}}$.

Развитие инвестиционного потенциала в условиях неопределенности относительно прихода инвесторов в данную региональную отрасль представляется как затратный и достаточно рискованный шаг, оправданный только в случае явного притяжения области к первому сектору. Таким образом, для отраслей второго сектора региона целесообразно использовать стратегию «относительного» развития инвестиционного потенциала и активно устранять инвестиционные барьеры. Конечная цель – это перевод второго сектора в разряд первого.

В случае с отраслями из третьего сектора, падение интереса инвесторов к ним происходит в национальном масштабе в независимости от желания или возможностей региона. Это указывает на высокий уровень риска для данных отраслей. Доля региона даже при инвестиционном спаде в рамках всей страны сравнительно высокая, что свидетельствует о низком уровне инвестиционных барьеров. Однако, необходимо воздержаться от иллюзии растущего интереса к данным отраслям и не предпринимать мер по количественному увеличению инвестиционного потенциала за исключением случаев сохранения притяжения отрасли к первому сектору.

Для данного сектора наиболее приемлемой является стратегия «относительного» развития инвестиционного потенциала, которая заключается в снижении инвестиционных рисков, связанных с инвестициями в эту отрасль. Конечная цель – максимально долго препятствовать перемещению данной отрасли в разряд четвертого сектора.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

*И.С. Рудась
г. Белгород, Белгород*

Малый бизнес в нашей стране сейчас ощущает себя как малое дитя, требующее постоянной поддержки и помощи. Не так давно, с 2005 года, Министерство экономического развития России осуществляет реализацию государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства. Что такое 10 лет для развития столь весомой отрасли для страны? По меньшей мере – ничего!

Стоит спросить любого начинающего или бывалого предпринимателя, чего им не хватает, и в 99 случаях из 100 прозвучит одно и то же: «Не хватает денег!». Правда под этим «не хватает денег!», можно раскрыть множество проблем.

Начнем с истоков. Чтобы обычному среднестатистическому гражданину открыть свой бизнес, он естественно задастся некоторыми вопросами: «Какими деньгами я располагаю? Что сейчас наиболее востребовано на рынке? Откуда мне ждать помощи? В какой местности мой бизнес не прогорит?». Следуют ответы: «Начальный капитал невелик; в той местности, где я проживаю, рынок переполнен всеми, приносящими доход товарами; надежда на помощь государства – очень мала!». И все! У большинства людей на этом вопросы заканчиваются, но и желание открывать свое дело, тоже притупляется.

Зачастую стартового капитала недостаточно, чтобы открыть дело, а получение заемных средств в виде кредитов часто затруднено из-за жестких условий коммерческих банков. Высокие процентные ставки, «привязывание» рублевых кредитов к курсам иностранных валют, отсутствие льготных кредитов, безусловно, препятствуют развитию малого бизнеса. Ощутимой государственной материально-технической поддержки малому бизнесу ожидать, также не следует. Пока у нас в стране защищается только самая крупная собственность и самая крупная экономическая деятельность. Все это происходит из-за нежелания банками кредитовать малый бизнес, так как отсутствуют отработанные инвестиционные банковские технологии, и без поддержки государства любой предприниматель не может гарантировать свою платежеспособность. Следовательно, банкам выгоднее перестраховав себя, выдавать крупные кредитные займы, тем фирмам, которые держат у них расчетные счета.

Если, к примеру, рассмотреть развитие малого бизнеса на Западе, то оно там идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предпринятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Малый бизнес в развитых странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики. Даже бывшие развивающиеся страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок (Тайвань, Сингапур, Индонезия и т.д.).

Малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 20 миллионов предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 70%. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, строительстве и пищевой промышленности.

В России же за 2013 год создано 234 ед. – средних предприятий и 24684 ед. – малых предприятий. Если рассматривать предыдущие 3 года, то малых предприятий создается больше, а число средних только лишь уменьшается. Допустим, что такое количество созданных предприятий в год достаточно для повышения развития экономического потенциала страны, но нам не известно сколько из этих предприятий осталось на плаву. Практика показывает отрицательные результаты.

Можно сказать лишь, то что оборот от них невелик. Естественно лидирует оптовая и розничная торговля (около 50%), строительство (около 19%) на вторых позициях и закрывают тройку лидеров обрабатывающие производства (около 11%).

Конечно сейчас создаются различные государственные финансовые программы поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), что внушает надежду. Например такие, как:

- увеличение объемов поддержки малых инновационных компаний, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции;
- увеличение объемов поддержки средних компаний (субсидирование процентной ставки по кредитам; компенсация расходов на приобретение оборудования);
- увеличение объемов содействия развитию лизинга оборудования малых компаний (приоритет – лизинг оборудования, гранты на уплату первого взноса, поддержка мобильных платформ);
- увеличение объемов грантовой поддержки начинающих предпринимателей (приоритет – безработные, уволенные в запас, поддержка социального предпринимательства);
- повышение капитализации специальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: микрофинансовые центры, гарантийные фонды, фонды прямых инвестиций;
- сохранение темпов поддержки экспорта продукции малых компаний (приоритет – создание Центров поддержки экспорта, гранты начинающим экспортерам);
- создание бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков, центров предпринимательства, центров кластерного развития, центров прототипирования, центров дизайна, центров коллективного доступа к оборудованию.

Но следует подчеркнуть, что только создаются, а те, которые созданы – очень «сырые».

С государственной поддержкой, вроде все понятно. Это, конечно же, не единственная проблема развития МСП. В наше время рынок насыщен огромным количеством любого вида товаров. И как говорится «Кто первый успел, тот и съел». Для многих желающих начать свое дело, это звучит как приговор. Конечно не хочется начинать бизнес и в первый же месяц, опустить руки, от того что не покрываются затраты. В нынешнее время, по другому никак. Или учишься привлекать людей, обучишься маркетингу, стань специалистом и довольствуйся прибылью, или закончи всё, так и не начав. Итак, вторая проблема – недостаток специалистов.

Бизнес может начать любой человек, с любым образованием, но специалистом в своем деле бизнесмен быть обязан. В университетах дают теоретические знания, которые на практике ничем не подкрепляются. И любой молодой человек, вышедший из учреждения высшего образования, может побояться сделать первый шаг, потому что не знает с какой точки его ступить.

Проведение бизнес – тренингов, тренировочных мастер-классов, обучающих семинаров, бесплатных курсов для начинающих бизнесменов, обучение деловой лексике и психологии людей, продвижение и принятие проектной деятельности молодежи – это все и многое другое, чего так не хватает нашей стране, для приобретения молодых специалистов-практиков.

Сейчас все эти виды упражнений имеют место быть, и набирают популярность, однако, их малодоступность, и дороговизна не дают нужных результатов.

Не стоит забывать, что бизнес, малый или средний, это прежде всего заработок, независимость, перспективы развития, дополнительные рабочие места, а как следствие и повышение экономического состояния страны в целом. Современные тенденции развития малых предприятий в России позволяют говорить, что данная область может и должна строить планы на будущее. Государственная поддержка и возможность использования доступных коммерческих займов, и любые другие виды поддержки помогут людям поверить в свои силы, и в надобность своего дела.

Последние годы Президент Российской Федерации В.В. Путин все больше старается внимания уделить малому и среднему предпринимательству. Пример тому, его выступления на инновационных молодежных форумах: « В федеральном бюджете на 2010 год уже предусмотрено 10 млрд рублей на развитие малого и среднего предпринимательства. Мы сейчас работаем над тем, чтобы увеличить эту поддержку, намерены использовать на эти цели сред-

ства нашего антикризисного фонда. В частности, 3 млрд. рублей будут дополнительно направлены на поддержку малых и средних инновационных компаний. На программы содействия малому бизнесу в моногородах пойдёт 2 млрд. рублей. И ещё 1 млрд. рублей – на развитие предпринимательства на Северном Кавказе».

Так же Правительством России предлагается перечень мер по поддержке малого и среднего бизнеса:

- компенсация роста налогов для высокотехнологичных предприятий (по сути – сохранить для них ставку страховых взносов на уровне 14%);
- освобождение от налога на имущество на срок до 3 лет для предприятий, внедряющих энергоэффективное оборудование;
- отмена налога на прибыль от продажи ценных бумаг (при условии, что срок владения ими превышает 5 лет и они не обращаются на биржевом рынке);
- освобождение от уплаты налога на прибыль компаний, работающих в сфере здравоохранения и образования;
- снятие всех ограничений, препятствующих переходу на упрощенную систему налогообложения, для малых внедренческих предприятий вузов и научных центров;
- узаконивание практики использования внедренческими предприятиями помещений и оборудования своих учредителей на льготной основе;
- определение на федеральном уровне перечня видов деятельности, где введение патентов является обязательным;
- освобождение от необходимости применять контрольно-кассовые аппараты предпринимателей, работающих по патенту;
- передача в местные бюджеты значительной и даже большей части поступлений доходов от продажи патентов;
- продление срока действия льготного порядка приватизации недвижимости – как минимум, на 3 года, – и освобождение таких сделок от уплаты налога на добавленную стоимость, а также – предоставление малому бизнесу права требовать выкупа арендуемых помещений;
- ускорение принятия закона о досудебной процедуре оспаривания результатов кадастровой оценки; введение бессрочного лицензирования и максимально оперативная передача его в электронную форму;
- продолжение сокращения числа товаров, подлежащих обязательной сертификации и значительное расширение перечня видов деятельности, где применяется уведомительный порядок начала нового бизнеса;
- дополнительное выделение из федерального бюджета 3 млрд. рублей на поддержку малых и средних инновационных компаний; 2 млрд. рублей – на программы содействия малому бизнесу в моногородах и ещё 1 млрд. рублей – на развитие предпринимательства на Северном Кавказе;
- выделение 2 млрд. рублей на поддержку малого и среднего бизнеса, осуществляющего экспорт высокотехнологичной продукции;
- обеспечение Фондом реформирования ЖКХ более широкого участия малых предприятий в программах капитального ремонта многоквартирных домов и расселения аварийного жилья.

Литература

1. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2014: Стат. сб./ Белгородстат. – Белгород, 2014. – 576с.
2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития РФ.[Электронный ресурс]: Региональные порталы //http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

*Е.И. Дорохова, И.С. Рудась
г. Белгород, Россия*

Современные экономические условия требуют преобразований в экономике – решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо стимулировать интенсификацию производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создаются современной экономикой.

Эффективность производства любой продукции относится к числу ключевых категорий экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

Принято считать, что основной целью предприятия в условиях рынка является получение прибыли. Это утверждение не совсем полно отражает цели деятельности экономических субъектов.

Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Не менее важные цели любого предприятия – обеспечение стабильной финансовой устойчивости в работе, выполнение своей миссии и возрастание стоимости бизнеса. Только при соблюдении определенных принципов и выполнения необходимых функций, предприятия могут достигать поставленных целей.

По мнению немецкого экономиста Г. Шмалена, для успеха деятельности любого предприятия требуются следующие составляющие: экономичность, финансовая устойчивость и прибыль.

В качестве объекта исследования была выбрана финансово-хозяйственная деятельность ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций». Основным видом деятельности предприятия является производство строительных металлических конструкций, изготовление металлических мостовые конструкции, строение стальных автодорожных мостов, путепроводов и эстакад. Кроме основной номенклатуры его продукция представлена вспомогательными инвентарными конструкциями, разнотипными опалубочными формами и нестандартным оборудованием. Успешно освоен и постоянно совершенствуется выпуск разрезных и неразрезных пролетных строений, что дает возможность получения дополнительной прибыли.

В таблице 1 представлены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций».

Таблица 1

**Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности
ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» за 2011-2013 годы**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения 2012 г. по сравнению с 2011 г.		Изменения 2013 г. по сравнению с 2012 г.	
				Абс. откл. (+,-)	Темп прироста, %	Абс. откл. (+,-)	Темп прироста, %
1. Выручка от реализации товаров (работ, услуг), тыс. руб.							
- в действующих ценах;	888366	1053303	1887462	164937	18,57	834159	79,19
- в сопоставимых ценах	888366	988089	1772265	99723	11,23	718962	68,26

2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	719872	812874	1638342	93002	12,92	825468	1,55
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	114861	179869	152358	65008	56,60	-27511	15,29
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	101881	164883	148369	63002	61,84	-16514	10,02
5. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	81505	131906	118695	50401	61,84	-13211	10,02
6. Рентабельность продаж, %	12,93	17,08	8,07	4,15	-	-9,01	-
7. Рентабельность деятельности, %	9,17	12,52	6,29	3,35	-	-6,23	-
8. Рентабельность производства, %	15,96	22,13	9,30	6,17	-	-12,83	-
Индекс цен	-	1,066	1,065	-	-	-	-

Характеризуя показатели объема деятельности исследуемого предприятия в сопоставимых ценах, следует отметить положительные тенденции – выручка от реализации в результате изменения объема реализованных товаров (продукции, работ, услуг) в течение 2011-2012 годов возросла на 164937 тыс. руб. или на 18,57 %, в течение 2012-2013 годов – на 834159 тыс. руб. или на 79,19%, а в течение всего отчетного периода, 2011-2013 годы – ее рост составил 999096 тыс. руб. или 112,5% (рис.1).

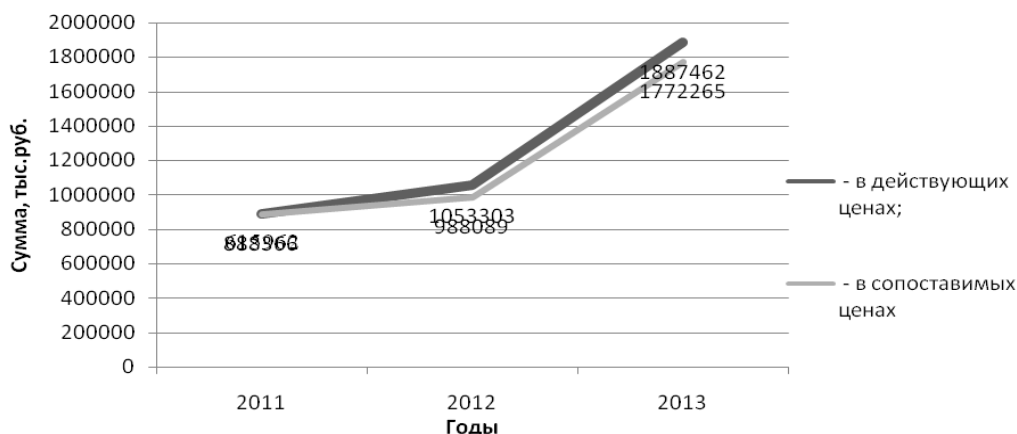


Рис. 1. Динамика величины выручки в действующих и сопоставимых ценах ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» за 2011-2013 годы

Приведенные в графическом виде данные свидетельствуют: в течение 2011-2013 годов ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» является платежеспособной организацией, так как всей суммой оборотных средств общество может обеспечить в 2011 году 193,86% текущей задолженности. В 2012 году – 350,53%, что на 156,68 больше, чем в 2011 году. В конце 2013 года возможность обеспечить текущие обязательства у общества составила 442,73%, что на 248,88% больше, чем в 2012 году. Безусловно, данный факт является положительным явлением, который свидетельствует о наблюдаемом повышении эффективности деятельности предприятия. Можно сказать о ЗАО «Борисовским завод мостовых металлоконструкций», как о предприятии с рациональной экономической политикой, которая ориентирована на рост конкурентоспособности организации.

ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» - предприятие с стабильной прибыльностью, что говорит об эффективности его экономической деятельности. Однако, современное состояние рынка неустойчиво, поэтому способы повышения эффективности производства, всегда имеют большое значение для стабильной деятельности подобного рода предприятия. В значительной степени эффективность деятельности зависит от лучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивнее использовать созданный экономический потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудо-

вания, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать съём продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади. Показатели эффективности использования экономического потенциала в ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Динамика обобщающих показателей использования экономического потенциала
ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» за 2011-2013 годы**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонения 2012г. от 2011г.		Отклонения 2013г. от 2012 г.	
				+/-	%	+/-	%
РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД							
Выручка от реализации, тыс. руб.	888366	1053303	1887462	164937	18,57	834159	79,19
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	101881	164883	148369	63002	61,84	-16514	-10
Ресурсы примененные, тыс. руб.	50468	48894	47469	-1574	-3,12	-1425	-2,91
Экономическая эффективность "ресурсного" подхода, %	201,87	337,23	312,56	135,35	-	-24,67	-
Ресурсоотдача, руб.	17,60	21,54	39,76	3,94	22,38	18,22	84,59
Ресурсоемкость, руб.	0,06	0,05	0,03	-0,01	-18,29	-0,02	-40
ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД							
Ресурсы потребленные, тыс. руб.	38437	36060	33701	-2377	-6,18	-2359	-6,54
Экономическая эффективность "затратного" подхода, %	265,06	457,25	440,25	192,19	-	-17	-3,72
Затратоотдача, руб.	23,11	29,21	56,01	6,10	26,38	26,8	91,75
Затратоемкость, руб.	0,04	0,03	0,02	-0,01	-20,87	-0,01	-33,3
РЕСУРСНО-ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД							
Экономичность функционирования системы, руб.	0,76	0,74	0,71	-0,02	-2,63	-0,03	-4,05

В целом, экономический потенциал использования примененных ресурсов ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» в течение 2011-2013 годов возрос на 212,46%. При этом, нужно отметить, что с каждым годом, при использовании 1 руб. основных, оборотных средств и фонда оплаты труда, предприятие получало положительный результат от применения совокупных ресурсов с разницей в среднем в 150%.

Рассмотрев некоторые обобщающие факторы для эффективного развития любого предприятия, следует углубленно изучить соответствующую отрасль производства, в данном случае – металлургию.

Основные проблемы отрасли данной отрасли обусловлены высоким физическим и моральным износом основных фондов. Не для кого не секрет, что реальное повышение эффективности общественного производства в значительной степени зависит от лучшего использования основных фондов. При этом, на сегодняшний день, объем их обновления не достигает и 2% в год. (По наблюдению РИА «Рейтинг»)

Технологическая отсталость металлургии очевидна: неэффективные способы производства, из-за устаревших основных средств, повышенный расход сырья, по сравнению с зарубежными предприятиями-аналогами, необоснованные затраты материальных и энергетических ресурсов на производство однотипной продукции. К этому следует добавить низкий уровень производительности труда, слабую восприимчивость предприятия к внедрению инноваций, недостаточную гармонизацию российских и зарубежных стандартов на металлопродукцию.

Особое внимание хотелось бы обратить на неразвитость сети малых и средних предприятий, производящих широкую номенклатуру металлоизделий, в соответствии с требованиями рынка. Технологическая отсталость, высокая ресурсоемкость, низкая экологичность, определяет низкую конкурентоспособность продукции. То что сегодня удастся поддержи-

вать приемлемую рентабельность отечественных металлургических компаний, обусловлено сравнительно дешевым сырьем и энергоресурсами и низкими затратами на оплату труда. Для решения обозначенных проблем необходимо активно включать факторы экстенсивного развития.

На производстве ЗАО «БЗММК» наличие заказов, обеспечивающих полную загрузку оборудования, обеспечивает не только полное использование трудовых ресурсов, но и положительные финансовые результаты (табл. 1,2).

ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» занимает высокое место в рейтинге конкурентоспособности. На российском рынке мостовой продукции ЗАО «Борисовский завод ММК» зарекомендовало себя как солидный и добросовестный партнёр. Его продукция, гарантированная высоким производственным потенциалом, квалифицированными специалистами, стабильными поставками металлопроката, обусловленными длительными и взаимовыгодными партнерскими связями с ОАО «Северсталь», а также высокой надежностью и долговечностью.

Однако, подобных узкоспециализированных предприятий не так много на отраслевом рынке. Это связано с высоким риском начальных вложений, и низким уровнем уверенности в процветании дальнейшей деятельности.

Для большей наглядности считаем целесообразным составить матричную модель для проведения комплексного анализа хозяйственной деятельности ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» (таблица 3).

Таблица 3

Матричная модель для проведения комплексного анализа хозяйственной деятельности ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» за 2011-2013 годы

Числитель Знаменатель		Результаты		Затраты	Ресурсы	
		1. Прибыль (П)	2. Выручка (В)	3. Себестоимость (Сс)	4. Активы предприятия (А)	5. Среднесписочная численность работников (Ч)
Результаты	1. Прибыль (П)	1.1. П / П 1,000	1.2. В / П 9,764 8,720 6,388	1.3. Сс / П 8,097 7,066 4,930	1.4. А / П 8,983 5,270 4,069	1.5. Ч / П 0,017 0,011 0,007
	2. Выручка (В)	2.1. П / В 0,115 0,157 1,365	2.2. В / В 1,000	2.3. Сс / В 0,830 0,810 0,772	2.4. А / В 0,920 0,604 0,637	2.5. Ч / В 0,002 0,001 0,001
Затра-	3. Себестоимость (Сс)	3.1. П / Сс 0,142 0,203 1,430	3.2. В / Сс 1,234 1,296 1,050	3.3. Сс / Сс 1,000	3.4. А / Сс 1,109 0,746 0,825	3.5. Ч / Сс 0,002 0,002 0,001
	4. Активы предприятия (А)	4.1. П / А 0,190 0,246 1,295	4.2. В / А 1,655 1,570 0,949	4.3. Сс / А 0,134 1,212 0,111	4.4. А / А 1,000	4.5. Ч / А 0,002 0,002 0,002
Ресурсы	5. Среднесписочная численность работников (Ч)	5.1. П / Ч 94,422 148,010 1,568	5.2. В / Ч 823,323 945,514 1,148	5.3. Сс / Ч 667,166 729,689 1,094	5.4. А / Ч 497,632 602,216 1,210	5.5. Ч / Ч 1,000

По индексам относительных показателей, находящихся под диагональю матрицы, по формуле средней арифметической рассчитывается значение экономического потенциала предприятия. Обобщающий показатель эффективности:

$$K_3 = \frac{1,365 + 1,430 + 1,050 + 1,295 + 0,949 + (1 + 0,889) + 1,568 + 1,148 + (1 - 0,094) + 1,210}{10} = 1,281$$

Значение $K_3 = 1,281$ показывает, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом потенциал хозяйственной деятельности промышленного предприятия возрос на 28,1%. Положительный результат позволяет прогнозировать дальнейшее развитие предприятия.

Таким образом, прибыль, как конечный финансовый результат, на всех этапах развития предприятия имеет огромное значение, наряду с другими показателями отражает эффективность деятельности предприятия. Для дальнейшего повышения эффективности деятельности ЗАО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций» необходимо снизить себестоимость производимой продукции и текущие затраты путем выбора наиболее оптимальных поставщиков сырья, а также сократить число посредников в процессе доведения готовой продукции до конечного потребителя. Не менее важным условием является повышение качества производимой продукции и расширение её ассортимента, внедрение более производительной техники и технологии производства продукции с целью интенсификации труда.

Литература

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 2010. – 544 с.
2. Машиностроение: тенденции и прогнозы. Итоги 2013 года: Аналитический бюллетень. – М.: РИА Новости, 2013.
3. Науменко К.Д. Анализ производственно-хозяйственной деятельности горных предприятий. Учебное пособие для вузов. – М.: Недра, 2008. – 255 с.
4. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели. – М.: Экономика, 2009. – 95 с.

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

РЕГИОНАЛЬНЫЕ (ЛОКАЛЬНЫЕ) БАНКИ В АРХИТЕКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

А.А. Гулько
г. Белгород, Россия

Банковская система любой страны, формируясь в результате развития национальной экономики, в свою очередь оказывает на нее определенное воздействие. Эффективность функционирования банков и их способность в полной мере выполнять свои базовые функции в значительной степени определяют возможности роста национальной экономики, ответственность экономического механизма.

Состояние российской экономики в настоящее время характеризуется ее вхождением в полосу кризиса, что обусловлено как внешними, так и внутренними факторами. Решение проблемы выхода экономики из этого состояния представляется невозможным без осуществления структурных реформ и диверсификация экономики в целях обеспечения сбалансированного развития реального и финансового секторов экономики, что, в свою очередь, обуславливает необходимость определенной трансформации архитектуры национальной банковской системы, серьезной корректировки процедур взаимодействия кредитных организаций и регулирующих органов с учетом сложившихся современных реалий.

Между тем, в развитии отечественной банковской индустрии уже отмечаются тревожные тенденции. Так за 2014 год прибыль российских банков упала на 40,7% – до 589 млрд. рублей на фоне роста отчислений в резервы (увеличились с начала года на 1203 млрд. рублей, или на 42,2%, в то время как в 2013 году – всего на 411 млрд. рублей, или на 16,8%). При этом прибыль 30 крупнейших банков РФ снизилась на 24% – до 590 млрд. рублей, то есть средние и мелкие банки в совокупности «вышли» с нулевой прибылью. Ухудшилось качество кредитного портфеля; с поправкой на валютную переоценку на 2,5% произошло снижение объемов привлечения денежных средств населения. Согласно данным отчетной формы 0409123 «Расчет собственных средств (капитала) («Базель III»)» на 1 января 2015 года капитал оказался ниже 300 млн. рублей у тринадцати банков (не считая банков с отрицательным капиталом, находящихся в процессе санации) [6].

Только за январь 2015 года совокупный убыток российских банков по данным Центрального Банка составил 24 млрд. рублей против прибыли в 39 млрд. рублей за соответствующий период прошлого года. При этом резервы на возможные потери банков увеличились с начала года на 7%, или на 284 млрд. рублей, тогда как среднемесячный прирост резервов в 2014 году составлял 100 млрд. рублей. Объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю за январь вырос на 14,4%, по розничному – на 6%, в результате чего удельный вес просроченной задолженности увеличился с 4,2 до 4,5% и с 5,9 до 6,3% соответственно. Сохранение ключевой ставки на уровне 15% годовых и дальнейший рост проблемных кредитов могут в перспективе серьезно ухудшить показатели деятельности банков.

Рейтинговое агентство Moody's при этих условиях прогнозирует для банковской системы убыток за 2015 год на уровне 1 трлн. руб. за счет снижения процентного дохода банков в 2015 году на треть – до 1,5 трлн. рублей – и получения общего дохода в сумме не более 2,3 трлн. рублей, что не сможет обеспечить покрытие административных расходов банков и прогнозируемого уровня резервирования «плохих» ссуд [4]. Конечно, не стоит однозначно полагаться на данное мнение, но «безрадостность» ожиданий очевидна.

С учетом сложившихся реалий крайне актуальной представляется проблема определения перспектив функционирования и развития региональных банков и их дальнейшей роли в видоизменяющейся архитектуре банковского сектора РФ.

Данная проблема довольно активно обсуждалась в последнее время, но это было обусловлено главным образом ужесточением требований регулятора в отношении собственного капитала кредитных организаций на фоне мероприятий, проводимых для развития отдельных территорий в стране. Финансово-кредитные механизмы реализации стратегий социально-экономического развития регионов Российской Федерации стали главной темой многих банковских форумов, на которых обсуждались вопросы совершенствования российской банковской системы, состояния инвестиционного и бизнес-климата российских регионов, ценовой и территориальной доступности банковских услуг [1].

Ученые Рыкова И.Н. и Андреянова Е.В., систематизировав подходы к определению сущности регионального банка, обозначают четыре основных сложившихся подхода к определению его сущности: клиентоориентированный – банк работает только в одном регионе и с клиентами данного региона; учредительский – учрежден региональными властями и их обслуживает; статистико-административный – зарегистрирован на территории субъекта Федерации и подход, в основе которого лежит значение банка для территории данного региона. Вместе с тем, они считают указанные подходы неоднозначными и спорными, предлагая дополнительные характеристики, с учетом которых определяют региональный банк как организацию, собственный капитал которой сформирован посредством концентрации ресурсов региональной экономики, осуществляющую финансово-посреднические специализированные операции на территории региона с целью развития его экономики, и зависящую от финансового состояния юридических и физических лиц данного региона [5, с. 27].

С нашей точки зрения, это определение является весьма емким и подчеркивающим необходимость нацеленности деятельности регионального банка на развитие экономики региона, но считаем целесообразным, слово «организация» в нем заменить словом «банк» и подчеркнуть расположение в регионе его головного офиса [2, с. 36].

Ученый Зверькова Т.Н., определяя сущность понятия «региональный банк», уделяет особое место формулировке его миссии и стратегии, замечая, что уже «изначально в основе деятельности регионального банка должны быть отражены задачи именно как регионального и эффективного «участника экономики» [3, с. 38]. Она определяет региональный банк, как банк, имеющий территориальное расположение головного офиса в регионе, являющийся частью целостной и административной системы экономического комплекса региона (ставящий перед собой главную цель – способствовать развитию своего региона), в формировании капитала которого принимают основное участие местные предприятия и органы власти, строящий свое развитие с учетом экономических особенностей региона, осуществляющий обслуживание специфического цикла воспроизводства региональной экономики посредством оказания банковских услуг и участия в комплексных программах экономического развития региона» [3, с. 81].

При этом специфика регионального банка, по нашему мнению, определяется не столько величиной капитала, сколько формой собственности на капитал. Вместе с тем представляется целесообразным в рассмотренной трактовке понятия «региональный банк» заменить его термином «локальный банк».

При всем многообразии подходов к определению сущности и статуса регионального банка бесспорной признается значимость этой категории кредитных организаций как функциональной подсистемы рыночного хозяйства для его экономического развития. Как показывает мировой опыт, наличие в каждом субъекте Федерации независимых кредитных организаций является одним из важнейших условий для формирования в стране эффективной модели бюджетного федерализма.

Вместе с тем можно констатировать, что на сегодняшний день региональные банки еще не встроены в идеологию российской банковской системы. До сих пор в банковском законодательстве отсутствует определение понятия «региональный банк», нет однозначной

трактовки его и в теории и практике банковского дела. Определение регионального банка не встречается ни в современных экономических словарях, ни в энциклопедиях – оно лишь упоминается при классификации коммерческих банков по сфере обслуживания.

Между тем де-факто региональный сегмент в банковском секторе уже определился – это отдельная категория кредитных организаций со своими особенностями формирования, организационно-экономическими условиями деятельности и специфическими экономическими характеристиками, которые и отличают региональные банки от всех прочих банков

Характерной тенденцией развития банковского сектора РФ стало начавшееся в период современного финансового кризиса сокращение числа кредитных организаций, преимущественно региональных банков, наряду с одновременным наращиванием капитала оставшихся банков за счет слияния и поглощения других банков. За последние десять лет количество действующих кредитных организаций в целом по России уменьшилось на 27%, при этом темпы сокращения в регионах более, чем в 1,5 раза превосходили темпы московского региона, причем с 2009 года в большинстве регионов идет ускорение этого процесса, тогда как в московском регионе – замедление. За 2012-2013 годы число региональных банков уменьшилось с 466 до 425; сокращение числа действующих кредитных организаций было характерно для большинства российских регионов. При этом темпы прироста активов региональных банков были ниже темпов прироста активов банковского сектора в целом (в 2012 году соответственно 15,3% и 18,9%, в 2013 году – 11,0 % и 16,0 %). В результате доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора на начало 2014 года уменьшилась до 11,1% [6]. Доля активов локальных малых и средних банков в совокупных активах в последние четыре года снижается на фоне устойчивого уменьшения их числа на протяжении всего исследуемого периода (рис.):

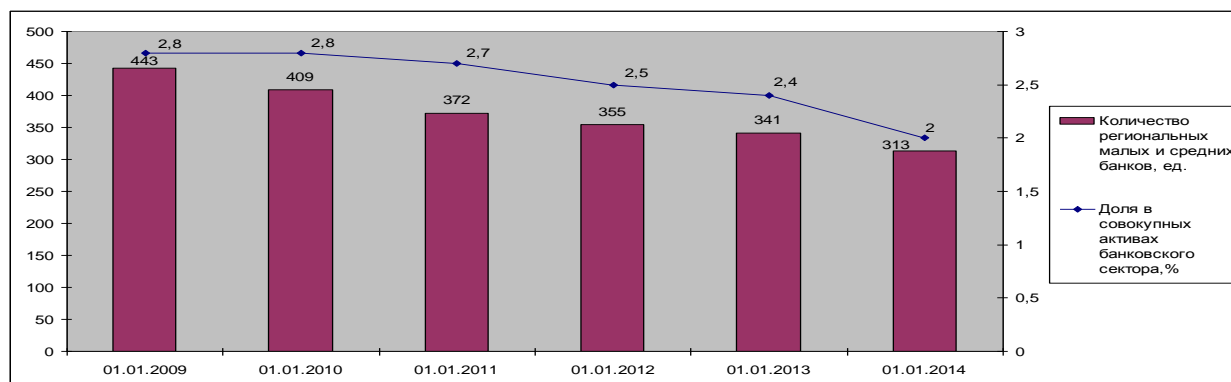


Рис. Динамика доли совокупных активов средних и малых региональных банков в совокупных активах банковского сектора России в 2009-2013 годах¹

Показатели рентабельности региональных банков ниже соответствующих показателей банковского сектора в целом. В ряде регионов остается острым вопрос обеспеченности банковскими услугами; предложение банковских услуг существенно отстает от спроса, что обусловлено в том числе и высокими издержками на создание и обслуживание филиальной сети. Территориальное распределение банковских услуг в Российской Федерации продолжает носить неоднородный характер. В этих условиях уход с рынка региональных кредитных организаций может сократить потенциал расширения банковских продуктов и услуг в регионах, поскольку уровень развития экономики в целом и банковского сектора страны во многом определяется динамикой экономического развития регионов и состоянием их банковского сектора.

При формировании адекватной архитектуры банковского рынка в данной ситуации следует использовать «уроки» эволюции региональных банков в России и зарубежный опыт функционирования региональных кредитных организаций в странах с развитой экономикой.

¹ Выполнен на основании данных Отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 – 2013 годах [6].

Нельзя не признавать неизбежность процесса дальнейших концентрации и централизации банковского капитала, но и нельзя устойчивость банка ставить в прямую зависимость от его размера. Почему не дать возможность существования тем локальным банкам, которые способны успешно функционировать в своем сегменте ограниченной территории, выполняя свою миссию по стимулированию ее социально-экономического развития?! Следует заметить, что регулятор предпринял определенные шаги по дифференциации подходов к кредитным организациям в 2013-2014 годах, но на наш взгляд они представляются недостаточными, что с учетом специфики сложившихся конкурентных отношений сводит к нулю шансы локальных банков на их достойное место в национальной банковской архитектуре.

И начать следует с определения и законодательного закрепления статуса локального банка как банка, являющегося элементом финансово-кредитного механизма целостной административной системы экономического комплекса региона, в формировании капитала которого основное участие принимают местные предприятия и органы власти, ставящего перед собой главную цель – способствовать развитию своего региона, стимулированию его экономического роста и определяющего стратегию своего развития с учетом его особенностей, осуществляющего обслуживание специфического цикла воспроизводства региональной экономики посредством оказания банковских услуг и участия в комплексных программах экономического развития региона.

Литература

1. Гулько, А.А. Интенсивное развитие региональных банков как необходимое условие создания в регионах эффективного финансово-кредитного механизма стимулирования экономического роста [Текст]: А. А. Гулько, В.П. Чорба // Развитие финансовых отношений в условиях становления инновационной экономики: моног./ под научн. ред. д-ра эконом. наук, проф. М.В. Владыка, д-ра эконом. наук, проф. Т.Н. Флигинских. – Белгород: ИД «Белгород», 2012. – С. 177-191.

2. Гулько, А. А. Региональные (локальные) банки и их роль в стимулировании экономического развития территории (на материалах Белгородского региона) [Текст]: монография / А.А. Гулько, С.Б. Гладкова, В.П.Чорба, под ред. А.А.Гулько. – СПб.: Издательство ЛЕМА, 2014. – 107 с.

3. Зверькова, Т.Н. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития [Текст]: монография / Зверькова Т.Н. – Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2012. – 214 с

4. Калиновский, И. Когда наступит кредитная оттепель [Электронный ресурс] / И. Калиновский // «Expert Online». – 2015. – 5 февраля. – Режим доступа: <http://www.expert.ru>, свободный.

5. Рыкова, И.Н. Сущность, виды, и функции региональных банков [Текст] / И.Н. Рыкова, Андреева Е.В. // Банковское дело. – 2011. – № 6. – С. 26-29.

6. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>

МОНЕТАРНЫЕ РЕЖИМЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.В. Маркусенко
г. Минск, Республика Беларусь

Важную роль в регулировании инфляции играют режимы монетарной политики. Таргетирование как режим – это применение организационно-управленческого способа достижения центральным банком монетарной цели с использованием каналов денежной трансмиссии. В качестве ориентира режима денежно-кредитной политики обычно выбирается один показатель, что определяет несколько типов режимов таргетирования: таргетирование ва-

лютного курса; таргетирование денежных агрегатов; таргетирование без явного номинального якоря; таргетирование инфляции. В экономической литературе достаточно подробно рассмотрены вышеназванные основные типы режимов монетарной политики.[1;2;3].

Специалисты выделяют следующие преимущества применения инфляционного таргетирования:

- 1) повышение ответственности центрального банка за ценовую стабильность;
- 2) более высокий уровень прогноза и оценки инфляционных процессов;
- 3) более гибкое реагирование центрального банка на изменение экономической ситуации;
- 4) создание предпосылок для проведения автономной монетарной политики в условиях глобализации, финансовых инноваций и либерализации потоков капитала;
- 5) более высокая транспарентность монетарной политики;
- 6) открытость режима для всех участников экономических процессов;
- 7) способствование активному формированию устойчивых инфляционных ожиданий [4].

Определение наиболее приемлемого в тех или экономических иных условиях монетарного режима осуществляется центральным банком страны.

В Республике Беларусь в течение длительного периода времени (2001-2011гг.) Национальным банком использовался режим таргетирования обменного курса, что предполагало воздействие на инфляцию через обменный курс. С переходом от фиксированного курса (привязка к корзине валют) к управляемо плавающему (с 2012г.) начался постепенный переход к новому монетарному режиму – таргетированию инфляции.

Целью денежно-кредитной политики в Республике Беларусь с 2012года выступает снижение инфляции с помощью монетарных инструментов с учетом мер экономической политики. В Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2015 год определено, что главной целью денежно-кредитной политики в текущем году является содействие устойчивому и сбалансированному развитию экономики страны через поддержание ценовой стабильности. Основной задачей денежно-кредитной политики в 2015 году является снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 12 процентов (декабрь 2015 г. к декабрю 2014 г.). Вышеназванным документом также определено, что поддержание денежного предложения на адекватном уровне будет способствовать снижению монетарных факторов в инфляции. Это свидетельствует о том, что Национальный банк предполагает реализовать цель денежно-кредитной политики путем воздействия на денежное предложение.

Монетарная инфляция (или инфляция спроса) вызывается:

- быстрым ростом банковского кредитования;
- ростом государственных расходов;
- снижением курса национальной валюты при стабильном уровне денежной массы и большом объеме импорта товаров.

В свою очередь, монетарные методы регулирования инфляции – это методы денежно-кредитной политики, направленные на регулирование денежного предложения (агрегатов денежной массы) и валютного курса. Динамика инфляции и средней ставки рефинансирования в Республике Беларусь в 2010-2014 гг. представлена на рисунке. Очевидно, что после всплеска инфляции в 2011-2012 гг. темпы инфляции оставались достаточно высокими.



Рис. Динамика инфляции и средней ставки рефинансирования в Республике Беларусь в 2010-2014 гг.

Эффективное использование монетарных инструментов регулирования инфляции должно учитывать, что современная инфляция – это не сугубо монетарное явление. Прямая зависимость инфляции от денежной массы наблюдается всегда в условиях гиперинфляции (в таких случаях инфляция имеет монетарную природу). В условиях умеренной инфляции использование монетарных инструментов не должно сверх меры ограничивать денежную массу. Применение одних только мер, сдерживающих денежное предложение, может лишь обострить ситуацию, лишая экономику необходимых денежных ресурсов. В условиях реализации государством дефляционной политики основными монетарными методами регулирования инфляции выступают изменение ставки рефинансирования (дисконтная политика); изменение ставок по операциям поддержки/изъятия ликвидности, проводимых Национальным банком на финансовом рынке, изменение норм обязательных резервов; проведение операций открытого рынка (операций с государственными ценными бумагами); девизная политика.

При реализации режима таргетирования инфляции центральный банк устанавливает определенную цель по инфляции (конкретное значение или некоторый диапазон) и формирует монетарную политику так, чтобы достигнуть эту цель. Монетарная политика в таком случае может осуществляться в первую очередь путем изменения ставки рефинансирования и процентных ставок по операциям центрального банка с целью влияния на ставки межбанковского рынка, а затем – на ставки депозитно-кредитного рынка. При таргетировании инфляции информация о цели и действиях центрального банка является максимально открытой, что дает возможность субъектам экономики оценивать перспективные изменения на денежном рынке и формировать в связи с этим свое поведение.

Однако имеется ряд проблем, решение которых необходимо решить для перехода к инфляционному таргетированию в Республике Беларусь.

Во-первых, необходимой является разработка и применение Национальным банком методики расчета показателя монетарной инфляции, который отражал бы влияние на инфляцию факторов, контролируемых Национальным банком (или монетарных факторов инфляции).

Во-вторых, необходимо полное восстановление доверия к проводимой в стране монетарной и макроэкономической политике, которое было в определенной степени утрачено в условиях валютного кризиса 2011года и кризиса на валютном рынке в конце 2014года.

В-третьих, обязательным условием перехода к режиму таргетирования инфляции является наличие в стране развитых финансовых рынков (и в первую очередь фондового) [5]. Это должно создать условия для успешной реализации центральным банком нового

режима таргетирования. Действие монетарных инструментов в данном случае будет напрямую направлено на достижение заданного параметра инфляции. Работа, проводимая Национальным банком, пока является подготовительной к переходу на новый режим таргетирования.

В силу того, что Республика Беларусь является страной с малой открытой экономикой, и для нее характерны высокая зависимость от внешнего сектора, то нельзя уменьшать роль обменного курса в формировании стабильности денежно-кредитной сферы. Поэтому на первоначальном этапе целесообразно говорить о гибком инфляционном таргетировании, когда у Национального банка будет сохраняться возможность предотвращать нестабильность реального эффективного валютного курса с целью поддержания конкурентоспособности национальных производителей на внешних рынках.

Гибкое инфляционное таргетирование даст возможность центральному банку устанавливать наряду с показателем инфляции и другие контрольные показатели. То есть оперативной целью Национального банка, кроме достижения заданного параметра по инфляции, должно стать недопущение сильной нестабильности национальной валюты. Данный вариант таргетирования можно назвать комбинированным валютным и инфляционным таргетированием (в рамках выбранного монетарного режима гибкого инфляционного таргетирования). Использование комбинированного валютного и инфляционного таргетирования создаст более прозрачные условия для субъектов хозяйствования и снизит фактор неопределенности в национальной экономике. Для эффективной реализации монетарного режима гибкого инфляционного таргетирования необходимо повышение роли процентной политики в регулировании ситуации на денежном рынке.

Кроме того, необходимы разработка методики расчета лага между моментом применения монетарных инструментов и временем их воздействия на инфляцию.

Монетарные методы воздействия на инфляцию могут быть действенными только в условиях сбалансированной экономики. Изменение же денежного предложения (денежной массы) затрагивает по цепочке производственных связей весь хозяйственный комплекс страны. В данном случае возникновение несоответствия между денежной и товарной массами, расширение спроса в результате искусственного увеличения объема денежного предложения вызывается просчетами в денежно-кредитной политике, нарушениями платежного баланса. Преодолеть такие несоответствия можно, главным образом монетарными методами, воздействующими на экономику в целом в основном путем сжатия денежной массы.

Литература

1. Моисеев С.Р. Инфляционное таргетирование. – М.: Маркет ДС, 2004. – 112 с.
2. Антиинфляционная политика: пути реализации. Минск: НИЭИ Минэкономики. – 2002. – 176 с.
3. Кондратов Д. Таргетирование инфляции: практика ЕС и перспективы России/Д.Кондратов. – Экономист. – №3. – 2011. – С.67-77
4. Рыкова, Л.М. Монетарная политика и банковский надзор: курс лекций / Л.М.Рыкова. – Мн.: БГЭУ, 2011. – С.41
5. Матяс, А.А. Инфляционное таргетирование и проблемы перехода на данный монетарный режим монетарной политики в Республике Беларусь/А.А.Матяс// Основы экономики, управления и права. – №4.-2012. – С.59-62.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В СФЕРУ КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Л.Н. Осмоловская
г. Минск, Беларусь*

Основным источником финансирования сферы культуры в Республике Беларусь являются государственные средства. Удельный вес бюджетных средств составляет в среднем 80% от общего объема финансирования отрасли. Доля расходов на сферу культуры в общих расходах консолидированного бюджета с 2001 г. по 2013 г. находилась на уровне 1,2%-1,8%, в ВВП – 0,5%-0,6%. До 2009 года Законом «О культуре в Республике Беларусь» были установлены нормативы на финансирование отрасли в процентах от общих расходов бюджета и ВВП. Однако установленные нормативы не выполнялись, основной причиной была постоянная нехватка бюджетных ресурсов. В 2009 году были внесены очередные изменения в Закон «О культуре в Республике Беларусь», которые исключили фиксированные нормативы финансирования деятельности в сфере культуры [1].

В последние годы постоянно вносятся корректировки в бюджет, направленные на сокращение первоначально запланированных расходов, в том числе и на культуру. Так, например, в 2013 г. в рамках оптимизации расходов были сокращены средства республиканского бюджета в размере 205,3 млрд. рублей, что составляет 21% от объема финансирования 2013 г. Проблемы финансирования отрасли отражаются на уровне оплаты труда и состоянии материально-технической базы. Уровень заработной платы в сфере культуры составляет 65-74% от среднемесячной заработной платы по экономике в целом². В последние годы реализован ряд программ по реконструкции и переоснащению отрасли, в результате которых реконструированы наиболее значимые объекты. В то же время все еще многие помещения требуют капремонта. Хуже всего обстоят дела в цирках (16,7%), театрах (9%) и музеях (15,3%).

В условиях постоянного дефицита бюджетных источников финансирования целесообразно более активно использовать налоговые методы стимулирования привлечения дополнительных средств в сферу культуры. В Республике Беларусь, начиная с 2011 г. происходят значительные изменения в порядке налогообложения организаций культуры. На основании Указа N 145 «О некоторых вопросах налогообложения в сферах культуры и информации» утвержден новый Перечень услуг в сфере культуры, обороты, по реализации которых на территории Республики Беларусь освобождаются от налога на добавленную стоимость. Так, например, стали освобождаться от НДС обороты по реализации на территории Республики Беларусь услуг в сфере культуры независимо от форм собственности организаций культуры.

Помимо льгот по налогу на добавленную стоимость предусмотрены существенные преференции по налогу на недвижимость и земельному налогу для организаций культуры. Льготы по этим налогам теряются при сдаче объектов в аренду. При передаче здания в возмездное владение и пользование арендодатель теряет право на освобождение по налогу на недвижимость, и наступает обязанность произвести начисление и уплату налога на недвижимость в бюджет в полном объеме.

Кроме того, от налогообложения налогом на прибыль освобождается прибыль организаций культуры, полученная от осуществления культурной деятельности, при условии направления ее на приобретение и ремонт основных средств, приобретение имущественных прав на объекты авторского права и смежных прав, необходимых для осуществления культурной деятельности

² Исключение составляют 2006 г. и в 2007 г., когда этот показатель составлял 80,4% и 77,9% соответственно.

Положительным моментом является и то, что с 2012 года увеличился размер прибыли отчетного года до 10% для организаций, направивших на безвозмездной основе средства и (или) оплативших счета за приобретенные и переданные товары (работы, услуги) организациям культуры. Данное освобождение распространяется на прибыль, переданную, в том числе организациям для производства фильмов, проведения реставрационно-восстановительных работ на историко-культурных ценностях, осуществления социально значимых проектов в сети Интернет. Организации культуры, получившие такую помощь, не включают данные суммы в состав внереализационных доходов. Важным является то, что юридическое лицо, которое занимается культурной деятельностью, независимо от формы собственности может подать заявку в Министерство культуры и спонсор получит право на использование льготы по налогу на прибыль. На сегодняшний день спонсорами (благотворителями) являются в основном банки, мобильные операторы и автомобильные компании. В основном это компании, которые приняли на себя обязательства через договор ПРООН о социальной ответственности бизнеса. Вместе с тем поддержка организаций культуры является только элементом маркетинговой стратегии их бизнеса, но никак не ключевым фактором инвестиций в культурное пространство для развития территорий и формирования будущих поколений. Малый и средний бизнес практически не вовлечен в благотворительность и спонсорство в сфере культуры, в силу своей малочисленности и невысокой доходности, а рассматривать организации культуры как объекты рекламы своей продукции для этого сектора является слишком затратным.

В большинстве стран наиболее распространенными видами налоговых льгот для организаций и лиц, оказывающих поддержку сфере культуры, являются льготы по налогу на прибыль и на доходы физических лиц. Несмотря на то, что инструменты налогового стимулирования для юридических лиц в республике в последнее время совершенствуются, уровень их в общем объеме финансирования остается незначительным. Между тем как показывает мировой опыт предельные размеры налоговых льгот для юридических лиц доходят до 100% (таблица) [2]. Часто при использовании таких льгот оговариваются дополнительные условия. Например, в отдельных странах льгота предоставляется организации, если она на протяжении нескольких лет ежегодно передает установленную сумму определенной организации культуры.

Наиболее выгодные условия для благотворительности в сфере культуры предоставляет законодательство Франции [3]. Спектр налоговых льгот для деятельности в сфере культуры очень разнообразен, и распространяется практически на все, что имеет отношение к культуре. Кроме того, поощряются инициативы гражданского общества. Жертвователи имеют право снижать налоги на 66%, сумма которых при этом не должна превышать 20% облагаемых налогом доходов. Кроме того, организации-меценаты могут переносить неиспользованную налоговую льготу на пять ближайших лет. Собственник здания, которое является памятником историко-культурного наследия освобождается от земельного налога. Произведения искусства (картины, скульптуры, мебель) освобождены от налога на имущество, и процедура передачи их по наследству значительно упрощена. Если гражданин Франции решил повторно продать произведение искусства, то должен будет заплатить 5% от общей стоимости, а после того, как право собственности на произведение искусства составит более 12 лет, физическое лицо полностью освобождается от уплаты налогов. В результате за 10 лет с момента принятия закона о налоговых льготах меценатам (1 августа 2003 года), количество благотворительных фондов выросло в 6 раз (с 2000 до 12000). А общая сумма средств фондов в 2013 году составила 3,4 млрд. евро. Однако, в последнее время активно обсуждаются вопросы о снижении льготы с 66% до 30%.

Налоговые методы стимулирования сферы культуры в отдельных странах

Страна	Освобождение от налогов на доходы и прибыль	
	Организации	Физические лица
Венгрия	<p>Организации могут вычесть 100% пожертвований, предоставленных организациям общественной пользы, 150% – выдающимся организациям общественной пользы. В случае пожертвований в течение нескольких лет этот показатель увеличивается до 170%.</p> <p>Сумма, освобождаемая от налогов не должна превышать 20% налоговой базы за год</p>	<p>Налоговые вычеты на благотворительные цели в размере до 30% дохода.</p> <p>Индивидуальные предприниматели могут вычесть 100% пожертвований, предоставленных организациям «общественной пользы», 150% – выдающимся организациям «общественной пользы». В случае пожертвований в течение нескольких лет этот показатель увеличивается до 170%. Сумма, освобождаемая от налогов не должна превышать 20% налоговой базы за год.</p> <p>Действует система 1% от подоходного налога физических лиц на средства, передаваемые организациям «общественной пользы»</p>
Россия	<p>гранты, бюджетные ассигнования, полученные любыми организациями, целевые поступления на содержание некоммерческих организаций, благотворительные пожертвования не учитываются в качестве доходов при расчете величины налогооблагаемой прибыли</p>	<p>Налоговые вычеты до 25% от годового дохода в сумме доходов, перечисляемых в виде пожертвований, социально ориентированным НКО; благотворительным организациям; НКО, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), образования, просвещения, здравоохранения, защиты прав и свобод человека и гражданина, социальной и правовой поддержки и защиты граждан, содействия защите граждан от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и защиты животных; некоммерческим организациям на формирование или пополнение целевого капитала</p>
Беларусь	<p>освободить от налога на прибыль до 10% прибыли отчетного года, переданную зарегистрированным на территории Республики Беларусь бюджетным организациям культуры или использованная на оплату счетов за приобретенные и переданные указанным организациям товары (работы, услуги), имущественные права</p>	-

Таким образом, в налоговой политике, начиная с 2011 г. был сделан серьезный прорыв, в области культуры она стала более эффективной, поскольку получила целевую ориентацию на стимулирование не только бюджетных учреждений культуры по факту их существования, а деятельности в сфере культуры.

Вместе с тем, целесообразно расширять налоговое стимулирование привлечения дополнительных средств в сферу культуры в Республике Беларусь за счет увеличения налоговых льгот для физических лиц. Так, во многих странах для привлечения средств в сферу культуры активно используются льготы по подоходному налогу (налогу на доходы физических лиц) для физических лиц, осуществляющих индивидуальные пожертвования. Размеры таких льгот достигают 30% суммы полученного годового дохода. Зачастую льгота имеет целевой характер, например, сохранение объектов культурного наследия, строительство и модернизация объектов отрасли. Иногда условиями предоставления льгот является принадлежность получателей к определенной категории организаций: государственные организации, финансируемые из бюджета, социально-ориентированные организации, действующие в интересах общества. Введение статуса социально-ориентированных организаций для некоммерческих организаций встречается во многих странах, в том числе и в Российской Федерации.

В настоящее время в республике для физических лиц такие налоговые льготы не предусмотрены. Считаем необходимым развивать налоговые методы стимулирования привлечения дополнительных средств в сферу культуры путем введения социального налогового вычета, уменьшающего налогооблагаемую базу по подоходному налогу на сумму средств, передаваемых налогоплательщиками организациям сферы культуры. Кроме того, данная мера будет способствовать формированию нового класса инвесторов – населения, ответственного за создание культурного пространства для будущих поколений.

Литература

1. О культуре в РБ : Закон Респ. Беларусь, 18 мая 2004 г., № 282-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 4000.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

2. Cultural policies and trends in Europe // Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.culturalpolicies.net/web/compendium.php>. – Дата доступа : 10.05.2014.

3. Лукьянова, А. Почему в Беларуси мало меценатов / А. Лукьянова [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://news.tut.by/society/367588.html> – Дата доступа : 10.05.2014.

АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ЗАДАЧАМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

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

Риск ликвидности присутствует в деятельности всех кредитных организаций. Волатильность финансового сектора, развитие конкуренции в банковской сфере, ужесточение контроля со стороны контролирующих органов требуют повышения качества оценки и управления риском ликвидности, что в подобных условиях обеспечивается за счет системы внутрибанковского контроля, осуществляемого квалифицированными специалистами, которая в современных условиях представлена двумя основными подходами:

1. Традиционный подход (стандартом являются нормативные акты и внутренние регламенты; отчеты включают в себя только возникшие критические ситуации; регулярного контроля не осуществляется).

2. Новый подход (стандарт – оценка уровня риска, обеспеченного системами внутреннего контроля (в том числе риска несоответствия законодательству); по каждой потенциально возникающей ситуации производится анализ с оценкой возможных последствий, рисков и рекомендациями). План мероприятий разрабатывается при участии подразделений, с которыми напрямую связана возможность неблагоприятного воздействия на них риска [9, с. 309].

Именно в рамках второго (нового) подхода осуществляется комплексная оценка и управление риском ликвидности, в том числе и разработка систем стресс – тестирования, как составляющих комплекса мероприятий по оценке и управлению риском ликвидности.

В целом управление в данном случае подразумевает повышение эффективности следующих направлений деятельности [8, с. 83]:

1. Управление активами, предполагающее:

- диверсификацию операций с активами по степени их ликвидности;
- мониторинг рисков и их снижение, создание резервов на возможные потери по активным операциям;
- поддержание доходности активов.

2. Управление привлеченными средствами за счет:

- дифференциации депозитов по суммам и срокам востребования;
- акцентирования внимания на срочных депозитах;
- мониторинга остатков средств на расчетных счетах и оборотов по ним;
- предложения выгодных для клиента процентных ставок.

3. Сбалансированное управление ликвидностью (активами и пассивами), предполагающее своевременное и полное информирование лиц, принимающих решение, о значениях текущих показателей.

При оценке ликвидности можно использовать следующие методы:

1. Коэффициентный анализ, который является наиболее распространенным способом оценки ликвидности. Сущность данного метода заключается в построении интегрального показателя или системы показателей и определения на основе его значения степени ликвидности банка [7, с. 135]. Достоинством данного метода является простота использования и соответствие его регламентирующим требованиям Банка России. Однако данный подход имеет и ряд недостатков, среди которых статичность, отсутствие специфики учета вида коммерческого банка, нарушение принципа непрерывной деятельности банка.

2. Метод разрывов. Суть этого метода заключается в том, что активы и пассивы банка разделяются на сроки, оставшиеся до их погашения / востребования. В пределах каждого срока все статьи активов и пассивов суммируются, в результате получается платежный баланс банка за каждый из периодов. Достоинством данного метода является возможность ограничения и контроля величины разрывов. К недостаткам относятся также нарушение принципа непрерывной деятельности банка и отсутствие возможности прогнозировать фактические сроки востребования / погашения средств.

3. Метод прогнозирования потоков денежных средств позволяет получать прогноз на срок не меньший, чем срок бизнес – планирования деятельности банка. Данная модель, при достаточном уровне детальности входных данных, пригодна для оперативного управления ликвидностью с горизонтом планирования в 3-10 дней. Еще одним преимуществом является возможность учета не только потока банковских операций, но и индивидуальных операций, имеющих значение для ликвидности банка. Основные недостатки в данном случае:

- большой объем требуемых входных данных для точного анализа,
- длительность проведения анализа.

Возможность более объективной оценки появляется только в условиях комплексного использования указанных методов, анализа причин, вызывающих ухудшение состояния [6, с. 160], а также применения методик стресс – тестирования для ключевых показателей деятельности банка. Основой стресс – тестирования выступает идентификация факторов риска и на их основе моделирование стрессовых условий или сценариев, которые могут произойти с кредитной организацией, с факторами, воздействующими на риск ликвидности. Задачей теста является измерение влияния отдельных факторов риска на характеристики тестируемого актива, состояния ликвидности или доходности для избежания потерь [5, с. 46].

Такая комплексная оценка и управление риском ликвидности в современных условиях возможны только с использованием современных автоматизированных банковских систем (АБС), которые являются неотъемлемой составляющей успешного функционирования коммерческого банка.

Имеются крупные АБС – Инверсия Банк XXI Век, Диасофт, Новая Афина, ЦФТ – Банк, Банкир и Бисквит [3] для оценки риска ликвидности и управления.

Модель процесса оценки риска ликвидности в коммерческом банке представлена в части двух процессов [4, с. 166]:

- анализа обязательных нормативов,
- анализа разрывов в сроках погашения требований и обязательств [2].

Процесс «Анализ обязательных нормативов» необходимо дополнить новым входом «Нормативы ликвидности других коммерческих банков». На выходе предлагается ввести также дополнительное построение динамики изменения значений нормативов в банке по сравнению с другими кредитными организациями.

Процесс «Анализ разрывов в сроках погашения требований и обязательств» предполагает на входе учет данных из формы 0409125, но не только ежемесячно (периодичность, установленная ЦБ РФ [1]), а на любую внутриотчетную дату. На выходе необходимо добавить динамику показателей избытка (дефицита) ликвидности, отдельно по срокам до 7 дней для обеспечения оперативного контроля. Данная модель предполагает возможность использования выходов из работ «Анализ обязательных нормативов» и «Анализ разрывов в сроках погашения требований и обязательств» для задач стресс – тестирования, например, в части контроля и сопоставления текущих значений показателей, действующих в указанный период факторов риска ликвидности и потенциальных возможных негативных последствий.

Такая модель процесса оценки риска ликвидности банка дает возможность своевременно определять на основании подготовленных отчетов перечень необходимых управленческих мероприятий, обеспечивающих эффективность управления коммерческим банком.

Для выполнения работ в рамках представленного процесса требуется следующая входная информация:

1. Данные об операциях, выполненных коммерческим банком за период, о выданных кредитах, привлеченных депозитах, остатках на текущих счетах физических и юридических лиц и на корреспондентских счетах.
2. Данные об активах и пассивах, необходимые для расчета обязательных нормативов. Предполагается использовать только те данные, которые являются составляющими формул расчета нормативов ликвидности. Информация может быть получена в рамках работы «Подготовка данных об активах / пассивах в АБС» и сформирована форма отчетности 0409125.
3. Нормативы ликвидности из общедоступных источников по другим коммерческим банкам.
4. Характеристики и количественные ограничения для процесса стресс – тестирования.

Результаты сопоставительного анализа соответствия функциональности представленных АБС заявленному процессу позволяют сделать следующие выводы:

1. Современные АБС не содержат отдельного выделенного модуля управления или поддержки принятия решения при управлении ликвидностью банка, что приводит к проблемным ситуациям при решении задач управления устойчивостью методами пополнения недостаточной ликвидности и реализации избыточной ликвидности на рынке банковских продуктов;
2. Целесообразным является расширение автоматизированных банковских систем путем дополнения их модулем управления ликвидностью, состоящим из инструментальных средств автоматизации процесса принятия решения;
3. В условиях волатильности финансового рынка и факторов риска ликвидности требуется подготовка комплексной входной информации в рамках АБС для её дальнейшего «прогона» через методики стресс – тестирования, а также интеграция АБС с ИТ – системами стресс – тестирования с целью формирования автоматических уведомлений через автомати-

зированной банковской систему исполнителям при достижении критических порогов отслеживаемых характеристик банковских активов.

Литература

1. Инструкция ЦБ РФ от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70286876/>
2. Письмо ЦБ РФ от 27.07.2000 г. №139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности». Сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/analytics/system>
3. АБС он – лайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.absonline.ru/regions/list/>
4. Горячева, Е.А. Модель управления ликвидностью при контроле Банком России в режиме реального времени [Текст] / Е.А. Горячева, В.Ф. Минаков, М.И. Барабанова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 166–170.
5. Марамыгин, М.С. Управление риском ликвидности банка [Текст] / М.С. Марамыгин, Д.А. Суплаков // Управленец. – 2012. – № 9-10. – С. 46-50.
6. Подольская, Т.О. О дифференциации нормативов банковской ликвидности [Текст] / Т.О. Подольская // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. – № 3. – С. 160-163.
7. Учаева, Е.А. Оценка ликвидности коммерческих банков по нормативам ликвидности Центрального банка России [Текст] / Е.А. Учаева, О.Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 135- 138.
8. Файзуллина, А.И. Значение управления риском ликвидности в банках в посткризисный период [Текст] / А.И. Файзуллин // Вестник ВЭГУ. – 2012. – № 5. – С. 83-90.
9. Юденков, Ю.Н. Трансформация параметров внутрибанковского контроля в условиях недостаточной ликвидности [Текст] / Ю.Н. Юденков // Вестник института экономики РАН. – 2010. – № 1. – С. 309- 317

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*О.Л. Шулейко
г. Минск, Беларусь*

Направления дальнейшего совершенствования налоговой системы Республики Беларусь на современном этапе определяются особенностями макроэкономической ситуации в стране. В последние годы в экономике наблюдаются негативные тенденции: замедление темпов роста ВВП, сокращение объемов производства, снижение объемов внешней торговли, сокращение прибыли в экономике, рост объемов нерезализованной продукции. В результате снижаются налогооблагаемые базы и соответственно налоговые поступления в бюджет.

В сложившихся условиях налоговая политика должна быть ориентирована не только на обеспечение наполняемости бюджета, но и на стимулирование экономического роста. Вместе с тем, предлагаемые Правительством изменения направлены, главным образом, на обеспечение фискальной функции налогов. Так, например, рассматривается возможность увеличения ставки НДС, также предлагается повысить ставку налога на прибыль для высокорентабельных видов экономической деятельности, ввести налог на роскошь. При оценке этих нововведений необходимо учитывать их влияние не только на доходы бюджета, но и на основные макроэкономические параметры.

Высокая инфляция – одна из проблем белорусской экономики, уровень инфляции в 2013-2014 годах составлял 16%. Повышение ставки НДС, который является налогом на конечное потребление, неизбежно приведет к дальнейшему росту цен и увеличению темпов

инфляции. В конечном итоге повышение ставки НДС может оказать негативное влияние на рост внутреннего спроса и, как следствие, на динамику ВВП.

Оценивая целесообразность усиления фискальной нагрузки на «высокодоходные» сектора экономики, следует отметить невысокий средний уровень рентабельности в экономике страны. Так, в целом по стране рентабельность продукции составила за 11 месяцев 2014 г. 9,3%, что на 0,6 п.п. выше, чем за аналогичный период 2013 г. Наиболее рентабельные виды деятельности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Рентабельность реализованной продукции и рентабельность продаж по отдельным видам экономической деятельности в Республике Беларусь в январе-октябре 2013-2014 гг.

	Рентабельность реализованной продукции		Рентабельность продаж	
	Январь-ноябрь 2013 г.	Январь-ноябрь 2014 г.	Январь-ноябрь 2013 г.	Январь-ноябрь 2014 г.
Республика Беларусь	8,7	9,3	7,0	7,4
Горнодобывающая промышленность	21,2	17,3	12,5	10,6
Химическое производство	18,1	33,0	13,2	23,6
Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	20,4	20,4	15,1	15,4
Связь	26,9	29,5	18,2	19,5
Финансовая деятельность	39,2	50,4	23,9	29,5
Деятельность, связанная с вычислительной техникой	30,9	30,1	22,4	22,1
Научные исследования и разработки	26,1	28,4	20,0	21,4

Данные Национального статистического комитета РБ

Наиболее рентабельной является финансовая деятельность, к которой относится банковская и страховая деятельность. Рентабельность в этой сфере в 2014 году более чем в пять раз превысила среднюю по стране. В 2015 году в налоговое законодательство введена норма, в соответствии с которой предусмотрено повышение ставки налога на прибыль для банков и страховых организаций с 18 до 25%. В соответствии с расчетами Минфина данная мера позволит привлечь в бюджет в 2015 г. дополнительно 400 млрд. руб. [1].

К высокорентабельной деятельности также можно отнести деятельность в области вычислительной техники. В последние годы в РБ с целью стимулирования развития данной сферы создан специальный льготный налоговый режим в рамках Парка высоких технологий. Целью введения льготного режима налогообложения было стимулирование развития ИТ услуг, в том числе, ориентированных на экспорт. Кроме того, введение льготного режима способствовало легализации деятельности в области вычислительной техники, в результате были обеспечены дополнительные поступления валюты в страну и налоговые поступления в бюджет. Таким образом, нельзя признать целесообразным повышение налоговой нагрузки на

деятельность в области вычислительной техники, поскольку это может отрицательно сказаться на развитии данного перспективного сектора экономики.

В 2014 г. рентабельность научных исследований и разработок возросла и достигла 30,1% за 11 месяцев прошедшего года. Прибыль, наряду с бюджетным финансированием, является главным источником развития научной деятельности. Учитывая определяющую роль науки для инновационного развития экономики, увеличение налоговой нагрузки в сфере научных исследований и разработок недопустимо. Более того, международный опыт показывает, что для стимулирования научной деятельности в развитых странах применяется развитая система налоговых льгот.

В промышленности наиболее рентабельными видами деятельности являются химическое производство и горнодобывающая промышленность. Однако при средней рентабельности производства химической продукции 33,0%, более половины предприятий этой сферы являются нерентабельными (11,8% от общего числа предприятий) и низкорентабельными (44,2%). Высокую рентабельность обеспечивают отдельные крупнейшие предприятия, в частности, ОАО «Беларуськалий». В Республике Беларусь уже создан налоговый механизм изъятия «сверхприбыли» данного предприятия, так в период благоприятной конъюнктуры вводится пошлина на экспорт калийных удобрений (с 1 января 2015 экспортная пошлина на калийные удобрения установлена в размере 45 евро за тонну).

Кроме того, в стране существует механизм перераспределения прибыли в бюджет высокорентабельных государственных и с долей государственной собственности предприятий, которым ежегодно на основании показателей рентабельности за отчетный период устанавливаются абсолютные суммы отчислений от прибыли в фонд национального развития (ФНР). Порядок определения сумм, подлежащих перечислению в ФНР, предполагает изъятие в бюджет у высокорентабельных организаций 50% неиспользованной по состоянию на начало текущего года чистой прибыли. Следует отметить, что число плательщиков в фонд национального развития сокращается в связи со снижением рентабельности предприятий (в 2013 г. 80 плательщиков, в 2014 г. – 61) [2].

Таким образом, в стране существует механизм корректировки налоговой нагрузки в зависимости от уровня рентабельности отдельных видов деятельности и отдельных предприятий. Дальнейшее усиление налоговой нагрузки на отдельные сектора экономики может стать препятствием для структурной перестройки экономики, учитывая, что одним из главных принципов налоговой системы является ее нейтральность, которая должна содействовать прогрессивным структурным изменениям в экономике.

В Республике Беларусь также широко обсуждается необходимость усиления фискальной нагрузки на потребительский импорт. С целью ограничения потребительского импорта в 2014 году была введена отсрочка на 90 дней возврата НДС по импорту товаров. Анализ показал, что эта мера временно способствовала увеличению доли НДС в доходах консолидированного бюджета, однако ее применение отрицательно повлияло на условия предпринимательской деятельности и финансовое состояние для ряда субъектов хозяйствования, которые занимаются импортом, за счет сокращения оборотных средств. Оценивая влияние ужесточения налогообложения потребительского импорта на платежный баланс страны, необходимо учитывать, что основную долю в импорте занимают не потребительские, а промежуточные товары – сырье и материалы. Применение различных мер усиления налоговой нагрузки на импорт, в конечном итоге, могут иметь негативные последствия для экономики, увеличив отток валютных средств за рубеж. В настоящее время цены на многие виды потребительских товаров в РБ выше, чем в сопредельных государствах, поэтому широкое распространение получили поездки граждан за покупками в соседние страны. Опыт последнего времени показал, что при девальвации российского рубля для белорусских покупателей покупка товаров в России стала выгодной (в конце года только легковых автомобилей ввезено в РБ более 20 тыс. шт.) [3]. В результате наблюдается не только отток валюты из страны, но и сокращение

платежей в бюджет, которые уплачивают импортеры при ввозе товаров и при их реализации. Налоги не единственный инструмент, который позволяет регулировать импорт, девальвация национальной валюты, которая активно проводится в настоящее время, будет способствовать сокращению покупательского спроса на импортные товары.

Налог на роскошь в последнее время вводят отдельные страны, в которых существует значительная дифференциация населения по уровню доходов. Как правило, налог на роскошь не выделяется отдельно в налоговом законодательстве, а некоторые виды налогов, такие как, налог на имущество, транспортный налог, содержат критерии, по которым объекты налогообложения характеризуются как предметы роскоши, например, автомобили представительского класса, элитная недвижимость, вертолеты и самолеты, яхты. Кроме того, в некоторых странах к такой категории причисляют антиквариат и предметы искусства, изделия из полудрагоценных и драгоценных камней, стоимость которых превышает установленное значение.

В Республики Беларусь существуют налоги на имущество, в частности, налог на недвижимость, землю и транспортный налог (госпошлина за выдачу разрешений на допуск транспортных средств к участию в дорожном движении), которые в той или иной степени учитывают стоимость имущества.

Целесообразно совершенствование имущественного налогообложения в направлении расширения перечня налогооблагаемого имущества и большей дифференциации ставок. Например, транспортный налог может быть распространен на такие виды транспортных средств, как самолеты, вертолеты, яхты, парусные суда, катера, снегоходы и т.д. Также могут быть предусмотрены повышающие коэффициенты к ставкам налога для автомобилей представительского класса. Кроме того, могут быть установлены повышающие коэффициенты к ставкам налога для объектов недвижимости с высокой стоимостью (например, свыше 500 тыс. долларов США). Данные меры позволят дифференцировать налоговую нагрузку на физических лиц с учетом их имущественного положения.

Основными направлениями совершенствования налоговой системы, ориентированными на обеспечение стабильных поступлений в государственный бюджет должны стать оптимизация налоговых льгот и усиление борьбы с уклонением от уплаты налогов. Усиление борьбы с уклонениями от уплаты налогов в настоящее время активно используют многие страны, в том числе и Россия, которая приняла закон о деофшоризации экономики. В РБ также следует принимать меры противодействия выводу прибыли компаний – резидентов в дочерние компании, зарегистрированные в странах с низконалоговой юрисдикцией. Также необходимо совершенствовать другие методы борьбы с уклонением от уплаты налогов, которые в последние годы начали применяться в Республике Беларусь, в частности, правила трансфертного ценообразования и тонкой капитализации. Эффективное применения этих методов в Беларуси предполагает формирование соответствующих баз данных, разработку порядка подтверждения рыночных цен в целях обеспечения объективного контроля, в противном случае, нельзя исключить возможность необоснованного увеличения контрольными органами налоговой базы и, соответственно, налоговой нагрузки для субъектов хозяйствования, что может привести к ухудшению их финансового состояния в сложных экономических условиях.

Литература

1. О бюджете Республики Беларусь на 2015 год. [Текст] // Финансы. Учет. Аудит. – 2015. №1 – С.7-8
2. Жарикова Н.А. Инновационные фонды: итоги 2013 года. [Текст] // Н.А. Жарикова Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – №5 – С.21-23
3. Беларусь: статистика экспорта – импорта в 2014 году.[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.logists.by/news/view/Statistic-eksporta-importa>

СТРАТЕГИИ ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

А.С. Попкова
г. Минск, Республика Беларусь

Цели экспорта капитала в банковские системы зарубежных государств зависят от множества факторов: выбранных приоритетов развития банков, проводимой государственной политики на рынке банковских услуг, активности экономических преобразований в стране, нормативно-правового регулирования в стране-реципиенте инвестиций. Стратегии зарубежных банков в странах с переходной экономикой предполагают завоевание определенной доли на рынке банковских услуг и достижение положения, позволяющего устойчиво извлекать достаточно высокую прибыль.

На первоначальном этапе финансовая экспансия зарубежных банков может происходить вслед за глобальной торгово-промышленной интеграцией предпринимательских структур с целью банковского обслуживания торговых сделок и инвестиционных проектов. Целью проникновения может быть также необходимость освоения новых рынков или новых сегментов рынка, что может быть частью стратегии региональной диверсификации банка. Как правило, сначала регистрируется представительство кредитной организации, в функции которого входит представление интересов организации-учредителя, изучение возможностей и специфики национального рынка. Далее создается банковское учреждение (дочерний банк или филиал) либо следует приобретение местного банка. По мере усиления конкуренции активизируются сделки слияния и поглощения в банковской системе, что ведет к укрупнению банков, увеличению их рыночной доли и упрочнению их позиции на рынке. Возможным вариантом завоевания местного рынка является приобретение пакета акций функционирующего банка с последующим доведением его до контрольного, если данную операцию позволяет осуществить законодательство страны-реципиента.

Мировой опыт показывает, что при стремлении зарубежного банка к активному освоению местного рынка, создаются филиалы кредитных организаций. В случае оценки страны как региона с повышенным уровнем риска, банки предпочитают создавать дочерние учреждения. Создание зарубежным банком филиала говорит о серьезности его намерений в отношении данной страны, принятие на себя ответственности и готовность поддерживать свой филиал в случае убытков или кризиса. Все обязательства филиала автоматически становятся обязательствами материнского банка. Владельцы дочернего банка рискуют только инвестированными средствами в его капитал и не несут прямой ответственности по обязательствам такого банка. Дочерние зарубежные банки только номинально являются самостоятельными местными компаниями и имеют все предусмотренные типовым уставом органы управления, но в действительности исполняют все решения, принятые в материнской компании [1].

Приток иностранных инвестиций в банковский сектор может оказать как позитивное, так и негативное влияние на состояние стран с переходной экономикой. Зарубежный капитал способствует повышению ликвидности и капитализации национальной банковской системы, создает возможности для реализации капиталоемких проектов и сложных схем проектного финансирования. Иностранные банки имеют высокий кредитный рейтинг, что формирует предпосылки для привлечения более дешевого фондирования с зарубежных рынков и открывает перспективы для международного сотрудничества с другими международными финансовыми организациями. Передовые инновационные технологии расширяют спектр банковских услуг, увеличивают скорость финансовых транзакций, предоставляют возможности для многоканального и дистанционного обслуживания клиентов, позволяют нарастить объем банковских операций. Кроме того, функционирование банков с иностранным капиталом позволяет инкорпорировать лучшие практики корпоративного управления и менеджмента. Инте-

ресен для практического применения опыт зарубежных стран при формировании специализированных банков (банков развития, инвестиционных, ипотечных банков, автобанков и т.д.) и других субъектов финансового рынка, которые являются активными экспортерами капитала в зарубежные страны.

С другой стороны, чрезмерное присутствие иностранного капитала может представлять угрозу для устойчивости банковского сектора. Значительное увеличение на рынке дочерних структур зарубежных банков при наличии несовершенного механизма регулирования банковской деятельности и недостаточно развитой кредитно-финансовой системы может привести к захвату отдельных сегментов банковского рынка, монополизации отдельных банков и соответствующего ухудшения положения национальных банков. При кризисных явлениях в экономике дочерние зарубежные банки стремятся вывести капиталы в материнские компании. При наличии дефицита текущего счета отток капитала негативно сказывается на состоянии платежного баланса государства. Во время кризиса зарубежные банки обычно ограничивают кредитование в большей степени, нежели местные банки. Кроме того, стратегические приоритеты зарубежных банков могут не совпадать с планами развития национальной экономики. В частности, решение о предоставлении кредитов национальным предприятиям могут приниматься с учетом интересов акционеров или клиентов материнского банка, не заинтересованных в развитии конкурирующих производств. Банки с иностранным капиталом путем активного кредитования и привлечения дешевого фондирования могут способствовать развитию отдельных сегментов экономики в ущерб развитию других отраслей.

Например, в Казахстане в период с 2000 по 2007 год экономика росла в среднем 9,5% в год. За время подъема казахстанские банки заняли сумму, эквивалентную примерно 40% ВВП. Однако столь масштабное привлечение капитала не способствовало росту обрабатывающей промышленности и диверсификации экономики. Средства направлялись в сектор недвижимости и на развитие финансового сектора. Ипотечный кризис поставил практически на грань банкротства финансовую систему страны и строительную отрасль Казахстана. Рынок международных капиталов в кризисный период закрылся для стран с развивающейся экономикой, и Казахстан лишился источников поддержания кредитной активности. Государству пришлось прокредитовать достройку многих объектов недвижимости и экстренно войти в капитал крупнейших банков. Образовавшийся впоследствии дефицит заемного финансирования ограничивает возможности посткризисного роста [2]. В первом полугодии 2011 года 30 крупнейших российских банков содействовали вывозу из России капитала объемом около 20 млрд. долларов. Капитал был вывезен в основном в форме межбанковских кредитов и кредитования нерезидентов. Таким образом, российские дочерние компании иностранных банков вывели капитал из России на поддержку ликвидности материнских банковских групп [3]. Интернационализация банковского сектора расширяет круг каналов, по которым кризисные явления в мировой экономике могут транслироваться в национальное хозяйство.

В Беларуси осуществлялся поэтапный переход к либерализации банковского сектора. В 2001 г. в стране была введена 25%-ная квота на участие иностранного капитала в банковских организациях. Зарубежные банки имели возможность открывать на территории страны дочерние банки и представительства, однако функционирование филиалов банков-нерезидентов не разрешено. Вместе с тем зарубежные кредитные организации стали активно приобретать доли в уставном фонде успешно функционирующих банков. Так, в 2003 г. Райффайзенбанк приобрел пакет акций Приорбанка и увеличил долю в уставном капитале. В 2007 г. было зарегистрировано сразу несколько сделок: ВТБ выкупил долю российской Славнефти в одноименном белорусском банке, украинский Дельтабанк приобрел 100% Атомбанка, а Межторгбанк перешел в собственность российского Альфа-Банка. В 2008 г. была увеличена квота на участие кредитных организаций с иностранным капиталом в банковской системе Беларуси с 25 до 50%. Финансовая интеграция в рамках Единого экономического пространства в перспективе вынудит Беларусь либерализовать режим допуска рос-

сийских и казахстанских банков на национальный рынок. В частности, центральные банки России и Беларуси уже подписали соглашение о взаимном допуске национальных банков на валютные рынки друг друга на условиях не менее благоприятных, чем для местных кредитных организаций [4].

По состоянию на 1.10.2014 года в Беларуси действует 31 банк. В большинстве банков присутствует капитал нерезидентов. Однако влияние банков с иностранным капиталом на общий уровень конкуренции в банковской системе ограничено за счет высокой концентрации банковского капитала в банках с преобладающей долей в уставном фонде государственных органов и юридических лиц, основанных на государственной форме собственности. Удельный вес таких банков в активах банковской системы на 01.10.2014 составил 64,41%, в капитале – 64,07%. В тоже время рентабельность активов государственных банков ROA до выплаты налогов составила 1,34, иностранных банков – 3,53, частных банков – 3,75, а рентабельность капитала ROE до выплаты налогов составила 9,57, 26,7 и 13,79 соответственно.

Странами-инвесторами в банковскую систему Беларуси выступают Россия, Австрия, Кипр, Великобритания, Ирландия, Украина, Нидерланды, Люксембург, Казахстан, Швейцария, Иран, Латвия, США, Чехия, Польша и другие. Однако основным источником иностранного капитала является Россия. В первой десятке рейтинга белорусских банков половина имеет российских собственников.

Доля нерезидентов в структуре уставного фонда банковской системы на 01.10.2014 составила 20,4% (см. рисунок).

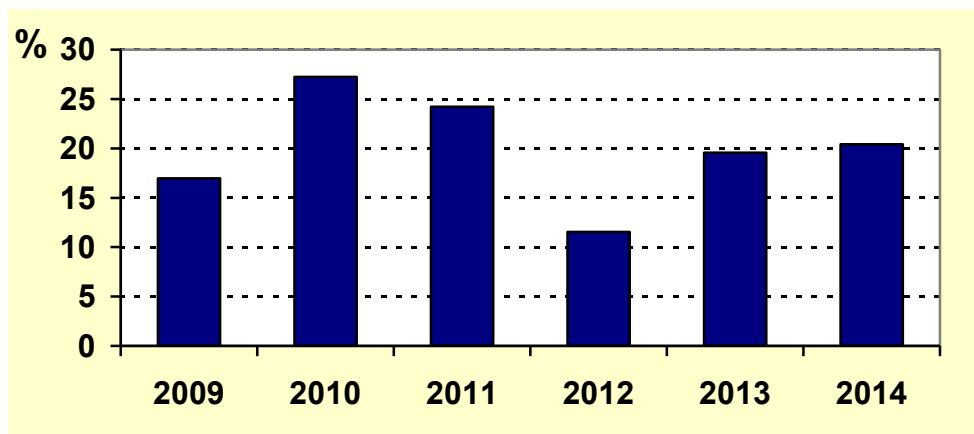


Рис. Доля нерезидентов в структуре уставного фонда банковского сектора Беларуси 2009-2014 гг.

Источник: по данным Национального банка Республики Беларусь.

Наибольший приток иностранного капитала в банковский сектор Беларуси был в период финансового кризиса 2010-2011 гг., когда материнские компании для поддержки своих дочек увеличили их уставные капиталы. Впоследствии доля нерезидентов сократилась по причине роста уставного капитала государственных банков. В 2012-2014 гг. наблюдается последовательный рост удельного веса иностранного капитала в структуре уставного фонда банковской системы.

В последние годы активно развивается розничный бизнес зарубежных банков с предоставлением услуг электронного бизнеса, дистанционного банковского обслуживания – высокотехнологичных услуг с использованием банковских карточек, интернет-банкинга, мобильных устройств. Банки с иностранным капиталом фокусируются на развитии инвестиционного банковского бизнеса (доверительное управление активами, операции с ценными бумагами, консультационные услуги на рынке слияний и поглощений), транзакционного биз-

неса (международные банковские операции, расчетный банковский сервис), проектов по поддержке малого и среднего бизнеса.

Анализ показал, что банковская система Республики Беларусь имеет большие перспективы для развития и не наблюдается чрезмерного присутствия зарубежного капитала на белорусском рынке банковских услуг. В настоящий момент нет необходимости в проведении протекционистской политики в отношении присутствия нерезидентов в банковской системе Беларуси. Следует учесть тот факт, что рынок банковских услуг находится в стадии становления и отечественным банкам необходимо совершенствоваться в направлении повышения качества и объема предоставляемых услуг, уровня обслуживания, стандартов технического обеспечения, финансовой грамотности населения. Опыт функционирования международных кредитных организаций будет полезен для повышения уровня конкурентоспособности национальных банков.

Преимущество зарубежных банков заключается в наличии готовых, апробированных на практике бизнес-моделей, которые могут быть успешно тиражированы в других странах. Однако при копировании готовых моделей следует учесть специфику белорусского рынка, менталитет граждан, уровень финансовой грамотности и готовность к восприятию технологических новшеств. Здесь может быть использована модель регионального арбитража, предполагающая активное проникновение банков в регионы. С целью снижения издержек банки могут активно развивать офисы самообслуживания и сеть партнеров для привлечения средств на базе карт, воздерживаясь от открытия полноценных офисов. Стратегия фокусирования предполагает выделение банками своей клиентской ниши и активное продвижение перекрестных и дополнительных продаж. Стратегия индустриализации предполагает сокращение удельных операционных издержек и требует значительных затрат для стандартизации бизнес-процессов на основе IT-платформы и мобилизации резервов повышения внутренней производительности. Оказать консультационную и финансовую поддержку при реализации стратегий могут зарубежные банки.

Литература

1. Шарипов, М.А. Банки с участием зарубежного капитала в российской банковской системе: перспективы развития и проблемы регулирования: автореферат на соискание степени кандидата экономических наук: 08.00.10 / М.А. Шарипов – Москва, 2008. – 25 с.
2. Быков, П. Скромный атлант / П.Быков // Эксперт. – № 37. – 2010. – С. 52-55.
3. Мировые кредиторы // Эксперт. – 6 сентября. – 2011.
4. Особенности привлечения иностранного капитала в банковскую систему Беларуси [Электронный ресурс] // Режим доступа – <http://financial-news-review.blogspot.ru>. – Дата доступа – 26.12.2014.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

*Л.А. Зимакова, Я.Г. Штефан
г. Белгород, Россия*

Строительная отрасль в целом и отдельно взятая строительная организация в частности – сложные быстроразвивающиеся социально-экономические системы. С этим связано постоянное появление новых уязвимых мест в деятельности строительных организаций, угроз их устойчивому развитию и интенсивное изменение ключевых переменных успешного менеджмента. Отличительными особенностями строительной отрасли являются высокая капиталоемкость, длительный производственный цикл, высокая рентабельность и весьма значительные барьеры входа на рынок. Наблюдается ужесточение конкуренции как между фирмами одного региона, так и между строителями разных областей. Появление новых строи-

тельных материалов происходит высокими темпами, а их разнообразие увеличивается в геометрической прогрессии. Постоянно совершенствуются техника и технология производства строительного-монтажных работ. В настоящее время качественно растут требования и ожидания потребителей и собственников. Кроме того, дополнительные трудности создают непостоянство и сложность законодательной базы.

В современных условиях каждый элемент социально-экономической системы в процессе функционирования и развития порождает новые виды рисков, которые, в свою очередь, постоянно модифицируются, изменяются, находятся во взаимосвязи и взаимозависимости между собой. Строительной организации необходимо выявлять риски, возникающие на входе, выходе, в процессе, в потоках связей системы и управлять ими [1, с.34].

В строительстве существуют следующие виды рисков:

- 1) строительного-монтажные риски;
- 2) риски гражданской ответственности перед третьими лицами;
- 3) риски неисполнения послепусковых гарантийных обязательств;
- 4) финансовые риски:
 - а) невозврата авансового платежа,
 - б) неисполнения обязательств.

Строительного-монтажные риски – это риски, связанные непосредственно с процессом строительства (обрушение кровли, падение кирпича, возгорание при электросварочных работах и т.п.).

Риски гражданской ответственности перед третьими лицами – это риски, связанные с нанесением вреда при производстве строительных работ имуществу или жизни сторонних лиц (организаций или физических лиц). Например, при работе крана исполнитель повредил фасад соседнего дома.

Риски неисполнения послепусковых гарантийных обязательств – возникают при неявке исполнителя или его отказе производить устранение дефектов в гарантийный период, когда обнаруженные дефекты препятствуют нормальной эксплуатации объекта.

Финансовые риски – риски невозвращения вложенных в производство строительных работ денежных средств в виде законченного строительством объекта [3, с.41]

Одним из способов минимизации рисков в строительстве является вступление в отношения по строительному подряду еще одного участника – страховой компании.

Согласно абзацу первому п. 1 ст. 742 ГК РФ договором строительного подряда может быть предусмотрена обязанность стороны, на которой лежит риск случайной гибели или случайного повреждения объекта строительства, материала, оборудования и другого имущества, используемых при строительстве, либо ответственность за причинение при осуществлении строительства вреда другим лицам, застраховать соответствующие риски.

Страхование ответственности перед третьими лицами может осуществляться по отдельному договору, однако в настоящее время сложилась практика страхования такой ответственности дополнительно к строительного-монтажному страхованию в едином договоре.

Соглашением может быть также предусмотрена ответственность подрядчика за гибель и повреждение предоставляемой ему в пользование строительной техники заказчика либо за причинение ущерба уже существующему имуществу заказчика, которое в соответствии с договором подлежит реконструкции. Соответствующие риски подрядчика также можно застраховать [4, с.21].

Сторона, на которую возлагается обязанность по страхованию, должна представить другой стороне доказательства заключения ею договора страхования на условиях, предусмотренных договором строительного подряда, включая данные о страховщике, размере страховой суммы и застрахованных рисках.

Следует отметить, что страхование не освобождает соответствующую сторону от обязанности принять необходимые меры для предотвращения наступления страхового случая.

Если иное не предусмотрено ГК РФ, иными законами или договором строительного подряда, риск случайной гибели или случайного повреждения материалов, оборудования,

иного имущества, используемых при строительстве, несет предоставившая их сторона; риск случайной гибели или случайного повреждения результата выполненной работы до ее приемки заказчиком несет подрядчик (ст. 705 ГК РФ).

Если же объект строительства до его приемки заказчиком погиб или поврежден вследствие предоставления заказчиком некачественного материала, оборудования либо указаний о способе исполнения работы, то подрядчик вправе требовать оплаты всей предусмотренной сметой стоимости работ. При этом подрядчиком должны быть выполнены обязанности, определенные ст. 716 ГК РФ.

На основании ст. 716 ГК РФ подрядчик обязан немедленно предупредить заказчика и до получения от него указаний приостановить работу при обнаружении:

- непригодности или недоброкачества предоставленных заказчиком материала, оборудования, технической документации или переданной для переработки (обработки) вещи;
- возможных неблагоприятных для заказчика последствий выполнения его указаний о способе исполнения работы;
- иных не зависящих от подрядчика обстоятельств, которые грозят годности или прочности результатов выполняемой работы либо создают невозможность ее завершения в срок.

Заказчик может выступить в роли страхователя при страховании переданного подрядчику имущества, являющегося собственностью заказчика, например оборудования.

Страховая защита, предусмотренная договором страхования, распространяется на территорию, указанную в договоре страхования, которой обычно является строительная площадка. Действие договора страхования при условии уплаты страхового взноса начинается непосредственно после начала работы или после разгрузки застрахованных объектов на строительной площадке, но не ранее оговоренной в договоре страхования даты.

Действие договора страхования прекращается по тем застрахованным объектам, которые приняты или пущены в эксплуатацию, с момента подписания акта сдачи-приемки законченного строительством объекта. Это положение действует во всех случаях, кроме тех, когда заключено особое соглашение о страховании послепусковых гарантийных обязательств [2, с.43].

Ряд авторов указывают на то, что, если в договоре строительного подряда не предусмотрены страховая сумма и застрахованные риски, обязательства стороны перед контрагентом осуществить страхование вообще не возникает

Отсутствие в договоре положений о страховании не освобождает сторону от обязанности застраховать объект, а условия страхования подрядчик и заказчик могут согласовать в дополнительных соглашениях. При этом уклонение подрядчика от согласования порядка страхования может быть рассмотрено как уклонение от выполнения своей обязанности по страхованию. Если в договоре строительного подряда отсутствуют условия страхования, то в соответствии с обычаем делового оборота предполагается заключение подрядчиком договора комплексного страхования строительного-монтажных рисков и ответственности (в том числе за причинение вреда третьим лицам), а за страховую сумму принимается стоимость работ на дату их завершения, а если страхуется строительное оборудование, доставленное подрядчиком на строительную площадку, – полная стоимость такого оборудования.

На практике для определения степени риска страховые компании тщательно изучают договоры строительного подряда с приложенной к ним технической документацией, учитывая при этом характер сооружаемых объектов, виды материалов, подлежащих применению при строительстве, состав строительного-монтажной техники, структуру почвы строительной площадки, квалификацию рабочих подрядчика и другие факторы.

Чтобы снизить уровень риска, страховые компании используют договорные способы правового воздействия на подрядчиков. Примером тому может служить включение в договор страхования условий, освобождающих страховщика от выплаты страхового возмещения за ущерб, причиненный при отклонении от календарного плана строительства с установлением

того или иного срока отклонения. Учитывая множество факторов, влияющих на строительство (климатических, технических), отклонения от календарного плана имеют место достаточно часто, что значительно снижает объем ответственности страховщиков[4, с. 22].

Таким образом, осознание роли и необходимости страхования строительных рисков может стать важным фактором привлечения инвестиций в данную отрасль. Страхование строительно-монтажных рисков приносит в деятельность строительных организаций определенную долю стабильности, в которой особенно остро нуждается эта отрасль хозяйства.

Литература

1. Индеева В.В. Комплексное управление рисками как необходимое условие успешного менеджмента в строительстве.[Текст] *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 5. – С.34.

2. Лермонтов Ю.М. Гражданско-правовая характеристика договора строительного подряда.[Текст] *Бухгалтер и закон*. – 2011. – № 9. – С.43

3. Петрова О.И. Страхование рисков заказчика при строительстве объекта. [Текст] *Имущественные отношения в Российской Федерации*. –2013. – № 9. – С.41.

4. Сошникова М.П. Особенности страхования в рамках договора строительного подряда.[Текст] *Современное право*. – 2012. – № 6. – С. 21-22.

Секция 3
Современные проблемы развития системы бухгалтерского учета и аудита
в России и за рубежом

ОСОБЕННОСТИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ТОВАРООБОРОТА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

С.Н. Цыгулева, А.Ю. Степашова
г. Белгород, Россия

В настоящее время торговая сфера – один из наиболее динамично развивающихся секторов российского хозяйства. Торговая сфера подразумевает под собой как оптовую, так и розничную торговлю.

Розничная торговля становится все более сложной и конкурентной – чистая прибыль уменьшается, порядок поставок усложняется, компании расширяются, глобализуются. Данный вид деятельности затрагивает и оказывает влияние на другие отрасли, работающие по всей цепочке товародвижения, включая производителей, поставщиков и закупщиков

Товарооборот является одним из важнейших синтетических показателей развития, как на уровне предприятия, так и на уровне региона, страны в целом. Главная цель торговых предприятий – это получение максимальной прибыли, и товарооборот выступает как важнейшее и необходимое условие, без которого не может быть достигнута эта цель. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда.

Количественная и качественная характеристики товарной массы, которая переходит из сферы производства в сферу потребления, соответственно закону товарного оборота, находит свое отображение в показателях товарооборота.

В связи с этим возникает необходимость проверки и анализа товарно-материальных ценностей, которые в свою очередь, имеют большое значение для эффективного финансового управления. Товары могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия.

И в розничной, и в оптовой торговле есть ряд особенностей, на которые аудитору следует обратить внимание при проверке. К ним относятся:

- 1) соблюдение установленных правил продажи
- 2) соблюдение установленных правил наличного расчета с покупателями
- 3) оформление, учет, налогообложение торговых скидок, премий, бонусов
- 4) отражение операций, связанных с возвратом или заменой товара;
- 5) учет транспортных расходов торговыми организациями;
- 6) оформление отгрузочных и перевозочных документов;
- 7) особенности оформления отгрузочных и перевозочных документов при торговле

транзитом; [3].

Товары в розничной торговле часто отражаются в составе материально-производственных запасов.

При аудиторской проверке товаров аудитору следует первоначально произвести проверку полноты документального подтверждения хозяйственных операций по движению товаров в бухгалтерском учете, проверка наличия первичных документов, служащих основанием для бухгалтерских записей (накладные, требования, приходные и расходные ордера, лимитно – заборные карты и т.д.) и соответствующего перенесения данных в регистры аналитического учета на основании первичной документации [5].

Для осуществления аудита материально-производственных затрат аудитору следует руководствоваться законодательными и нормативными актами, такими как: ПБУ 5/01 «Учет материально – производственных запасов», Приказ Министерства Финансов РФ (№ 44-н, от 28.12.2001 г) «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ» (в редакции от 24.12.2010 г), Налоговый кодекс РФ, а также типовой план счетов бухгалтерского учета аудируемого лица и инструкция по его применению [4].

Проверка должна проводиться с учетом особенностей организации товарооборота и системы управленческого учета (наличие удаленных складов, оперативность документооборота, качество внутреннего контроля за деятельностью складского персонала и т.д.)

Аудит организации первичного учета операций по учету товаров на предприятиях розничной торговли состоит из следующих процедур:

1. Проверка наличия, правильности и законности оформления первичной документации;
2. Проверка достоверности и полноты отражения в учете движения товаров;
3. Проверка организации хранения документов и доступа к ним.

Следует указать на тот факт, что основными источниками информации являются первичные документы по учету производственных запасов и различные аналитические и синтетические регистры. В качестве первичных документов по учету материалов используются следующие формы:

– доверенность (форма №М-2 и №М-2а) – применяется для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком по наряду, счету, договору, заказу, соглашению;

– приходный ордер (форма №М-4) – используется для учета материалов поступающих от поставщиков или из переработки;

– акт о приемке материалов (форма №М-7) – для оформления приемки материальных ценностей, имеющих количественные и качественные расхождения с данными сопроводительных документов поставщика;

– лимитно-заборная карта (форма №М-8) – применяется для оформления отпуска материалов, систематически потребляемых при изготовлении продукции в течение месяца;

– требование-накладная (форма №М-11) – используется для учета движения материальных ценностей внутри организации между структурными подразделениями или материально-ответственными лицами;

– накладная на отпуск материалов на сторону (форма №М-15) – применяется для учета отпуска материальных ценностей хозяйствам своей организации, расположенным за пределами ее территории, или сторонним организациям;

– карточка учета материалов (форма №М-17) – предназначена для учета движения материалов на складе по каждому сорту, виду, размеру или другому признаку материала;

– акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений (форма №М-35) – применяется для оформления оприходования материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений, пригодных для использования при производстве работ.

Проверка правильности отражения операций с товарами в бухгалтерском учете осуществляется следующим способом: по данным регистров синтетического учета аудитор проверяет правильность отражения операций с материальными ценностями на счетах бухгалтерского учета. Результаты выполнения процедуры отражаются в рабочем документе аудитора (Проверка корреспонденции по счету 41 «Товары»)

На основе полученных данных аудитор делает вывод, о том насколько верно ведется учет материальных ценностей, выявляет нарушения.

В розничной торговле товары могут учитываться по покупным или продажным ценам. Если учет ведется по продажным ценам, то разница между покупной и продажной ценами отражается на счете 42 «Торговая наценка» [4].

Торговые скидки чрезвычайно широко применяются торговыми организациями, поскольку являются эффективным инструментом в борьбе за увеличение товарооборота.

Из практики известно, что все скидки можно разделить на две группы:

- скидки, связанные с изменением цены товара после заключения договора (п. 2 ст. 424 ГК РФ);
- скидки, не связанные с изменением цены товара.

Аудитор должен убедиться в обоснованности применения скидок, отражения их в учете и обоснованности налогообложения.

Учет транспортных расходов торговой организацией – продавцом товаров зависит от условий поставки, предусмотренных договором с покупателем. При условии поставки «франко-склад продавца» (самовывоз) транспортные расходы по доставке товара несет покупатель. В договоре может быть предусмотрено, что продавец оплачивает расходы по доставке, а покупатель возмещает их продавцу.

При условии поставки «франко-склад покупателя» транспортные расходы по доставке товара покупателю несет продавец. В этом случае транспортные расходы подлежат отражению у продавца в составе расходов на продажу – счет 44 (если они не включены в стоимость товара).

Если в договоре купли – продажи (и соответственно в счете фактуре) стоимость транспортных расходов выделена отдельно (не включена в стоимость товаров) и продавец доставляет товары покупателю собственным транспортом, то деятельность по доставке товаров признается самостоятельным видом предпринимательской деятельности. Аудитору необходимо проверить договорную дисциплину на соответствие требованиям ГК РФ.

Проверка правильности отражения в отчетности итоговых данных по учету товаров является важной процедурой аудита данного раздела, при которой аудитором проверяются данные регистров синтетического учёта, а также отражение их остатков и оборотов в бухгалтерской финансовой отчетности на соответствие Приказу Минфина РФ от 28.06.00 N 60н «О методических рекомендациях порядка формирования бухгалтерской отчетности организаций». Составлению годовой бухгалтерской отчетности всегда предшествует проведение инвентаризационных проверок. Согласно гл.2 ст. 11 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями от 28 декабря 2013 г.) порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем предприятия, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно [1]. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств утверждены приказом Министерства финансов РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010). Результаты инвентаризации оформляются документами по формам, утвержденным постановлениями Госкомстата России от 18.08.1998 № 88 (ред. от 03.05.2000) и от 27.03.2000 № 26.

С 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Для отражения полученных при инвентаризации данных фактического наличия материально-производственных запасов в местах хранения и на всех этапах их движения в организациях применяется Инвентаризационная опись материально – производственных запасов по форме № ИНВ-3. Выявленные не отраженные в учете материальные ценности также подлежат включению в указанную Инвентаризационную опись. Аудитору необходимо воспользоваться инвентаризационными материалами организации для полноценной проверки фактического наличия и сохранности товаров.

В результате анализа полученных данных аудитором составляется рабочий документ «Проверка сохранности товаров» (таблица)

Проверка сохранности товаров
Аудируемое лицо: ООО «XXX»

Количество материалов	Результат проведения инвентаризации		Отклонение
	Результат согласно инвентаризационной описи	Отражение в бухгалтерском учете	
В стоимостном выражении, руб.	150320,00	150320,00	
В натуральном выражении	1702	1702	

Аудитор _____

Излишки имущества, выявленные при инвентаризации, в соответствии с подп. «а» п. 28 гл 2. Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010), приходятся по рыночной стоимости на дату проведения инвентаризации, и соответствующая сумма зачисляется на финансовые результаты в коммерческой организации [2].

Также данные о материально – производственных запасах отражаются и в Пояснительной записке к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Но большинство организаций розничной торговли не составляют данную форму отчетности.

Аудиторская проверка учета товарооборота на предприятии призвана обеспечить организованное и обоснованное ведения учета товаров. В такой проверке заинтересовано и руководство предприятия и бухгалтерия и само предприятие, как единый комплекс.

Литература

1. О бухгалтерском учете» Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ (с изменениями от 28 декабря 2013 г.).
2. Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010).
3. Приказ Министерства Финансов РФ от 28.12.2001 № 44-н «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ» (в редакции от 24.12.2010 г)
4. Кочинев Ю.Ю., Аудит организаций различных видов деятельности. Настольная книга аудитора [Текст] / Ю.Ю. Кочинев – Питер; СПб – 2010, 196 с.
5. Ерофеева В. А, Пискунов В. А, Битюкова Т. А. Аудит: конспект лекций [Электронный ресурс]: ЛитМир – Электронная Библиотека: <http://www.litmir.net/br/?b=131652&p=41>

**ПРИМЕНЕНИЕ МОБИЛЬНОЙ ВЕРСИИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА
«1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8» ПРИ РЕШЕНИИ БУХГАЛТЕРСКИХ ЗАДАЧ.**

А.С. Шутенко, А.И. Лыскова
г. Москва, Россия

Ведение бухгалтерского учета является большим и трудоемким процессом. В работе бухгалтера главным является ведение учетной политики предприятия, определение и согласование внутренних процессов, а также автоматизация учета и отчетности. Для автоматизации бухгалтерского учета на предприятии важной задачей является подготовка финансовой отчетности в налоговые органы. Для решения этих задач существует обширный ряд программного обеспечения, такого как: 1С:Бухгалтерия, ИНФО-бухгалтер, БЭСТ, АВАСУС, Парус-бухгалтерия.

Лидером на российском рынке является программный продукт компании 1С «1С:Бухгалтерия»[1], предназначенный для автоматизации бухгалтерского и налогового учета, включая подготовку обязательной отчетности в организации. «1С: Бухгалтерия» позволяет вести бухгалтерский и налоговый учет хозяйственной деятельности нескольких организаций. Предусмотрен обмен данными с различными типовыми прикладными решениями фирмы 1С, такими как: «1С:Управление торговлей», «1С:Зарплата и управление персоналом» и т.д. Для упрощения работы с программой предлагается повысить мобильность рабочего места бухгалтера, путем внедрения мобильной версии «1С».

До недавних пор работа в программе 1С могла вестись только на компьютере. С выходом новой версии платформы «1С: Предприятие 8.3» появилась возможность разрабатывать приложения, которые будут работать на базе операционных систем Android и IOS, на таких устройствах как смартфоны и планшетные компьютеры [2]. Принцип работы прост. Предполагается, что работа с мобильного устройства будет вестись с помощью веб-браузера или приложения. В первом случае возможен просмотр и изменение информационной базы (ИБ). Во втором случае те же возможности просмотра и изменения, а также хранения данных на устройстве. На рисунке представлена схема обмена данными между прикладным решением на персональном компьютере (ПК) и мобильным приложением.

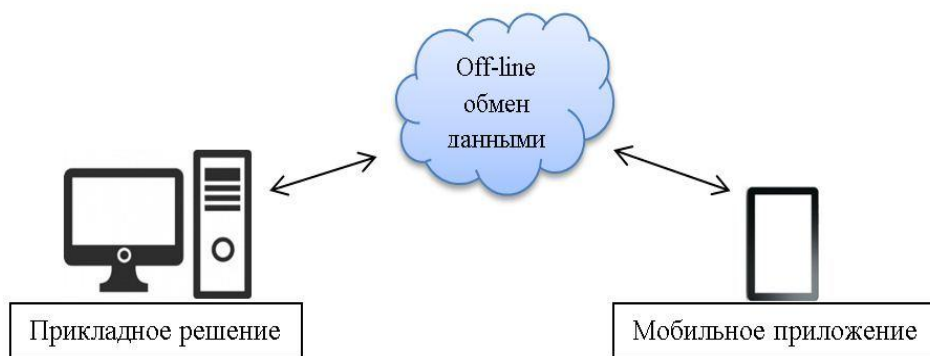


Рис. Обмен данными между основной базой и мобильным приложением

Off-line обмен данными означает, что ИБ на ПК и на мобильном приложении автоматически синхронизируются по заданному расписанию, либо по мере того, как изменяются данные.

Удаленный рабочий стол позволяет хранить несколько ИБ разных конфигураций. При входе в систему пользователю остается лишь выбрать нужную ему ИБ из списка.

В последнее время бизнес в России отказывается от штатного бухгалтера и пользуется услугами бухгалтера-аутсорсера или услугами бухгалтерской фирмы. Использование мобильного приложения при решении бухгалтерских задач удобен в ситуациях, когда один или несколько бухгалтеров ведут бухгалтерское дело в нескольких организациях. Пример из личного опыта: у одной группы бухгалтеров есть ряд малых организаций, в которых они ведут дела, такие как: цветочный магазин, автомойка, зоомагазин. Эти организации в свою очередь предоставляют финансовую отчетность в бухгалтерию в электронном и бумажном виде. А также бывают ситуации, когда работнику бухгалтерии необходимо самому просмотреть и проконтролировать продажи, остатки товаров на складе, чеки и т.д. Не имея при этом прямого доступа к ИБ клиента, бухгалтер вынужден подключаться к компьютеру организации удаленно с помощью программ удаленного доступа. В этом случае необходимо иметь хорошее интернет-соединение с обеих сторон, чтобы избежать неполадок. На время подключения касса в магазине не работает. Касса же представляет собой ПК и торговое оборудование. Минусы такого подхода заключаются в том, что бухгалтер вынужден как можно быстрее провести проверку продаж, чеков, настроек параметров учета и т.д. Сотрудники магазина в это время не имеют возможности проводить продажи и пробивать чеки, что создает определенные неудобства для покупателей.

При использовании мобильного удаленного рабочего стола необходимость в вышеописанной манипуляции отпадает. Бухгалтеру остается работать в привычной ему конфигурации, а данные клиента могут просматриваться через веб-браузер или приложение. При этом имеет прямой доступ к ИБ клиента, не ограничивая себя во времени. Целью внедрения мобильной версии «1С: Предприятие 8» в бухгалтерских учет является повышение удобства работы бухгалтеров и организаций.

Литература

1. CNews–аналитика URL:
<http://www.cnews.ru/reviews/free/software2005/articles/accounting.shtml> 31.01.2015
2. Мобильная платформа 1С:Предприятия 8
URL: http://v8.1c.ru/overview/Term_000000818.htm 31.01.2015

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СИСТЕМАТИЗАЦИИ СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия*

На протяжении длительного периода времени, под влиянием различных направлений научной мысли и практической деятельности появлялись счета бухгалтерского учета и, одновременно, осуществлялась группировка этих счетов, которая лежала в основе планов счетов. План счетов является определяющим в учетной системе, соответствует ее целям и задачам и тесно связан с формами собственности, методами формирования цен, налоговой политикой государства, способами самофинансирования и организацией подведения конечных результатов работы. Следовательно, одним из направлений развития бухгалтерского учета на любом этапе считается план счетов. Факторы, оказывающие влияние на становление и развитие учетных систем, влияют и на подходы к формированию плана счетов. Его можно назвать зеркальным отражением системы учета.

Одновременно с совершенствованием бухгалтерского учета менялись подходы к счетам, как организационным элементам системы финансового учета. Можно выделить следующие исторические этапы формирования и систематизации счетов бухгалтерского учета коммерческих фирм:

1. Появление счетов для учета каждого вида ценностей. На первых этапах зарождения учета выделялись отдельные счета, которые служили для достижения определенных целей. Появление счетов капитала.

2. Выделение счетов учета операций, сгруппированных по определенному признаку. Записи, отраженные в учетных книгах купцов, занимавшихся ростовщичеством в 13 в. свидетельствуют о том, что каждая операция по выдаче и по возврату кредита, по получению процентов за пользование деньгами оформлялась отдельно, но постепенно все расчеты, касающиеся одного и того же лица, группировались. Таким образом, появились отдельные счета для отражения заемных средств.

3. Создание синтетических и аналитических счетов.

Баланс составленный Франческо де Марко Датини и К0 на 31.01.1399 г., представленный в книге Раймонда де Рувера «Как возникла двойная бухгалтерия», состоит из 15 разделов, которые свидетельствуют об использовании как минимум 16 синтетических счетов и 29 аналитических счетов. Наличие аналитических счетов позволяло получить информацию в разрезе инокорреспондентов, отделений, имущества и т.п.[3]. Отсюда следует, что счета вводились постепенно, их количество увеличивалось в связи с ростом потребностей в информации.

4. Первые попытки систематизации счетов.

Развитие хозяйственного права, предпринимательства, теоретических основ бухгалтерского учета послужили основой для выработки определенных общих подходов к группировке счетов.

В 16 веке счета стали главной категорией учета. Первые попытки классифицировать счета были предприняты итальянским автором -Д.Манцони (1540), который разделил счета на живые (расчетные) и мертвые (материальные и денежные ценности). В последствии данная классификация была переименована в персональные и материальные.

На втором этапе выделились активные и пассивные счета. В конце XVII в нидерландские исследователи В.Ван Гезель (1681г) и К.Ван Гезель (1698г) обосновали теорию двух рядов счетов, согласно которой выделялись активные(с дебетовым остатком) и пассивные (с кредитовым сальдо) счета [1, с.314].

5. Систематизация счетов в план счетов.

Первая попытка разработать единый план счетов была предпринята голландским ученым А. де Графом в 1693 г. В основе классификации счетов лежали две группы: первая группа – личные счета собственника (Капитал, Резервы, Прибыль и т.п.) и счета третьих лиц (Дебиторов и Кредиторов) ; вторая группа- мертвые (Товары, Корабли, Недвижимость, Касса и т.п.) [4, с.311].

В 1795 г. Эдмонд Дегранж предложил свой единый план счетов. В нем все счета делились на 5 групп: касса, товары, счета к получению, счета к оплате, прибыль. Счета Касса, Товары, Прибыль являлись общими и отражали внутренние обороты предприятия. Счета к получению и счета к оплате предназначались для контроля над внешними оборотами. По мнению Э.Дегрнжа, следовало ввести еще три дополнительных счета: Капитал, Баланс вступительный, Баланс заключительный, которые использовались для регистрации текущих операций. Все перечисленные счета были связаны двойной записью.

Следующая попытка создания единого плана счетов была предпринята бельгийским ученым А.Годефрау (1894 г.), который разделил все счета на 6 групп: внеоборотные активы, затраты, запасы (Материалы, Готовая продукция, Товары), расчеты, счета собственника (Капиталы, Резервы, Прибыли и Убытки и т.п.), денежные средства (Касса, Счета в банках, Ценные бумаги). Построение плана счетов базировалось на раскрытии разделов бухгалтерского баланса.

Представители французской учетной мысли Эжен Пьер Леотье (1845-1908) и Адольф Гильбо (1819-1895) построили иерархическую классификацию счетов, в которой счета более высокого уровня детализировались в счета более низкого уровня.

Выделились счета конкретных ценностей и аналитические счета.

6. Балансовая группировка счетов.

Систематизацию счетов бухгалтерского учета большинство ученых связывали именно с балансом (Д.Чербони, И.Ф.Шер, М.Берлинер, Э.Шмаленбах и др). И.Ф. Шер разработал балансовую теорию учета и утверждал, что «предметом бухгалтерии могут быть только совершившиеся внутренние и внешние хозяйственные и правовые факты» [7, с.4]. Согласно разработанной им теории двойная запись вытекает из балансового уравнения ($A+Y=K+П+Пр$), а счета являются следствием баланса. Поэтому, каждый счет –это элемент баланса и счета актива делятся на чистые и смешанные, а счета пассива – на счета собственного капитала и результатов.

Балансовые счета позволяют определять финансовый результат, как разницу между остатками активных и пассивных счетов на конец и начало периода. Использование специфической кодировки счетов позволяет рассчитать финансовый результат по видам деятельности, внешним и внутренним сегментам и др.

Балансовые счета являются постоянными, имеют сальдо на конец отчетного периода и позволяют сформировать баланс предприятия, хотя подходы к формированию баланса в каждой стране имеют национальную окраску. В частности, американский баланс строится по принципу:

Активы = Обязательства + Капитал,

континентальный баланс: Активы = Капитал + Обязательства

английский баланс: Активы- Обязательства = Капитал.

Важнейшим оценочным критерием результатов деятельности при использовании балансовых счетов является определение стоимости чистых активов и их изменения вследствие совершения каких-либо хозяйственных операций.

7. Создание национальных планов счетов.

В 1928 г. Э.Шмаленбах стал трактовать план счетов как выражающий кругооборот капитала, в противовес взгляду, что план счетов – это развивающиеся статьи баланса. Основу данного взгляда составило учение о динамическом балансе [5, с.143]. Основным постулатом Э.Шмаленбаха, положенным в основу классификации счетов, был «разность между сальдо счетов собственных средств и основных средств равна разности между сальдо счетов оборотных средств и кредиторской задолженности» [5, с.146]. Поэтому, он предложил делить счета по принципу их подвижности. План счетов, разработанный Шмаленбахом, был введен в качестве обязательного в Германии в 1942 г. В нем использовались счета с десятизначной нумерацией. Данный план счетов предполагал четкое разделение финансовой и производственной бухгалтерий, между которыми могла осуществляться связь четырьмя способами в зависимости от размеров предприятия.

Немецкий план счетов был положен в основу плана счетов некоторых государств восточной Европы, которые были разработаны и законодательно утверждены в 40-е годы 20 века, и является основой финансового учета производственной оптики.

Национальный план счетов Франции был утвержден в 1947 г., а в 1957 г, 1971 г, 1986 г., 1999 г., 2001 г. был пересмотрен. Он формировался под влиянием идей немецкой школы и включает две оптики – финансовую и производственную. С 1982 г. в плане счетов используется десятичный код счетов и он направлен на формирование истинного, справедливого представления о деятельности компании, и удовлетворение потребностей финансового анализа и управления.

Большинство стран разрабатывали свои национальные планы счетов с учетом особенностей учета и уровня развития экономики:

1946 г. – Монако, 1968 – Тунис, 1969 – Мадагаскар, 1972 – Сенегал, 1974 – Алжир, 1976 – Бельгия [6, с.36].

В 1960-1980 гг. были приняты 3 региональных (международных) плана счетов:

- план счетов ЕЭС;
- план счетов Организации африканского единства;
- план счетов Латиноамериканских государств.

8. Создание систем счетов для управления деятельностью фирмы.

По мнению Я.В. Соколова, В.Я.Соколова на современном этапе развития меняется природа счетов, происходит переход от учета предприятий к учету всего народного хозяйства; счета перестают отражать довольно точные юридические явления и начинают концентрировать движение информации, каждый счет становится "черным ящиком", имеющим вход (дебет) и выход (кредит) [5, с.12].

В США признается 6 видов деятельности: основная, доверительное управление собственностью, внешнее управление, реорганизационная деятельность, совместная деятельность, для учета которых выделяются счета (субсчета) [6, с.37].

Специфика деятельности откладывает отпечаток и на план счетов. Так в страховых компаниях видом деятельности является вид страхования, для каждого из которых открываются субсчета. В частности, ОАО «Военно-страховая компания» осуществляет 108 видов страхования, поэтому, к счету 78 открыты 108 субсчетов.

В соответствии с планом счетов фирм Южной Кореи для учета доходов используются счета 401-420, на которых ведется учет доходов по видам деятельности, а учет расходов ведется по видам расходов.

План счетов швейцарской учетной системы предполагает выделение седьмого класса счетов «Счета доходов по видам», который объединяет 10 счетов. Первые шесть счетов этого класса предназначены для учета доходов от текущей эксплуатационной деятельности: выручки от реализации товаров, готовой продукции, работ и услуг, отходов, тары, скидок, представленных фирмой покупателям. Доходы по финансовым вложениям отражаются обособлено, для учета поступлений по операциям длительного характера и отражения выручки от реализации активов так же используется отдельный счет [2, с.174].

9. Формирование структурированных рабочих планов счетов.

Потребности руководителей в информации значительно шире, чем позволяет сформировать стандартный отечественный план счетов финансового учета, поэтому все крупные фирмы или корпоративные объединения разрабатывают структурированные рабочие планы счетов, в которых насчитывается до 15000 позиций.

История развития бухгалтерского учета позволяет выделить различные виды учета: оперативный, финансовый, управленческий, динамический, статический, стратегический, креативный, налоговый, международный, виртуальный и т.д., таким образом, насчитывается до 15 видов учета, для ведения которых используются многозначные (включающие до 25 символов) интегрированные и дезинтегрированные системы. Развитие информационных технологий позволяет сконцентрировать важнейшую информацию всех видов учета на основе структурированных рабочих планов счетов.

Изучение структурированных Планов счетов показало, что практически для каждого вида существенной деятельности выделяется отдельный счет или субсчет, что позволяет оперативно получать и контролировать информацию о доходах. Это особенно важно, если разные виды деятельности находятся на разных системах налогообложения.

Несмотря на различные подходы к формированию, как единых планов счетов, так и рабочих, в них обязательно выделяются счета баланса и финансовых результатов. При этом планы счетов отвечают основному требованию – дают объяснение бухгалтерской терминологии и позволяют отражать хозяйственные операции и процессы.

Современные условия хозяйствования делают недостаточным использование только синтетических счетов финансовой бухгалтерии. Поэтому во многих странах используют многозначную кодировку счетов, которая позволяет получать аналитическую информацию по каждому классу счетов.

Все вышеперечисленное свидетельствует о необходимости использования многозначной кодировки счетов. Общие принципы, которые состоят в следующем:

XX – (первые две цифры кода) – счет учета в соответствии с действующим планом счетов;

XX – (вторые две цифры кода) – счет принадлежности организации;

X – (одна цифра кода) – счет принадлежности к определенному виду деятельности.

Остальные цифры в коде будут зависеть от потребностей организации. В приложении 8 представлена взаимосвязь синтетических счетов и аналитических признаков к каждой группе счетов (на основе анализа отечественных компаний).

Меняется направленность бухгалтерского учета, расширяются возможности информационных систем, следовательно, осуществляется переориентация плана счетов на достижение новых целей.

Литература

1. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учета [Текст]: учебник / М.И.Кутер. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.) 91=
2. Мазуренко, А.А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит [Текст]: учебное пособие / А.А.Мазуренко; под ред. проф. Л.И. Ушвицкого. – М.: Кнорус, 2005. – с. 240-105
3. Рувьер, Р. Как возникла двойная бухгалтерия [Текст]/Р.Рувьер. – Москва: Госфиниздат-1958. – с.67. 169 С.
4. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах [Текст]: учеб. / Я.В.Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л.Горецкая, Д.А. Панков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 664 с. 183
5. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Я.В. Соколов, В.Я.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с. – С. 189
6. Ткач, В.И. Актуальные проблемы интернациональной модели финансового учета: производственная и финансовая оптика [Текст] / В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева, Д.В.Курсеев и др. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2006. – 274 с. С. 209
7. Шер, И.Ф. Бухгалтерия и баланс [Текст] / И.Ф.Шер: пер с нем. С.И. Цедербаума. – М.: Экономическая жизнь, 1925. – 258 с. – С. 236

ВЗГЛЯДЫ РАЗЛИЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

*Л.А. Зимакова, А.В. Шпаковская
г. Белгород, Россия*

Взгляды на проблему выбора основного оценочного показателя формировались под влиянием развития экономических теорий, математических методов и моделей, они связаны, прежде всего, с интересами и целями пользователей информации. Вопросы результативности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов всегда были интересны различным группам пользователей. Финансовый результат может рассматриваться как изменение капитала, как изменение денежных средств (экономическая трактовка), как разность между доходами и расходами (традиционный взгляд), как прирост чистых активов и т.п.

В современных условиях подходы к исчислению финансового результата развиваются более активно, что связано с совершенствованием информационных технологий, выходом бизнеса за пределы одной страны, активной диверсификацией деятельности, мобильностью организационной структуры фирмы, изменением стиля и методов управления, возможностью использования инструментария финансового и бухгалтерского инжиниринга. Все это позволяет выделить следующие наиболее распространенные варианты исчисления финансового результата:

- по данным различных (прогнозных, ликвидационных, консолидированных и др.) балансов;
- на основе данных производственной бухгалтерии (маржинальный доход, производственный финансовый результат и др.);
- на основе данных счета финансовых результатов;
- по аналитическим позициям (по сделке, по изделию, по заказу и т.п.).

Исходя из задач, решаемых учетной системой, в дополнение к традиционной финансовой бухгалтерии, в современной теории и практике выделяются и другие виды учета, что приводит к применению различных способов исчисления финансового результата. Бухгалтерская прибыль является основным источником собственного капитала организаций и формой распределения национального дохода. На основе прибыли может быть дана оценка экономической эффективности проведения хозяйственных мероприятий в организациях различных отраслей народного хозяйства. Использование показателя прибыли в качестве оценочного позволяет установить прямую зависимость между размером полученного эффекта и стимулированием. В отдельных случаях организации могут получить и убыток, который является результатом бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы.

В начале XXI века господствует мнение, что финансовый результат – это итог деятельности предприятий, организаций, отраслей, регионов, государства за определенный период времени, обычно за квартал или год. Он определяется как разница между суммой полученных денежных средств и произведенными затратами, для предприятий – как разница между выручкой от реализации и полной себестоимостью реализованной продукции. В экономическом смысле финансовый результат не обязательно должен совпадать с финансовым результатом в юридическом смысле, и величина налогооблагаемой прибыли не равна прибыли балансовой [3, с.24]. Также в деятельности организации существуют материальные обороты, не дающие финансового результата, и финансовые результаты, не служащие материальным оборотом. И поэтому в целях достижения основной цели бухгалтерского учета – исчисления финансового результата – следует воспользоваться только учетом денежных расходов и доходов. С точки зрения американского юриста пока нет денег – нет прибыли, и доход является основой для исчисления дивидендов и для обложения налогом на прибыль (а не доход как величина увеличения добавочной прибыли).

Следует отметить, что в настоящее время в учете финансовых результатов все большее значение приобретает стоимость акций, в связи с чем наиболее актуальными считаются две основные функции прибыли.

Функция прибыли как меры эффективности производства заключается в том, что прибыль и рентабельность являются основными показателями успешности организации и определяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, перемещение капитала из одних отраслей в другие.

Возникновение разных корпоративных объединений, потребовало разработку правил распределения финансовых результатов между участниками объединений и определение финансового результата, относящегося к каждому собственнику.

Стимулирующая функция прибыли состоит в том, что она позволяет получить не только личный доход акционерам компании, связанный с выплатой дивидендов, создает возможности для приращения капитала, а соответственно, и увеличения объема производства, сегмента рынка, на котором действует фирма, дает возможность выхода на новые рынки сбыта, что в свою очередь приводит к увеличению числа рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджет [2, с. 75].

Получение результата является важнейшей целью в любом виде предпринимательской деятельности, в связи с чем выделяют различных пользователей, заинтересованных в информации о финансовых результатах. В данном случае выделим внутренних пользователей, которые включают руководителей высшего звена, руководителей подразделений, собственников и внешних пользователей, которые включают инвесторов, кредиторов и государство в лице налоговых органов.

Таблица

Индикаторы финансовых результатов, определяемых в качестве критериев внешними и внутренними пользователями информации

Пользователи		Индикатор финансового результата	Отражение в отчетности	Информационная система
Внутренние	Руководители высшего звена	Прибыль на 1 акцию, дивиденды, рост капитала, способность аккумулировать наличные денежные средства	Отчет для акционеров, управленческая отчетность	Управленческая
	Руководители подразделений	Маржинальный доход	Управленческая отчетность	Управленческая
	Собственники (акционеры)	Совокупный доход (рыночная цена акций + доходы (дивиденды))	Отчет для акционеров	Управленческая, бухгалтерская
Внешние	Инвесторы	Дивиденды, прибыль на 1 акцию	Отчет о движении денежных средств, Отчет в формате МСФО	Бухгалтерская
	Кредиторы	Чистая прибыль, ликвидность, финансовая устойчивость, платежеспособность	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах	Бухгалтерская
	Государство	Налогооблагаемая прибыль	Налоговая декларация, Отчет о финансовых результатах	Бухгалтерская, налоговая

Как видно из таблицы, индикаторы оценки финансовых результатов у данных категорий пользователей различны.

Руководителей подразделений интересует маржинальный доход, который представляет собой разницу между выручкой и переменными затратами организации. Прибыль до налогообложения интересует государство и представляет собой разность между выручкой себестоимостью продаж и операционными расходами. Чистая прибыль – разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Данный показатель интересен кредиторам. Показатель прибыли на акцию используют для оценки результатов деятельности компании и для сравнения этих результатов через промежуток времени. Данный показатель может быть интересен руководителям высшего звена, собственникам и инвесторам.

Для собственника и для приобретателя акций важно сопоставить ожидаемую прибыль и рыночную стоимость акций. При этом прибыль выступает оценочным показателем эффективности деятельности фирмы. Цена акций стала аттестатом результатов деятельности руководства, менеджеры должны регулярно следить за оценкой своих действий со стороны рынка, по этой и по ряду других причин оценка вышла на первый план в корпоративном управлении [1, с. 606]. Но цена акций отнюдь не всегда равна совокупной стоимости внесенного капитала и нераспределенной прибыли.

Прибыль можно считать основой для прогнозирования, так как инвесторы, кредиторы и другие заинтересованные стороны часто обращаются к данным о прибыли организации. Информация о прибыли отчетного периода можно соотнести с данными предшествующих периодов, можно проанализировать ее динамику и соответствие плану. При определении набора показателей для оценки перспектив деятельности одним из основных показателей выступает прибыль на акцию, которая использовалась при прогнозировании банкротства. Во многих случаях для прогнозирования курса акций ожидаемая прибыль более значима, чем краткосрочные прогнозы дивидендов, а долгосрочные прогнозы распределения дивидендов строятся на основе данных о нераспределенной прибыли с учетом факторов роста. Держатели облигаций и акций также заинтересованы в будущей прибыли, так как чем выше прибыль, тем больше вероятность получения причитающегося процента.

Собственников и других пользователей финансовой отчетности должна, прежде всего, интересовать информация о сохранении номинальной величины инвестированного капитала, чтобы компания не оказалась в зоне риска банкротства. Но номинальная величина инвестированного капитала может отличаться от реальной.

Таким образом, единого понятия финансовых результатов и прибыли в настоящее время не существует, экономисты-исследователи по-разному раскрывают суть данных категорий. Также у пользователей информации о финансовых результатах существуют разные интересы.

Проведенные исследования показали, что развитие методологии учета привело к возможности использования до 50 различных подходов к исчислению финансового результата (по каждой сделке, по видам деятельности, по периодам, на основе использования различных оценок и данных разных видов учета и т.п.). Современная теория финансовых результатов представляет собой сочетание элементов различных представлений об экономическом содержании категории «финансовые результаты» и «прибыль», а также правильность их образования. Каждый пользователь информации, стремясь к достижению своей цели, может выбрать в качестве критерия финансового результата определенный показатель, а подсистема бухгалтерского учета, как важнейшая составляющая информационной системы хозяйствующих субъектов, должна обеспечивать пользователей прозрачной и объективной информацией не только о данном показателе, но и о факторах, повлиявших на него.

Литература

1. Гохан, П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст]/ П. Гохан. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004- 741 с.
2. Липчиу, Н.В. Финансы организаций: учебное пособие [Текст]/ М.: Магистр, 2010- 254 с.
3. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет для руководителя: Учебно-практическое пособие [Текст]/ М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005 – 232 с.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

*Л.А. Зимакова, Е.А. Трунова
г. Белгород, Россия*

Контроль является одной из важнейших функций управления, но сегодня, когда все большее значение приобретает ориентация на высокоэффективные виды деятельности, обеспечение высоких темпов роста, диверсификацию товарной продукции, повышение ее качества, позиционирование на перспективных сегментах рынка и другие жизненно важные направления развития, он становится инструментом успешного развития.

Контроль-это процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Процесс контроля состоит из установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов. Контроль, таким образом, является неотъемлемым элементом самой сущности всякой организации [М.Мескоу, М. Альберт Основы менеджмента с. 432].

Современные экономические условия функционирования бизнеса поставили субъектов всех форм собственности перед решением целого ряда новых проблем, одной из которых является эффективное использование ресурсов – материальных, трудовых и финансовых. Важную роль в данном процессе играет аудит экономичности затрат. В коммерческих организациях он чаще всего осуществляется отделами внутреннего аудита. В целях контроля за использованием государственных средств проводится аудит эффективности.

Исходя из того, что основной информационный поток о деятельности сосредотачивается в бухгалтерском учете, то особую важность приобретает контроль через эффективное ведение финансового учета. Еще на 12 съезде РКП(б) в 1923 г. отмечалось «... без правильного счетоводства, охватывающего государственное хозяйство сверху донизу, без научно поставленной калькуляции, определяющей реальную себестоимость продуктов государственной промышленности, нет никакой гарантии против постепенного распыления или расхищения национализированной собственности» [Соколов Я.В. Б/у в годы Нэпа с. 78].

К.Маркс отмечал, что бухгалтерский учет как средство контроля и мысленного обобщения этого процесса становится тем необходимее, чем более процесс производства совершается в общественном масштабе и утрачивает чисто индивидуальный характер, следовательно, ведение бухгалтерского учета более необходимо при капиталистическом производстве, чем при раздробленно-ремесленном и крестьянском хозяйстве [К.Маркс Капитал с. 153].

Основополагающими принципами контроля за использованием ресурсов должны стать:

1. Своевременность и оперативность.

Возможность появления отклонений в подконтрольной среде должна своевременно отслеживаться через систему внутренней и внешней информационной базы. Необходимо оперативно учитывать факторы, влияющие на подконтрольные показатели.

2. Мобильность и разноуровневый характер.

Для эффективной работы предприятий в условиях постоянно возрастающей конкуренции они должны находиться в постоянном развитии, то есть осуществлять поиск новых партнеров, новых видов продукции, новых каналов сбыта, новых процедур управления и т.п. Но все новое изменяет подконтрольную среду, следовательно, данный принцип подразумевает мобильность системы контроля.

3. Интеграция учета и контроля. Они должны стать единой неразрывной системой.

Органическая связь между учетом и контролем, их взаимное проникновение обусловлены тем, что хозяйственный контроль- неотъемлемая часть учетного процесса, причем контроль осуществляется непрерывно- от сбора первичной информации до составления бухгалтерской отчетности [Ерофеева с. 13].

Один из основоположников русской формы счетоводства Федор Венедиктович Езерский (1836-1916) выделил важную цель бухгалтерского учета-достижение внутреннего автоматического контроля путем заранее заданного в учете совпадения контрольных сумм [Соколов история б/у с. 126].

Использование вспомогательных книг (учетно-контрольных точек) и контрольных счетов, во вспомогательных книгах, на аналитических счетах отражаются все подробные учетные данные, и только данные контрольных счетов заносятся в главную книгу и отражаются в отчетности.

Устранение выявленных контролем отклонений от запланированного состояния управляемого объекта осуществляется оперативным регулированием. В кибернетическом смысле под регулированием понимают процесс, обеспечивающий требуемые значения переменных, существенных для функционирования управляемого объекта, т.е. управляющее воздействие в системе измеряется таким образом, чтобы регулируемая величина соответствовала заданию. Контроль и регулирование основываются на информации обратной связи, полученной в ходе повседневного оперативного учета и вытекающего из него управленческого бухгалтерского учета [Куттер Теории б/у с. 42].

4. Комплексное использование информационной базы.

Так как каждый уровень пользователей контролирует определенные показатели, то необходимо обеспечить руководителей каждого уровня этими показателями.

5. Использование системы инжиниринговых корректировок по результатам контроля.

В случае прогнозирования каких либо негативных моментов в деятельности предприятия, отрицательно сказывающихся на важных показателях, система позволяет внести корректировочные записи (создать резерв, изменить систему платежей, произвести более точную оценку имущества и т.п.).

6. Использование гипотетических процессов в контроле.

Гипотетические процессы – это предполагаемые процессы, важной составляющей которых является бюджетирование. Экономически эффективная деятельность организации возможна только в том случае, если она имеет четко заданные стоимостные параметры затрат и результатов. Когда параметры заданы, необходим учет и контроль их исполнения, составляющий основу управленческого учета и анализа.

7. Ориентация контроля на показатели собственности в балансовой, рыночной и справедливой оценке.

Порядок исчисления оценок в МСФО тесно связан с концепцией контроля над активами, которая заключается в том, что имуществом предприятия следует считать не то, что принадлежит ему на правах собственности, а то, что оно может контролировать. Концепция контроля определяет и структуру пассивов компании, разделяя акционерный и даже уставный капитал на собственные и привлеченные средств [В.Я. Соколов Тенденции развития учета, с. 6].

Основной проблемой является то, что балансовая стоимость не всегда отражает реальную стоимость активов и обязательств, поэтому контроль следует вести как за балансовой, так и за рыночной и справедливой стоимостью по следующим направлениям:

- контроль стоимости фирмы,
- контроль за состоянием активов и пассивов и за их соотношением,
- контроль за денежными потоками и их регулирование,
- контроль за реальной стоимостью активов и обязательств, за зонами риска и за созданной резервной системой.

Организация внутреннего и внешнего контроля за эффективностью и результативностью деятельности как фирм в целом, так и подразделений, как составляющих фирм –это одна из важнейших задач на современном этапе развития бизнеса. Наиболее важное значение приобретает проведение предварительного контроля.

Предварительный контроль осуществляется на трех уровнях:

- стратегическом,
- оперативном,
- текущем.

Цели и задачи контроля контура планирования

Этапы планирования деятельности	Доходы	Затраты по элементам	Результаты
Стратегическое (от года до 5 лет)	Прогнозирование на основе маркетингового анализа с учетом выбранной стратегии (агрессивной, персистентной, пассивной)	Анализ экономической эффективности использования ресурсов в условиях выбранной стратегии.	Экономическая экспертиза инвестиционных проектов. Расчет рентабельности по видам деятельности. Определение размера возможной перспективы.
Оперативное (месяц-квартал)	Планирование на основе анализа полученных доходов, с учетом информации по сегментам рынка.	Выявление отклонений фактических затрат от планируемых и пересмотр применяемых нормативов затрат по каждому элементу. Анализ себестоимости.	Оценка фактической экономической эффективности проекта на основе модели экономической добавленной стоимости. Расчет рентабельности по видам продукции
Текущее (день-декада)	Анализ денежных потоков по видам деятельности и по сегментам рынка	Ресурсное регулирование и контроль за технологией производства	Управление оборотными средствами и финансовыми потоками

На этапе предварительного контроля осуществляется координация использования ресурсов (в рамках планирования затрат по элементам), получения результатов в пространстве и времени, то есть возникает потребность в моделировании процессов по фракталам пространства и времени.

Текущий контроль включает следующие процедуры:

- проверка разрешений,
- проверка отражений на счетах на основе использования контрольно-учетных точек (количество контрольно-учетных точек зависит от рабочего плана счетов и от возможностей информационной системы формировать различные отчеты (карточка счета, анализ счета и т.п.),
- проверка через алгоритм расчета,
- проверка на основе аналитических отчетов.

При выявлении существенных отклонений выявляются причины их вызвавшие. С использованием инжиниринговых инструментов составляется модель прогноза

Последующий контроль заключается в сличении на соответствие данных планирования и прогнозирования с фактическими данными.

В рамках последующего контроля осуществляется проверка влияния изменения подконтрольных показателей на финансовую отчетность

Литература

1. Ерофеева, Р.А. Учет, информация, управление: прямые и обратные связи [Текст] / Р.А.Ерофеева. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 192 с.
2. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учета [Текст]: учебник / М.И.Кутер. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.

3 Маркс К. Капитал [Электронный ресурс]: в 2 т. / К. Маркс. – Москва: Государственное издательство политической литературы, 1955-2230 с. – режим доступа: <http://libelli.ru/works/marx2.htm>

4 Мескон, М.Х. Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. – М.: Дело, 2004. – 800 с.

5 Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет в годы нэпа [Текст] / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996. – №4. – с. 78-79.

6 Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И ОСОБЕННОСТИ ИХ УЧЕТА

*Л.А. Зимакова, Д.В. Назаренко
г. Белгород, Россия*

В любой финансовой деятельности, вследствие специфики и особенностей различных финансовых операций, неизменно существует опасность потери денежных средств. Именно для устранения таких потерь и применяются гарантии. Традиционной формой гарантии является банковская гарантия. В настоящее время, по мере развития рыночных и прочих экономических отношений спрос на гарантии резко увеличивается, поэтому рассмотрение гарантий как финансового инструмента, представляется особенно актуальным.

Банковская гарантия является достаточно новым кредитным инструментом в современной экономической системе. История зарубежного аналога – независимой гарантии насчитывает более полувека. Российский опыт применения начал отсчет с 1990-х годов. До введения в действие Гражданского кодекса Российской Федерации гарантия рассматривалась как разновидность договора поручительства. В СССР использование банковской гарантии как способа обеспечения исполнения обязательств в основном осуществлялось внешнеторговыми организациями. В 1994 г. Гражданский кодекс ввел новый институт банковской гарантии, при разработке норм которого были использованы международные правила и обычаи. С этих пор банковская гарантия перестала рассматриваться как разновидность договора поручительства. Гарантийное обязательство стало носить независимый характер [5].

Активное использование банковской гарантии наблюдается только с 2007-2008 годов. В настоящее время банковская гарантия является инструментом, позволяющим эффективно решать различные вопросы, возникающие в хозяйственной деятельности предприятий [6].

По своей экономической природе банковская гарантия является инструментом передачи кредитного риска от одного лица (бенефициара) к другому лицу (гаранту), выражающегося в предоставлении контрагенту бенефициару (принципалу) так называемого гарантийного кредита. Операция по выдаче банковской гарантии представляет собой кредитно-страховую услугу, оказываемую гарантом принципалу за определенную плату [12].

Согласно определению МСФО (IAS) 39, гарантия представляет собой договор, согласно которому эмитент обязан произвести определенные выплаты с целью возмещения держателю инструмента убытка, понесенного им в связи с тем, что определенный должник не в состоянии совершить платеж в установленный срок в соответствии с первоначальными или пересмотренными условиями долгового инструмента [3].

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ банковская гарантия – это один из способов обеспечения исполнения обязательств, при котором банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) выдает по просьбе должника (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору (бенефициару) денежную сумму при предоставлении им требования об её уплате (ст. 368 ГК РФ) [1].

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ, банковская гарантия является способом обеспечения обязанностей по уплате налогов. В этом случае, если налогоплательщик не уплатит причитающиеся суммы налога в срок, банк (гарант) обязывается перед налоговыми органами исполнить в полном объеме обязанность налогоплательщика по уплате налога и соответствующих пеней. Но при этом банковская гарантия должна быть предоставлена банком, включенным в перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения, который ведется Министерством финансов Российской Федерации (ст. 74.1 НК РФ) [2].

Отталкиваясь от данного определения, различные авторы дополняют определение банковской гарантии иными признаками, в зависимости от того, к какой группе финансовых инструментов ее относят. Обобщая современные мнения исследователей по вопросу того, к какому виду финансовых инструментов относится банковская гарантия, можно выделить три основных направления: банковская гарантия – способ обеспечения обязательств; банковская гарантия – кредитный продукт; банковская гарантия – кредитный продукт и средство платежа.

Таким образом, под банковской гарантией можно понимать самостоятельный инструмент кредитных отношений, основной целью которого является защита интересов хозяйствующих субъектов (главным образом бенефициара) через механизм распределения ответственности между гарантом и принципалом (гарант обязуется возместить бенефициару причиненные принципалом убытки в пределах суммы банковской гарантии). При этом банковская гарантия, в зависимости от конкретной ситуации, может являться разновидностью кредита или средства платежа [6].

Наиболее распространенным классификационным признаком гарантий является их зависимость от обеспечиваемого обязательства. В этом случае выделяют следующие виды гарантий:

1. Платежные гарантии – защищают права экспортера на оплату поставленной продукции и оказанных услуг. Их основная функция – обеспечение платежа, в соответствии с заключенными договорами и контрактами.

2. Тендерные гарантии – имеют целью предотвратить случай, когда участник тендера, выиграв торги, отказывается от подписания контракта. При участии в международных торгах, тендерные гарантии являются обязательным документом, без наличия которого участника к торгам не допускаются.

3. Гарантии исполнения (выполнения договора, контракта) – защищают покупателя от недолжного исполнения контракта, а именно: не поставки или недопоставки товара, невыполнения работ или неоказания услуг в соответствии с условиями контракта в обусловленный период времени.

4. Авансовая гарантия (гарантия возврата платежа) – основной целью выдачи гарантии на возврат аванса является обеспечение целевого использования выплаченного аванса в соответствии с условиями контракта, заключенного между сторонами. Наличие гарантии на возврат аванса помогает обеспечить выполнение обязательств по контракту.

5. Таможенная гарантия выдается в пользу таможенных органов в обеспечение уплаты принципалом таможенных платежей и возможных процентов за использованную отсрочку (рассрочку) их уплаты, штрафов и стоимости товаров и транспортных средств в случае нарушения таможенных правил, пеней за просрочку уплаты.

6. Гарантия обеспечения кредита – данная гарантия выдается по поручению клиента-принципала в пользу его кредитора и является обеспечением полного и своевременного исполнения обязательств по кредитному договору или договору займа.

7. Гарантия уплаты налоговых платежей – этот вид гарантии, наряду с арестом имущества, арестом финансовых средств и залогом, применяется как один из способов обеспечения выполнения налогоплательщиком своих обязательств по уплате налогов. При этом в качестве бенефициара может выступать только налоговый орган.

8. Судебная гарантия – этот вид банковской гарантии применяется в судопроизводстве как один из способов обеспечения иска. Ответчик, в таком случае, вправе предложить

судебную гарантию в качестве основания для отмены ареста имущества. Банк обязуется выплатить гарантию по факту представления судебного решения или мирового соглашения, являющегося подтверждением права истца на взимание с ответчика определенных денежных сумм, с целью удовлетворения искового требования. Благодаря судебной гарантии, ответчику предоставляется возможность вести хозяйственную деятельность в прежнем режиме на всем протяжении срока рассмотрения судебного иска [4].

Кроме того формы банковской гарантии классифицируются по разным признакам.

Таблица

Классификация банковских гарантий

№	Вид гарантий	Описание
1.	Отзывная гарантия	ее можно отозвать не уведомляя об этом бенефициара
	Безотзывная гарантия	не может быть отозвана гарантом
2.	Условная гарантия	банк обязан уплатить бенефициару гарантийную сумму по первому же требованию, соблюдая все условия, предусмотренные договором гарантии
	Безусловная гарантия	банк обязан уплатить бенефициару гарантийную сумму по первому же требованию (письменному обращению), соблюдая все условия, предусмотренные договором гарантии
3.	Покрытая гарантия	когда принципал предоставляет гаранту денежное обеспечение, которое можно использовать для исполнения гарантии
	Непокрытая гарантия	гарантия без обеспечения
4.	Прямая гарантия	банк-гарант принимает на себя обязательства по выплате денег непосредственно перед бенефициаром
	Контргарантия	банк принципала обращается к третьему банку с просьбой предоставить прямую гарантию бенефициару
5.	Передаваемая гарантия	в передаваемой гарантии должно быть указано, на каких условиях и в каком порядке права требования могут быть переданы другому бенефициару
	Непередаваемая гарантия	если в гарантии не оговаривается возможность передачи гарантии, то согласно ГК РФ она является непередаваемой

Таким образом, гарантия банка является, с одной стороны, банковской операцией, а с другой – способом обеспечения исполнения обязательств, что в совокупности позволяет говорить о наличии эффективного обеспечительного механизма и банковского продукта. Банковская гарантия сегодня очень востребована на рынке, поэтому необходимо привести нормы в соответствии с потребностями участников правоотношений на современном этапе развития и сохранить именно особый институт банковской гарантии, который выдается таким субъектом финансового права, как кредитная организация. Банки, особенно малые и средние, видящие перспективный интерес в кредитовании малого бизнеса, но вынужденные считать каждый рубль своих рисков, серьезно заинтересованы в создании схем распространения услуг по банковским гарантиям, так как они не отвлекают собственных денежных средств, что является инструментом риск-менеджмента коммерческих банков. На современном этапе банковские гарантии получили большое распространение, и ни одна крупная сделка не обходится без такого инструмента, так как именно договор банковской гарантии позволяет гарантировать безопасность сделок с контрагентами.

В связи с тем, что банковская гарантия является средством обеспечения надлежащего исполнения обязательств, в бухгалтерском управленческом учете принципала ее учет не предусмотрен. Бенефициар же, получивший банковскую гарантию, обязан отразить ее на забалансовом счете 008 "Обеспечения обязательств и платежей полученные". Именно этот счет

предназначен для обобщения информации о наличии и движении полученных гарантий в обеспечение выполнения обязательств и платежей, а также обеспечений, полученных под товары, переданные другим организациям (лицам). Если в полученной гарантии не указана сумма, то ее необходимо определить исходя из условий договора. Бенефициару следует организовать аналитический учет по каждому полученному обеспечению и списывать суммы обеспечений по мере погашения задолженности перед ним принципалом.

Сам же принципал никакого специального учета не ведет, в том числе и на счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», так как гарантом является банк, а не сам принципал.

И все-таки, несмотря на отсутствие необходимости учета банковской гарантии у принципала компенсируется сложностями, связанными с учетом расходов, связанных с ее получением.

Для отражения в бухгалтерском управленческом учете расчетов с банком по поводу выданных гарантий принципал применяет счет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», используя при этом отдельный аналитический счет или субсчет. Аналитический учет должен вестись по каждому обеспечению и по каждому банку.

Как известно, за выдачу банковской гарантии компания-принципал перечисляет банку вознаграждение.

В случае, если расходы по банковской гарантии связаны с производственными расходами и (или) реализацией, то сумму вознаграждения, уплаченного банку за ее выдачу, можно учесть следующими проводками:

Дебет 10 Кредит 76 (60)

– учтена сумма вознаграждения, уплаченная при получении банковской гарантии под обеспечение расчетов по приобретению или созданию материально-производственных запасов.

Дебет 41 Кредит 60

– учтена сумма вознаграждения, уплаченная при получении банковской гарантии под обеспечение расчетов по приобретению товаров для дальнейшей перепродажи (в организациях торговли и общественного питания).

Признаются расходы в том отчетном периоде, в котором они имели место.

если банковская гарантия была выдана для обеспечения сделки по приобретению объекта основных средств, то расходы по ее приобретению относятся к фактическим расходам, так как ее наличие непосредственно влияет на совершение сделки. Схожие требования определены и при приобретении НМА (п. 8 ПБУ 14/2007), и при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (п. 9 ПБУ 17/02).

Учесть такие расходы можно следующими проводками:

- по объекту основных средств:

Дебет 08 Кредит 60 (76)

– учтена сумма вознаграждения, уплаченного при получении банковской гарантии под обеспечение расчетов по приобретению или созданию объектов основных средств, а также их реконструкции, модернизации, дооборудованию и иных мероприятий, увеличивающих первоначальную стоимость объекта;

- по нематериальному активу:

Дебет 08 Кредит 60 (76)

– учтена сумма вознаграждения, уплаченного при получении банковской гарантии под обеспечение расчетов по приобретению или созданию объектов нематериальных активов;

- по НИОКР, ОКР и технологическим работам:

Дебет 08 Кредит 60 (76)

– учтена сумма вознаграждения, уплаченного при получении банковской гарантии под обеспечение расчетов за выполненные научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Таким образом, при организации учета следует правильно понимать сущность банковской гарантии в деловом обороте, установленную законом, точно определять, каким об-

разом банковская гарантия относится к проводимым операциям (непосредственно или косвенно), производить правильно экономическое обоснование и документальное оформление таких операций. Придерживаясь этих принципов, можно произвести формирование учета, соблюдая действующее законодательство и интересы компании.

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая) [Электронный ресурс]: от 26.01.96 г. № 14-ФЗ. (в ред. ФЗ РФ от 14.12.2013 г.). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: от 05.08.2000г. № 117-ФЗ (в ред. ФЗ РФ от 02.01.2014 года). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>

3. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 38: «Финансовые инструменты: признание и оценка» [Электронный ресурс]: ред. от 17.12.2014 г. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174232/

4. Горбанева, А.С. Банковская гарантия как инструмент управления рисками / А.С. Горбанева // Наука и современность. – 2011. – №7. – С. 11-18.

5. Забродина, Н.Ф. Об условиях банковских гарантий / Н.Ф. Забродина, Т.В. Оландер // Международные банковские операции. – 2009. – №4. – с. 18-29.

6. Палин, Д.А. Банковская гарантия как эффективный инструмент развития кредитных отношений / Д.А. Палин // Автореферат диссертации. –159 с.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИОКР: ОСОБЕННОСТИ ИХ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

*Л.А. Зимакова, М.О. Полторабатько
г. Белгород, Россия*

Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (далее по тексту НИОКР) в настоящее время являются основным двигателем экономического роста и необходимым условием развития производственного процесса.

Финансирование НИОКР осуществляется за счет внутренних и внешних источников. К внешним относятся средства учредителей; государства; финансово-кредитных организаций и фондов, а к внутренним – чистая прибыль; кредиторская задолженность; общекорпоративные средства и другие. Остановимся на некоторых из них.

Традиционным и самым доступным источником финансирования являются собственные средства организации, которые могут быть представлены чистой прибылью компании. Если организация выступает в качестве инвестора, используя собственные средства, то, ее целью может быть получение прибыли:

- за счет создания и продажи актива,
- за счет использования в последующей деятельности созданного актива.

Если же организация в качестве основного вида деятельности осуществляет деятельность, то она трактуется как текущая, а организация – инвестор получит прибыль в момент продажи созданных активов.

В таком случае необходимо вести финансовый контроль по следующим направлениям:

- комплексный мониторинг финансового состояния,
- экономическая реализуемость,
- финансовая реализуемость,
- прямая экономическая оценка эффективности,
- прогноз финансового и имущественного состояния (для этого составляется прогнозный балансовый отчет),
- прогноз движения денежных средств (смета движения денежных средств).

Возможен вариант публичного размещения акций и тогда средства учредителей могут быть потрачены на развитие инновационного потенциала. Накенова С.М. отмечает, что в качестве источника финансирования программ инновационного развития использовались свыше 70 открытых акционерных обществ РФ, средний планируемый объем размещения составил 605,1 млн долларов; объем размещения, в процентах от стоимости собственного капитала (СК), составил в среднем 20,9%[5]. В данном случае речь ведется о первичном публичном размещении акций, следовательно, с точки зрения бухгалтерского учета данная операция рассматривается как формирование уставного капитала и отражение задолженности учредителей (акционеров) по оплате акций по номинальной стоимости.

В таком случае доход, получаемый от НИОКР, распределяется между акционерами в форме дивидендов.

В качестве акционеров могут выступать как юридические, так и физические лица. Средства, полученные от продажи акций, не носят целевого характера и риски, что они будут использованы на осуществление текущей деятельности, а не на НИОКР достаточно высоки. Так как акционеры открытых акционерных обществ, в большей части, представляют собой обезличенную группу, то основным источником информации для них является финансовая отчетность. Согласно пункту 16 ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» в бухгалтерской отчетности должна раскрываться информация о сумме расходов по законченным и незаконченным НИОКР, по эффективным (принесшим положительный результат) и неэффективным работам. Способ списания расходов на НИОКР и сроки применения результатов должна отражаться в учетной политике.

В связи с недостатком собственных средств организации вынуждены привлекать инвестиции со стороны. Одним из наиболее распространенных и доступных источников внешнего финансирования является получение банковских кредитов. Банковские кредиты могут быть предоставлены на самых разных условиях, но при этом требования различных банков к фирмам имеют общий характер. Кредитная организация в данном случае выступает в качестве кредитора, а не инвестора, и ориентируется на четко определенный доход - получение процентов по кредиту, в качестве фиксированной прибыли, и своевременный возврат средств, поэтому подходы к предварительному контролю будут несколько иные. Кредитор ориентируется на анализ первых лет реализации проекта.

Как правило, банки, оценивая возможность кредитования той или иной фирмы, обращают особое внимание на следующие финансовые показатели:

- рентабельность строительной организации;
- возможность обеспечения залога (в качестве залогового обеспечения кредита могут выступать: залог прав на землю, залог объекта недвижимости, залог акций/долей участников, залог активов (не связанных с проектом), поручительства платежеспособных компаний и пр.);
- соотношение собственного и заемного капитала,
- обеспеченность кредита.

При положительной оценке вышеуказанных показателей, банки готовы предоставить кредит строительной организации, однако, даже в этом случае максимальная сумма кредита не будет превышать 70% от стоимости реализации всего проекта.

Выдача кредитов на финансирование НИОКР относится к категории инвестиционного кредитования, которое предполагает финансирование инвестиционной фазы проекта. Проценты по инвестиционному кредиту и основному долгу выплачиваются за счет доходов от реализации инвестиционного проекта. Значит, можно получить инвестиционный кредит только если есть достаточно большая доля уверенности в получении доходов от НИОКР. Банк всегда стремится иметь какие-либо гарантии, даже в форме запасов сырья, которые сократят риски не возврата кредита по проекту. Следовательно, получить кредит на НИОКР достаточно сложно. Если кредит будет получен, то банк будет осуществлять постоянный

кредитный мониторинг, предполагающий жесткий контроль не только за возвратностью кредита, но и за использованием средств.

Средства государства на финансирование НИОКР могут поступать из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, внебюджетных государственных фондов. Выделение данных средств носит скорее характер поддержки инновационной деятельности, а не источника получения будущего дохода, они рассматриваются как средства целевого финансирования, поэтому контролируются направления их использования. С точки зрения организации бухгалтерского учета целевое финансирование учитывается на счете 86 «Целевое финансирование».

Обобщение информации о всех средствах целевого финансирования на одном счете предопределяет необходимость аналитического учета средств по видам финансирования. А потребность в составлении подробного отчета об использовании средств делает необходимым ведение аналитического учета затрат по каждому гранту, программе проекту и т.п. Таким образом жесткий контроль за целевыми средствами и направлениями их использования предъявляет высокие требования к организации учетного процесса и к прозрачности информации.

Следует отметить, что источник финансирования, в данном случае, не предполагает получения прямой выгоды от вложения средств в НИОКР, но предполагается косвенное получение выгоды государством в форме уплаты в последующем налогов и платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

В международной практике широкое распространение получило финансирование НИОКР из венчурных фондов.

Одним из дополнительных источников финансирования могут стать средства венчурных фондов. В силу п. 4 ст. 15 Закона № 127-ФЗ финансовое обеспечение научной, научно-технической, инновационной деятельности может осуществляться государственными фондами поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, созданными в соответствии с законодательством РФ и законодательством субъектов РФ, а также фондами поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, созданными юридическими и (или) физическими лицами. Они выполняют очень важную функцию, делая возможным поступление средств от разных групп инвесторов к предприятиям с высоким потенциалом роста, которые иначе могли бы остаться незамеченными этими инвесторами и другими традиционными финансовыми институтами. И здесь немаловажную роль может сыграть иностранный капитал.

Очень часто в процессе исполнения государственного контракта на выполнение НИОКР коммерческие организации не привлекают средства из внебюджетного фонда финансирования, а используют свои собственные оборотные средства. В этом случае у коммерческих организаций часть фактической суммы затрат на выполнение НИОКР не относится на внебюджетные источники финансирования, а отражается в составе расходов по обычным видам деятельности.

Источник финансирования оказывает влияние и на налогообложение. Так в соответствии с подпунктом 16 пункта 3 статьи 149 НК РФ не подлежит налогообложению НДС на территории Российской Федерации выполнение НИОКР за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; выполнение НИОКР учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров[3]. Если данные работы не облагаются налогом на добавленную стоимость, то, значит, и суммы налога, уплаченные при получении материалов и услуг, использованных при их проведении, не подлежат возмещению из бюджета, а включаются в стоимость материалов и услуг. Данный

факт также доказывает необходимость обособленного учета расходов по видам источников финансирования.

Современные подходы к организации и ведению бизнеса свидетельствуют об активной связанной и несвязанной диверсификации деятельности. В связи с этим возникает потребность и появляется возможность развития НИОКР за счет собственных средств. Для этого в организационной структуре корпоративных объединений может выделяться отдельное коммерческое предприятие, осуществляющее в качестве основного вида деятельности научные исследования, которое носит название спинаута. Вороновой Г.С. в своей статье «Создание спиноффов и спинаутов как альтернативные стратегии корпоративных венчурных инвестиций» доказывает, что внедрение альтернативных стратегий корпоративного венчурного инвестирования позволяет корпорациям получать доступ к новым технологиям, снижая собственные расходы на исследования и разработки, контролировать развитие бизнеса на основе этих разработок, выращивая инновационные компании, повышать эффективность внутренних затрат на НИОКР[4].

Все вышеописанное свидетельствует о необходимости организации учета средств в разрезе источников финансирования и формирования прозрачной информации по направлениям их использованием.

Учитывая требования нормативных актов, регулирующие бухгалтерский учет расходов, учет затрат на выполнение НИОКР необходимо вести в разрезе:

- договоров (заказов) на создание научно-технической продукции;
- календарных периодов;
- элементов затрат (ПБУ 10/99);
- источников финансирования: внешние, внутренние;
- мест возникновения затрат;
- видов расходов (ПБУ 17/02).

Литература

1. Федеральный закон от 26.01.1996г Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] (часть вторая) (ред. от 01.09.2013). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/>

2. Федеральный закон от 23.08. 1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] (ред от 27.09.2013 N 253-ФЗ), Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_59.html#p3733

3. Федеральный закон от 05.08.2000г №117-ФЗ Налоговый Кодекс РФ [Электронный ресурс] (ред. 01.10.2013г), Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>

4. Воронова, Г.С. Создание спиноффов и спинаутов как альтернативные стратегии корпоративных венчурных инвестиций. [Электронный ресурс]//Г.С.Воронова/ Управление экономическими системами.-2013-№10.-Режим доступа: http://www.uecs.ru/logistika/item/2468-2013-10-28-07-19-58#_ftn1(просмотр 26.11.2014 г.)

5.Накенова, С.М. Управление источниками финансирования программ инновационного развития предприятия концерна[Текст] // С.М.Накенова / Современные проблемы науки и образования, – 2014, – №2. – С.1-10

Секция 4 Системный подход к раскрытию проблем государства и права

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Н.Р. Весельская
г. Караганда, Казахстан*

Одной из экономических элементов национального хозяйства является недвижимое имущество, рыночный оборот которого значительно отличается от рыночного оборота других товаров. Поскольку создание основ для оборота недвижимого имущества является существенным условием повышения эффективности хозяйствования, необходима разработка в первую очередь правовых, организационных, структурных и других условий для формирования и развития цивилизованного рынка недвижимости.

Но, для этого, прежде всего, необходимо четко определить, что мы понимаем под недвижимостью (недвижимым имуществом). Эти понятия в экономическом и правовом смыслах расходятся.

Представители экономической науки оперируют понятиями «недвижимость», «недвижимая собственность», «недвижимое имущество», а при характеристике, так называемого, рынка жилья данный перечень дополняется таким понятийным рядом, как «жилая недвижимость», «жилье». При этом недвижимость, например, рассматривается как объект воздействия и как объект экономических отношений [1, с. 117], а жилье – одновременно и как товар, и как услуга [2, с.210]. В Казахстане, как и в других странах мира, недвижимость определяют в основном через «объем понятия» – перечень предметов (вещей) и вещных прав, включаемых в него.

В мировой практике существуют определенные концепции недвижимости: географическая концепция опирается на описание физических характеристик; юридическая – на характеристике недвижимости с правовой точки зрения; социальная концепция предполагает наложение ограничений, которые может устанавливать общество для защиты публичных интересов; с экономической точки зрения, недвижимость является важным источником благосостояния [1, 2, 3].

Экономисты, трактуя это понятие по-своему, делают акцент на реализации одной или совокупности вышеперечисленных концепций. При этом, при анализе категории «недвижимость» в значительной степени экономистами делался акцент на ее материально-вещественное содержание.

Статья 117 Гражданского Кодекса Республики Казахстан (ГК РК) определяет недвижимость следующим образом: *К недвижимому имуществу (недвижимым вещам, недвижимости) относятся: земельные участки, здания, сооружения, многолетние насаждения и иное имущество прочно связанное с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения.*

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания река-море», «космические объекты, литейная часть магистральных трубопроводов. Законодательными актами к недвижимым видам может быть отнесено и иное имущество.[4]

Законодательно установленное определение недвижимости носит общий характер и не содержит правил и признаков, на основании которых из множества недвижимого имущества можно выделить отдельные объекты недвижимости. В связи с этим, в настоящее время невозможно однозначно обособить такие объекты недвижимости, как участки недр, леса и многолетние насаждения. Очевидно, поэтому реально функционирующий рынок недвижи-

мости ограничивается объектами недвижимости, обособление которых возможно на основе обычного делового оборота. К таким объектам недвижимости относятся: земельные участки, здания и сооружения (первичные объекты недвижимости), квартиры, жилые и нежилые помещения (вторичные объекты недвижимости).

Гражданский и Земельный Кодексы РК используют несколько терминов, такие как: «недвижимое имущество», «недвижимая вещь», «недвижимость». Эта же терминология без какой-либо дифференциации используется и в экономической литературе. В связи с этим, и теория и практика требуют обозначить особенности и специфику данных понятий «недвижимая вещь – недвижимое имущество – недвижимость», используемых в гражданском законодательстве и в частности в ГК РК.

Действительно, анализ соответствующих положений ГК позволяет сделать вывод о том, что, с одной стороны, эти понятия часто используются законодателем как синонимы (см., например, ст. 235 ГК), а с другой, – каждый из них имеет свою сферу применения: «недвижимость» – как обобщенное понятие для всех недвижимых вещей (п. 2 ст. 117 ГК), «недвижимое имущество» – для указания на принадлежность вещи конкретному субъекту (ст. 249 ГК), «недвижимая вещь», наоборот, – для указания на бесхозяйную недвижимую вещь (п. 3 ст. 242 ГК). Таким образом, наиболее соответствующим правовым предписаниям является термин «недвижимость». При этом законодатель выделяет четыре категории недвижимости:

- недвижимость по природе: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты;

- недвижимость по признаку неразрывной физической и юридической связи с землей: леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно;

- недвижимость в юридическом смысле: подлежащие регистрации воздушные и морские суда, а также суда внутреннего плавания, космические объекты, предприятия как имущественные комплексы;

- недвижимость отнесенная к таковой иными, кроме ГК, законами: например, изолированные помещения, в том числе жилые [5].

Анализ законодательства подтверждает, что перечисленные выше объекты законодатель относит к недвижимости по различным основаниям, а поэтому устранение несоответствий на уровне определения самого понятия помогает уяснению сущности недвижимости с позиций конкретной отраслевой науки, а соответственно и способствует правильной характеристике и применению данных терминов на практике.

Особенно это важно для непосредственной практической деятельности субъекты экономических отношений. В своей практической деятельности они руководствуются не только экономическими моделями и теориями, но и нормами права ввиду регламентации последними конкретного экономического отношения. Сущностная характеристика недвижимости как экономической категории во многом опирается на правовые предписания, определяющие оборот недвижимого имущества. С другой стороны, экономические знания, лишённые правовой формы, опоры на действующие правовые нормы, регулирующие экономические отношения, малоэффективны [6, с. 328].

Экономисты рассматривают объект недвижимости как благо и как источник дохода. Причем, «благо» это такой объект потребительского выбора, который может повысить уровень благосостояния потребителя.

Благами могут служить как предметы, так и действия (в данном случае объекты недвижимости и услуги, оказываемые на рынке недвижимости). При этом нет различия между благами материального и нематериального характера.

«Благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования неотъемлемо от бремени связанных с этим расходов, издержек и риска. На собственника

возлагается обязанность содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии) в случае, если законом (договором) это «бремя» либо часть его не возложено на иное лицо.

Собственник несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т. е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом. Об этом прямо говорят ст.ст. 189,190 ГК РК.

Любой объект недвижимости в действительности существует в единстве физических, экономических и правовых свойств [7].

В Гражданском кодексе недвижимость определяет также правовые отношения объекта недвижимости как объекта собственности. Под термином «имущество» понимается совокупность имущественных прав, принадлежащих определенному лицу, т. е. это материальный объект гражданского права, прежде всего, права собственности. Соответственно, понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» определяют правовые отношения объекта собственности (недвижимости), т. е. совокупность прав на объект недвижимости. Деление объектов на недвижимое и движимое имущество (ст.117 ГК РК) также проведено по основанию, связанному с правом (законом), а не в соответствии с их физической сущностью.

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».

«Недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги». Во всех приведенных определениях речь идет о земле и всем, что неразрывно с ней связано, а посему, при делении по физической сущности объекты недвижимости следовало бы классифицировать как связанные с землей и не связанные с землей [3, с.111].

Право собственности состоит из трех правомочий:

право владение – фактическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь;

право пользование – право потребления вещи в зависимости от ее назначения, а также получения доходов, приносимых вещью;

право распоряжение – определение юридической судьбы вещи путем осуществления динамики имущественных отношений.

Государство (законодатель) предусматривает возможность судебной защиты лица, обладающего правом на недвижимое имущество. Причем, права на недвижимое имущество субъект по действующему законодательству должен зарегистрировать. Регистрация прав призвана лишь удостоверить со стороны государства юридическую силу соответствующих правоустанавливающих документов. Тем самым государственная регистрация создает гарантии надлежащего выполнения сторонами обязательств и, следовательно, способствует упрочению и стабильности гражданского оборота в целом. Она не затрагивает самого содержания указанного гражданского права, не ограничивает свободу договоров, юридическое равенство сторон, автономию их воли и имущественную самостоятельность и потому не может рассматриваться как недопустимое произвольное вмешательство государства в частные дела или ограничение прав человека и гражданина, в том числе гарантированных Конституцией Республики Казахстан права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, находящимся у лица на законных основаниях, а также свободы экономической деятельности.

Как подчеркнул законодатель, государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке [5].

Согласно ст.118 ГК РК возникновение, изменение и прекращение прав (обременений прав) на недвижимое имущество подлежит государственной регистрации в случаях, предусмотренных ГК РК и Законом РК «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество», в частности подлежат регистрации такие права как: право собственности; право хозяйственного ведения; право оперативного управления; право пожизненного наследуемого владения; право постоянного пользования; ипотека; сервитуты, а также иные права [5].

В зарубежной экономической литературе недвижимость анализируется в основном с точки зрения ее нормативно-правового статуса и возможностей регулирования.

Разграничение недвижимого и движимого имущества в разных странах проводится неодинаково. В частности, в ст. 517 – 526 Французского Гражданского кодекса указываются такие признаки недвижимого имущества, как незаменяемость, индивидуальная неопределенность. В данном случае недвижимость трактуется широко, сюда относятся машины, инструменты, сырье для производственных нужд, сельскохозяйственные орудия и другие предметы.

Германское торговое уложение использует значительно более узкое понятие недвижимости, относя к нему земельные участки, их составные части: вещи, прочно связанные с почвой – строения, продукты земли, пока они прочно связаны с почвой. К существенным составным частям строения относятся вещи, включенные в строение при его возведении (ст.94-95 ГГУ).

Сходные признаки недвижимости содержатся в Гражданских кодексах Италии (ст. 812), Японии (ст.86), Швейцарии (ст. 655). По гражданскому законодательству Италии в состав недвижимого имущества включаются также водные ресурсы. В США недвижимость включает в себя землю и все, что с ней прочно связано, а также воздушное пространство.

В классической же теории недвижимости понятие «недвижимость» включает не только земную поверхность, но и все то, что находится под и над ней. Следовательно, понятие недвижимого имущества можно представить в виде пяти блоков, четыре из которых отражают физический состав, а пятый – юридическое содержание.

Однако законы разных стран ограничивают право собственности на землю. В Европе уже более тысячелетия земельный участок рассматривается в двухмерном измерении. Например, в Германии право собственности на землю распространяется только на почвенный слой, а не на все, что находится над и под земельным участком; в Азии действует трехмерное измерение земельного участка, когда право собственности распространяется вверх от поверхности земли и в глубину земельного участка без ограничений. [8]

По законодательству РК ст.12 Земельного кодекса РК: *земельный участок – выделенная в замкнутых границах часть земли, закрепляемая в установленном настоящим Кодексом порядке за субъектами земельных отношений;*

Данное определение важно как для собственника, так и для макроэкономики в целом и позволяет обособить земельный участок от иных объектов, которые неразрывно связаны не с землей, а с другой природной средой (водным, воздушным и космическим пространством), последние отнесены законодателем также к категории недвижимости (ст.117 ГК РК).

Таким образом, недвижимость, обладая определенными физическими характеристиками, зарегистрированная в установленном порядке, может использоваться собственниками для различных целей и, тем самым, она интересна для собственника, так как выступает товаром, является средством обращения денег и используется как источник получения дохода.

Литература

1. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: учебник / В.А.Горемыкин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 836 с.

2. Лапач, В.А. Система объектов гражданских прав: теория и судебная практика / В.А.Лапач. – СПб: Юрид. Центр ПРЕСС, 2002. – 544 с.
3. А.Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов Экономика недвижимости Учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
4. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.) online.zakon.kz Параграф-www
5. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2007 года № 310-III «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.) online.zakon.kz Параграф-www
6. Гражданское право: учебник: в 2 т. / В.В.Витрянский [и др.]; отв. ред. Е.А.Суханов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: БЕК, 2002. – Т. 1. – 816 с.
7. <http://www.directeconomic.ru/dhoms-549-2.html>
8. http://cde.osu.ru/demoversion/course126/1_0.html

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЗНАЧИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Е.В. Мирошников,
г. Белгород, Россия*

Анализ мирового экономического развития на протяжении последнего десятилетия убедительно свидетельствует об углублении конкуренции национальных экономик, национальных сообществ, транснациональных корпораций, усиление тенденции к либерализации мировой экономики, активизации борьбы за рынки сбыта, природные ресурсы, интеллектуальный потенциал и информацию. В этих условиях решающее значение приобретает обеспечение внешнеэкономической безопасности³ страны, как основы для ее развития и конкурентоспособности. Высокий уровень открытости и интегрированности экономики России в мировое хозяйство создает дополнительные угрозы для экономического развития страны.

Многолетний мировой опыт показывает, что мощь и национальная безопасность государства характеризуются, прежде всего, состоянием экономики страны, ее конкурентоспособностью на мировых рынках. Чем устойчивее, конкурентоспособнее экономика, тем выше уровень ее экономической безопасности. Очевидно, что важнейшим элементом экономической безопасности является внешнеэкономическая безопасность государства, т. е. независимость и стабильность всех его систем по отношению к другим державам. Внешнеэкономический компонент должен также иметь определенный «запас прочности», на случай непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, с тем, чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение каких-либо угроз, по возможности предотвратить, нейтрализовать или хотя бы свести к минимуму потенциальные экономические, социальные, военные потери.

Как уже отмечалось выше, внешнеэкономическая безопасность является составной частью экономической безопасности государства, которая имеет определенную самостоятельность и занимает важнейшее место среди составляющих национальной безопасности, поскольку сама она является материальной базой всей системы безопасности государства и выражает ключевые интересы отдельных граждан, хозяйствующих субъектов, общества и государства.

³ В настоящей работе термины «внешнеэкономическая безопасность» и «экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности» будут использоваться как синонимы.

Таким образом, национальная безопасность и экономическое развитие России существенно зависят от внешнеэкономической составляющей: тенденций развития мирового хозяйства, политической и экономической ситуации в мире, поэтому, вопросы внешнеэкономической безопасности приобретают особую актуальность, что обуславливает потребность в углубленном исследовании социальных и экономических процессов и явлений, обеспечения внешнеэкономической безопасности и влиянию на нее позитивных и негативных факторов.

Содержательно-понятийная трактовка внешнеэкономической безопасности пока еще находится на стадии становления. В отечественной и зарубежной научной литературе почти не используют понятие внешнеэкономической безопасности в «явном виде». Это свидетельствует о незавершенности методологических подходов к изучению рассматриваемого явления и необходимости дальнейших исследований, как в общетеоретическом, так и в прикладном аспекте.

Рассмотрим отдельные подходы к определению содержания и сущности внешнеэкономической безопасности в отечественной и зарубежной научной литературе.

Особое внимание проблеме внешнеэкономической безопасности уделяется в украинской науке и практике.

В официальной Методике расчета уровня экономической безопасности Украины говорится, что внешнеэкономическая безопасность – это такое состояние соответствия внешнеэкономической деятельности национальным экономическим интересам, которое обеспечивает минимизацию убытков государства от действия негативных внешних экономических факторов и создание благоприятных условий развития экономики, благодаря ее активному участию в международном разделении труда [13].

Авторы данной Методики, а также А.С. Власюк под внешнеэкономической безопасностью понимают внешнеторговую безопасность, которая состоит в возможности государства противостоять влиянию внешних экономических факторов и минимизировать нанесенные ими убытки, активно использовать участие в международном разделении труда для создания благоприятных условий развития экспортного потенциала и рационализации импорта; обеспечивать соответствие внешнеторговой деятельности с национальными экономическими интересами [14, с. 23; 5, с. 282-283].

Аналогичные трактовки приводятся также в работах З. Варналия [9, с. 50-51] и В.М. Гееца [15, с. 62].

На наш взгляд, указанные авторы трактуют внешнеэкономическую безопасность в слишком узком смысле, необоснованно исключая из ее содержания инвестиционный аспект, не охватывая всю совокупность внешнеэкономических связей.

Иной позиции придерживается другая группа ученых. Так, В.А. Липкан обозначает внешнеэкономическую безопасность как составляющую экономической безопасности, осознанное целенаправленное влияние субъекта управления на угрозы и опасности, для которого государственные, негосударственные и международные институты и организации создают необходимые и достаточные условия для невозможности внешней зависимости, дискриминации, диктата, подчинения интересам других государств [12, с. 141].

В.А. Богомоллов дает следующее определение: «Внеэкономическая безопасность достигается повышением конкурентоспособности, приспособленностью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением управления и адаптацией ее как к мерам протекционистской защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения постоянного экономического роста» [4, с. 214].

А. В. Чесноков под внешнеэкономической безопасностью понимает способность государства через комплекс мероприятий во внешнеэкономической сфере обеспечить устойчивое развитие экономической системы и ее устойчивость к внешним негативным факторам, проявлений глобализационных преобразований в мирохозяйственной системе с целью реализации национальных экономических интересов [22, с. 5]. Автор предлагает выделять при

этом горизонтальные (социальные, правовые, финансовые, экологические и кадровые) и вертикальные (экспортные, импортные, кредитно-инвестиционные) составляющие.

Исследователи региональных аспектов внешнеэкономической безопасности отмечают следующее.

С. В. Герасимчук и Н. С. Вавдюк, не давая непосредственно определение сути понятия внешнеэкономической безопасности региона, включают ее как отдельную функциональную составляющую в оценке уровня экономической безопасности региона и используют такую ее характеристику, как уровень внешнеэкономической открытости [6, с. 51]. Как считают авторы, уровень внешнеэкономической безопасности региона отражает возможность обеспечения высокого экономического развития региона через максимальное использование преимуществ в международном разделении и кооперации труда, способность обеспечивать положительное значение показателя внешнеторгового баланса в долгосрочной перспективе.

М. М. Алексеенко предлагает внешнеэкономическую безопасность региона понимать исключительно на основе общей теории систем и рассматривать как подсистему международной экономической безопасности, целью которой является обеспечение защиты экономических интересов региона как социально-экономической системы, а также высокий уровень реализации его внешнеэкономического потенциала [16, с. 299].

Л. А. Яремко под внешнеэкономической безопасностью региона понимает способность социально-экономической системы защищать свои общие и специфические интересы в условиях глобализации, к которым относятся: 1) обеспечение стабильных поступлений товаров, принадлежащих к критическому импорту, отсутствующих на территории страны; 2) устранение вредных экологических последствий деятельности промышленности и урбанизации; 3) преодоление депрессивности территории, создание трудоемких производств с целью абсорбирования устойчивых излишков рабочей силы [25, с. 100].

Не определяя термина внешнеэкономической безопасности, как такового, В. К. Сенчагов рассматривает систему международной экономической безопасности как такое состояние мирового хозяйства и международных экономических отношений, когда обеспечивается стабильное экономическое развитие государств и создаются условия для взаимовыгодного экономического сотрудничества, которые исключают противоправное применение экономической силы.

Система международной экономической безопасности призвана защитить государство от трех угроз: 1) стихийного ухудшения условий мирового экономического развития; 2) нежелательных последствий экономических решений, которые были приняты без согласования между странами; 3) сознательной экономической агрессии со стороны других государств [24, с. 833].

Исходя из теории конкурентоспособности М. Портера, А. П. Градов отмечает, что, по крайней мере, две трети угроз экономической безопасности непосредственно связаны с проблемой конкурентоспособности национальной экономики и одна треть – с нерациональной экономической политикой в социальной и экологической сферах. При этом значительную часть угроз в социальной сфере косвенно инициирует уровень конкурентоспособности экономики. Автор делает вывод, что основой обеспечения экономической безопасности страны является постоянная, целенаправленная деятельность государства по созданию необходимых условий: поддержка конкурентных преимуществ ведущих отраслей национальной экономики на внешних и внутренних рынках благодаря совершенствованию и развитию всех детерминант «национального ромба»; достижение европейского (международного) уровня и качества жизни населения страны, с учетом противодействия «экологической экспансии» [7, с. 164].

Л.А. Коковский понимает внешнеэкономическую безопасность как инвестиционно-привлекательное состояние экономики страны, при котором экономика способна генерировать конкурентоспособную продукцию, обеспечивая сбалансированность внешней торговли и устойчивость финансовой системы страны в глобальной системе [10, с. 63].

Российский ученый М.А. Стасев в своем диссертационном исследовании приводит следующее определение внешнеэкономической безопасности: «внешнеэкономическая безопасность – это обеспечение такого развития экономических процессов в стране, при котором создавались бы необходимые (приемлемые) условия и ресурсы для экономической стабильности и развития общества, сохранения целостности и единства всех подсистем (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютную системы), успешного противостояния внутренним и внешним угрозам России» [19, с. 43].

На наш взгляд, наиболее полно сущность внешнеэкономической безопасности раскрывает Л.И. Григорова-Беренда, отмечая, что внешнеэкономическая безопасность – это способность государства противостоять внешним угрозам, адаптировать и реализовать свои экономические интересы на внутреннем и внешних рынках, создавая конкурентные преимущества обеспечивающих устойчивый экономический рост [8, с. 41].

Как видно из приведенных выше определений термина «внешнеэкономическая безопасность», трактовка сути этого понятия существенно зависит от направлений исследований, проводимых специалистами в сфере национальной и экономической безопасности, отсюда имеются определенные расхождения. В одних случаях внешнеэкономической безопасности рассматривают как состояние определенного объекта, в других – как условие устойчивого экономического развития, в третьих – как результат определенных субъективно-управленческих действий.

Но почти во всех приведенных определениях внешнеэкономической безопасности можно выделить общие черты: основная цель данного понятия – экономический рост; основное направление – защита национальных интересов во внешнеэкономической сфере; методы – повышение уровня конкурентоспособности.

Внешнеэкономическая безопасность, как и экономическая безопасность в целом, является комплексной системой и включает в себя ряд функционально взаимосвязанных блоков: концепция обеспечения внешнеэкономической безопасности; национальные интересы в сфере внешнеэкономической деятельности и положение страны в системе международного разделения труда; угрозы во внешнеэкономической сфере деятельности; индикаторы и пороговые показатели внешнеэкономической деятельности; организация обеспечения внешнеэкономической безопасности; правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

В законодательстве и литературе не сложилось единого подхода к пониманию терминов «опасность» и «угроза». Отметим, что действующий Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. №390-ФЗ «О безопасности» [2] не раскрывает содержания терминов «опасность» и «угроза» в отличие ранее действовавшего Закона Российской Федерации от 5 марта 1992 г. №2446-1 «О безопасности», ст. 3 которого определяла угрозу безопасности как совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства [1]. Таким образом, имела место попытка определить понятие «угроза», через термин «опасность», не раскрывая содержание последнего. Легальная трактовка термина «угроза национальной безопасности» содержится в Указе Президента РФ от 12 мая 2009 г. №537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». В соответствии с абз. 4 п. 6 разд. I «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» угроза национальной безопасности – это прямая или косвенная возможность нанесения ущерба конституционным правам, свободам, достойному качеству и уровню жизни граждан, суверенитету и территориальной целостности, устойчивому развитию Российской Федерации, обороне и безопасности государства [3].

Ряд авторов употребляет рассматриваемые термины как синонимы. Так, Т.В. Самушенков, не разграничивая значение данных понятий, дает следующее определение угрозы (опасности): «Экономические угрозы (опасности), – отмечает она, – это наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности, социальной или природной системе, в нанесении им ущерба, дезорганизации или полного уничтожения» [18, с. 405-406].

А.И. Попов, при анализе рассматриваемой проблемы вообще не использует понятие «опасность» и дает определение лишь термину «угроза экономической безопасности», понимая его как процессы и явления экономического, социального и правового характера, действие которых вызывает нарушение стабильности развития производства, его устоявшейся структуры, усиление территориальной разобщенности и общее ухудшение жизнедеятельности населения [17, с. 463].

Другие исследователи при характеристике обеспечения экономической безопасности разграничивают данные деструктивные факторы. О.А. Грунин понимает опасность как реальную возможность причинить зло, нанести ущерб, а угроза, по мнению ученого, – это намерение нанести ущерб [23, с. 23]. Данные определения, на наш взгляд, носят ограниченный, рамочный характер и не охватывают всех признаков изучаемых факторов. В частности, угроза может носить как реальный, так и потенциальный характер. В последнем случае не представляется возможным говорить о намерении нанести ущерб, т.к. существует лишь случайная вероятность его причинения.

Попытка дать исчерпывающую характеристику понятиям «опасность» и «угроза» предпринята Т.Е. Кочергиной. «Опасность, – отмечает исследователь, – вполне осознаваемая, но не фатальная вероятность нанесения вреда кому-либо, чему-либо, определяемая наличием объективных и субъективных факторов, обладающих поражающими свойствами». Проявляется опасность в виде угроз внешнего или внутреннего характера. Угроза при этом – наиболее конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, создающих опасность интересам граждан, общества и государства, а также национальным ценностям и национальному образу жизни [11, с. 20]. В данных дефинициях четко прослеживается взаимосвязь опасности и угроз, даются наиболее полные и четкие характеристики изучаемых факторов. Отметим, что в данном случае четко прослеживается попытка автора раскрыть сущность угрозы, опираясь на действующее на момент проводимого исследования законодательство, в частности, ст. 3 Закона Российской Федерации от 5 марта 1992 г. №2446-1 «О безопасности».

На наш взгляд, для разработки и реализации мероприятий по обеспечению экономической безопасности в целом и внешнеэкономической безопасности, в частности, необходимо четкое уяснение содержания понятий «опасность» и «угроза» и их нормативное закрепление.

Среди российских и зарубежных ученых ведутся дискуссии на предмет первостепенности и доминирования внутренних и внешних угроз для национальной экономики. Господствовавшая долгое время позиция государственно-центристского подхода к анализу мирохозяйственных связей, когда мировое хозяйство рассматривалось как сумма национальных хозяйств, отдавала первенство внутренним угрозам экономической безопасности.

Но на современном этапе мировая экономика представляет собой систему, для которой характерны только ей свойственные явления и тенденции – углубление и дифференциация международного разделения труда, единая валютно-финансовая система, которая одновременно выполняет функцию обслуживания всех международных экономических отношений, имея тем самым привязку к национальным государствам, и играет самостоятельную роль, аккумулируя и перемещая большое количество финансовых ресурсов, транснационализация, глобализация и др.

Развитие этих процессов привело и продолжает углублять становление целостной мирохозяйственной системы. В настоящее время границы между национальной и глобальной, «внутренней» и «внешней» экономикой стали относительными. Поэтому государству нужно учитывать растущее значение внешних факторов для благосостояния нации и придерживаться такой политики, которая обеспечила бы благоприятное международное положение национальной экономики.

Учитывая все выше изложенное, можно сделать вывод, что необходимо не отмечать значение одного вида угроз по отношению к другим, а исследовать их взаимосвязанность,

взаимозависимость и взаимовлияние. Согласимся с позицией М.А. Стасева, полагающего, что «длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну более уязвимой для внешних угроз» и усиление внутренних угроз может рассматриваться как предпосылка к усложнению обеспечения внешнеэкономической безопасности государства, поскольку, не справляясь с внутренними угрозами, государство лишено возможности проводить активную внешнюю политику, защищать интересы отечественных товаропроизводителей, способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции, завоевывать новые рынки сбыта и т. д. При этом воздействие внутренних и внешних угроз при амплитудном совпадении эффекта их влияния может агрегированно усилить нарастание общей угрозы, а может и ослабить путем их взаимной нейтрализации [21, с. 164].

К основным можно отнести следующие сферы угроз внешнеэкономической безопасности страны:

структура внешней торговли (преобладание сырьевых товаров в структуре экспорта, потеря традиционных рынков сбыта);

международная инвестиционная позиция государства (ухудшение международного кредитного/инвестиционного рейтинга);

валютно-финансовые отношения, включая положение с внешним долгом (высокий уровень внешнего долга, его рост и увеличение в связи с этим расходов бюджета на его обслуживание);

влияние международных экономических организаций и ТНК (завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка по многим товарам и как следствие этого рост зависимости страны от импорта); воздействие мировых кризисов;

увеличение динамики легального и нелегального перемещения факторов производства (бегство капитала, «утечка умов»).

Для построения эффективной системы внешнеэкономической безопасности необходимо выявление наиболее опасных внешних угроз, их ранжирование, определение направлений, нуждающихся в оперативном регулировании или последовательной стратегической нейтрализации. При оценке этих угроз необходимо использовать как всю комплексную систему индикаторов.

Отсутствие системной концепции обеспечения национального суверенитета и безопасности внешнеэкономической деятельности государства в условиях перехода к рыночной экономике открытого типа отягощено рядом факторов, приведших к ухудшению позиций России в мировой экономике, усилению зависимости страны от конъюнктуры мирового рынка сырьевых, продовольственных товаров и товаров народного потребления, снижению конкурентоспособности отечественной продукции, к технологической блокаде страны, углублению структурных диспропорций, потере ряда рынков сбыта и т. д.

Как отмечает М.А. Стасев, организационно-управленческое и правовое обеспечение безопасности внешнеэкономической деятельности характеризуется сегодня такими чертами, как неустойчивость и противоречивость. Обоснование концепции обеспечения безопасности внешнеэкономической деятельности не использует конструктивное взаимодействие фундаментальных и прикладных наук, остаются невостребованными социально-экономические и политические задачи [20, с.142].

Таким образом, проведенное выше исследование показало, что внешнеэкономическая безопасность является составной частью экономической безопасности государства, которая имеет определенную самостоятельность и занимает важнейшее место среди составляющих национальной безопасности. Теория внешнеэкономической безопасности пока еще находится на стадии становления, а в науке отсутствует единый подход к пониманию сущности и содержания рассматриваемого явления.

Понимание данного термина в большой степени зависит от направлений сфер проводимых учеными исследований, что приводит к значительным расхождениям. В одних случаях внешнеэкономической безопасности рассматривают как состояние определенного объек-

та, в других – как условие устойчивого экономического развития, в третьих – как результат определенных субъективно-управленческих действий.

Но почти во всех приведенных нами определениях внешнеэкономической безопасности можно выделить общие черты: целью экономической безопасности выступает экономический рост государства или регионов и защита национальных интересов во внешнеэкономической сфере путем повышения уровня конкурентоспособности государства или его частей.

На наш взгляд, для разработки и реализации мероприятий по обеспечению внешнеэкономической безопасности необходимо четкое уяснение содержания понятий «опасность» и «угроза» и их нормативное закрепление.

Для эффективного обеспечения внешнеэкономической безопасности страны необходимо выявить существующие и потенциальные угрозы, определить их количественные и качественные показатели, сформулировать основные направления деятельности и конкретные мероприятия по их нейтрализации, сформировать механизм, реализующий принятие решений, учитывая, что обеспечение безопасности есть прерогатива государства.

Внеэкономическую безопасность государства нельзя объективно исследовать, не учитывая ее связь с более общими уровнями – экономической и национальной безопасностью страны. Определив основные внешнеэкономические угрозы государства, нужно разработать систему показателей (индикаторов), которые позволят своевременно разрабатывать и осуществлять практические мероприятия по снижению негативного воздействия угроз или их полной ликвидации.

Литература

1. О безопасности [Текст] : Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 г. №2446-1 // Российская газета. – 1992. – №103.
2. О безопасности [Текст] : Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. №390-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2012. – №1. – Ст. 2.
3. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Текст] : Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. №537 // Российская газета. – 2009. – №4912.
4. Богомолов, В.А. Экономическая безопасность [Текст] : учеб. пособ. / В.А. Богомолов. – М., 2006. – 303 с.
5. Власюк, О.С. Система економічної безпеки держави [Текст] / О.С. Власюк, А.І. Сухоруков, І.В. Недін та ін.; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К., 2010. – 684 с.
6. Герасимчук, З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення [Текст] : монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк, 2006. – 244 с.
7. Градов, А.П. Национальная экономика [Текст] / А.П. Градов. – СПб., 2005. – 240 с.
8. Григорова-Беренда, Л.И. Зовнішньоекономічна безпека: сутність та загрози [Текст] / Л.И. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. – 2010. – №2. – С. 39-46.
9. Економічна безпека [Текст] : навч. посіб. / під заг. ред. З. С. Варналія. – К., 2009. – 647 с.
10. Коковский, Л.А. Внешнеэкономическая безопасность Украины и ее регионов: угрозы и возможности [Текст] / Л.А. Коковский // Проблемы безопасности российского общества. – 2012. – №3. – С.61-75.
11. Кочергина, Т.Е. Экономическая безопасность [Текст] / Т.Е. Кочергина. – Ростов н/Д., 2007. – 445 с.
12. Ліпкан, В.А. Національна і міжнародна безпека: у визначеннях та поняттях [Текст] : словник-довідник / В.А. Ліпкан, О.С. Ліпкан – 2-ге вид., доп. і перероб. – К., 2008. – 398 с.
13. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : [сайт]. Режим доступа: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?title=MetodikaRozrakhunkuRivniaEkonomichnoiBezpekiUkraini>

14. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [Текст] / за ред. акад. НАН України С.І. Пирожкова. – К., 2003. – 42 с.
15. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст] : монографія / За ред. В.М. Гейця. – Х., 2006. – 240 с.
16. Олексієнко, М.М. Уточнення сутнісних характеристик зовнішньоекономічної безпеки регіону та окреслення пріоритетів її зміцнення [Текст] / М.М. Олексієнко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк, 2010. – С. 298-301.
17. Попов, А.И. Экономическая теория [Текст] / А.И. Попов. – СПб., 2006. – 544 с.
18. Самушенок, Т.В. Современные угрозы экономической безопасности России [Текст] / Т.В. Самушенок // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – №73-1. – С. 405-408.
19. Стасев, М.А. Внешнеэкономический компонент как функционально-ориентированный элемент системы экономической безопасности России [Текст] / дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14, 08.00.05 / М.А. Стасев. – 2008. – 185 с.
20. Стасев, М.А. О некоторых инструментах защиты национальных интересов России на внешних рынках [Текст] / М.А. Стасев // Terra economicus. – 2011. – Т.9. – №1. – Ч.3. – С. 138-143.
21. Стасев, М.А. Роль обеспечения безопасности в системе внешнеэкономической деятельности для повышения национальной экономической безопасности [Текст] / М.А. Стасев // Terra economicus. – 2012. – Т.10. – №4. – Ч.2. – С. 163-166.
22. Чесноков, А.В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України [Текст] : автореф. дис... канд. экон. наук: 08.05.01 / А.В. Чесноков. – К., 2006. – 19 с.
23. Экономическая безопасность [Текст] / О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов и др. – М., 2010. – 270 с.
24. Экономическая безопасность России [Текст]: Общий курс / Под ред. В.К. Сенчагова. – М., 2005. – 896 с.
25. Яремко, Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України : теоретико-методологічний підхід [Текст] : Монографія / Л.А. Яремко. – Львів, 2007. – 524 с.

РОССИЯ – ЗАПАД: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

*Л.Э. Назарян
г. Москва, Россия*

Прошедший 2014 год запомнится России не только годом «Сочи». За период с января 2014 по январь 2015 изменилась геополитическая ситуация в мире, продолжается гражданская война в Украине, введены санкции стран запада против России.

Можно провести сравнительный анализ 2014 года с 2008, который тоже был достаточно сложным для России. Победа на Евровидении в 2008, победа сборной по хоккею на чемпионате мира, зимняя олимпиада в Сочи – все эти победы были омрачены кризисом в Южной Осетии и попытками Запада надавить на Россию. Однако, из 2008 Россия вышла «друзьями» со странами запада.

В минувшем году даже грандиозное олимпийское шоу в Сочи сопровождалось политическим конфликтом. Киевский «Майдан», начавшийся в конце 2013 года, спровоцировал начало забастовок рабочих в Крыму, гражданской войны и политического переворота в стране. Россия, помимо завоеванных медалей, вернула Крым. И, конечно же, Запад с его «могуществом» это не устраивает. Весь мир надеялся, что в 2012 Путин не выиграет выборы,

и Европа сможет влиять на внутреннюю политику страны. Но патриотизм в России рос (еще до побед в Сочи и Крыму), президент вернулся на очередной пост, и позиция государства на мировой арене стала укрепляться.

И что осталось Западу? Необходимо было спровоцировать Россию на конфликт – политический или военный. Но сделать это нужно на территории третьего государства (вспомним 2008 год и Грузию с Южной Осетией). И, как нам казалось, обычные забастовки и уличные беспорядки в Киеве превратились в кровавое побоище на территории всей страны. Произошел государственный переворот. Именно переворот, так как законно избранный и действующий президент Украины, был отстранён от власти незаконными методами со стрельбой, насилием, арестом депутатов, принятием определённых законодательных решений, которые к правовому полю Украины не имеют никакого отношения.

Произошли изменения в структуре власти. Как известно, правящей была Партия регионов. И в один момент депутаты правящей партии в парламенте оказываются в оппозиции в меньшинстве. Промежуточных выборов не было. Начались аресты граждан, находящихся на стороне Партии регионов. Это и есть государственный переворот.

Виктора Януковича нельзя было отстранить от власти. Необходимо было соблюсти определённую импичмента. Вспомним, например, когда-то Коммунистическая партия в России собиралась идти по этой процедуре, для того, чтобы отстранить от власти Бориса Ельцина.

На Украине же всё иначе. Вместо действующего, легитимно избранного, но не устраивающего, президента назначают исполняющего обязанности. Стоит отметить тот факт, что в конституции Украины нет такой должности. И для того, чтобы отстранить президента, он должен написать заявление об отставке, чего Виктор Янукович не сделал. Либо должна была быть проведена процедура импичмента. Процедуру никто не соблюдал, несмотря на то, что Запад всегда говорит о том, что демократия – это процедура.

Процедура импичмента нарушена, власть захвачена силой, правящая партия осталась в оппозиции, Виктор Янукович покинул страну.

Вспомним 1917 год. Власть захвачена большевиками, провозгласившими себя легитимной властью. Однако таковым большевистский режим не являлся. Оппозиционеры, восставшие против большевиков, обладали не большей легитимностью. Поэтому отметим, что законно избранная киевская власть во главе с Петром Порошенко, и, с точки зрения Запада, незаконно избранные власти в Новороссии, это абсолютно неверно. Обе эти власти одинаково законны, или одинаково не законны, в зависимости от тех симпатий, которые к ним испытывает то или иное государство, тот или иной политический лидер.

Запад способствовал нарушению украинской конституции и вооружённому захвату власти. Это было толчком для начала гражданской войны.

Отстранить Виктора Януковича от власти без нарушения конституции было возможно. Фактически он уже отстранен. После проведения амнистии для всех участников столкновений на майдане, Янукович подписал соглашение, за которым стоят западные дипломаты. Отсюда следует, что можно назначать выборы, можно принимать другую конституцию, где у действующего президента будет меньше прав.

Однако, отстранение от власти президента Украины не остановило происходящего в стране хаоса. Так, напрашивается очевидный вывод – западу нужно втянуть в конфликт Россию. Украина является отличной шахматной доской в партии Россия – Запад. Украина – часть российского мира. Отношения между этими странами складывались в течение столетий.

Поэтому предпринимаются попытки обстрела российской территории. Начинаются преступления, связанные с убийствами детей, обстрелов православных храмов. То есть, совершается всё то, что в итоге может привести к втягиванию России в войну. За-

пад провоцирует российское общество заставить руководство вступить в конфликт в качестве одной из сторон. В то время как США готовы выступить в качестве миротворца.

Еще одним маневром запада стали санкции против России – ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России.

Инициатором этого маневра стали США. Основной целью было изолировать Россию, повесить «железный занавес». Также под давлением США к введению санкций против России присоединились страны Евросоюза. Позицию Америки поддержали государства Большой семёрки и некоторые другие страны, являющиеся партнёрами США и ЕС.

В середине марта 2014 год, после того как Россия признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла её предложение о вхождении в состав России, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций. Это были меры, предусматривающие замораживание активов и введение визовых ограничений для определенных лиц, внесенных в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки. Кроме этих ограничений было проведено сворачивание контактов и сотрудничества с Россией и российскими организациями в различных сферах.

Дальнейшее распространение санкций (апрель-май) началось из-за обострения конфликта на востоке Украины. Запад обвинил Россию в действиях, направленных на подрыв территориальной целостности Украины, в частности, в поставке оружия про-российским повстанцам.

Следующий виток санкций был связан с катастрофой Boeing 777 в Донецкой области 17 июля 2014 года, причиной которой, по мнению руководства ряда западных государств, стали действия повстанцев, поддерживаемых Россией.

Правительство США принимает резолюцию, где обвиняет в катастрофе Россию. Резолюция информирует о причастности России к гибели этого самолёта, хотя никаких оснований и материалов расследования для такого обвинения нет. Расследование на данный момент заявило только одно – самолёт разрушился из-за предмета с высокой энергией. Очевидно, что самолёт не сам собой развалился на части. Поэтому, расследование будет продолжаться, что значит затягивание результатов. Но западу уже всё понятно, мир солидарен с этой позицией. Эта провокация была необходима, чтобы создать определённое международное мнение, опираясь на которое, можно продолжать ведение санкционной политики. Запад начал давить со всех сторон.

Задача санкций – добиться отстранения Владимира Путина от власти. Ухудшение экономического положения в стране должно поспособствовать нарастанию недовольства, затем конвертировать его во внутренние беспорядки, в поддержку антигосударственных действий и так далее. То есть, цель всё время одна. Меняются средства.

Отсюда переходим к анализу внутренней ситуации в России. Запад прекращает кредитование российского бизнеса за рубежом. Закрывается первый источник поступления капитала в Россию. Крупнейшие российские компании на протяжении многих лет брали кредиты за границей. А им закрыли доступ.

Инвесторы, зашедшие в Россию, начинают выводить из страны деньги. И вместо ввода валюты, обмена на рубли, и покупки акций, игре на бирже, происходит обратная тенденция. Спекулянты продают акции на бирже, получают рубли, идут на биржу, покупают доллары и евро, и выводят их из страны. Потому что, в России никаких ограничений на вывоз капитала не существует. Закрыт второй источник поступления денежных средств.

Третьим источником является цена на нефть и газ на мировом рынке. Страны запада начинают обрушение цены на ресурсы путем увеличения добычи объемов сланцевой нефти в США, а также снижением цены на нефть странами ОПЕК за полгода цена на нефть упала вдвое (от 118 долларов за баррель летом до 55-60 долларов за баррель в конце января). Нетрудно посчитать, что Россия лишилась около 50% денежных поступлений только из-за снижения цены на нефть на мировом рынке.

Политические игры привели к экономическому кризису в России. Однако эксперты отмечают, что кризис распространится и на запад.

В странах Евросоюза прогнозируют продолжение рецессии: темпы роста ВВП будут близки к нулю. В США начнется финансовый кризис, который будет сопровождаться экономическим спадом.

В 2013-2014 гг. США поддерживали искусственно заниженные цены на золото и серебра, что стало важным элементом их политики, направленной на поддержание доллара и недопущение снижения его роли в международных финансах.

Однако эти меры правительства США могут не надолго отложить крах доллара, но не смогут устранить данную проблему. Государственный долг США продолжает расти. Официальный госдолг США составляет порядка 18 трлн. долл., а неофициальный – около 130 трлн. долл. Это в 8 раз превышает ВВП США. По мнению аналитиков, США не в состоянии когда-либо выплатить реальную сумму госдолга, поэтому рано или поздно им придется прибегнуть к обесценению доллара, для того чтобы решить эту проблему.

В течение 2013-2014 гг. на рынках акций и гособлигаций США сформировались финансовые «пузыри». Рынок акций непрерывно рос и достиг рекордных значений за всю историю США (как в абсолютных, так и в относительных показателях). На рынке гособлигаций Соединенным Штатам удается поддерживать очень низкие процентные ставки (0,5-1% годовых), ниже уровня инфляции, при этом им удается каким-то образом убедить держателей госдолга не продавать свои пакеты американских бумаг. В 2015 г. практически неизбежно должно начаться повышение процентных ставок, которые США уже не в состоянии удерживать на столь низком уровне. Оно может вызвать бегство от американских долговых бумаг и, как следствие, кризис на рынке гособлигаций.

В свою очередь, кризис на рынке гособлигаций вызовет масштабный финансовый и экономический кризис. Начнется обвал на рынке акций, это вызовет цепь банкротств компаний и банков, втянувшихся в рискованную игру на этом рынке. Результатом станет также общий экономический кризис.

Однако самым страшным последствием этого кризиса для США и всего мира станет начавшаяся утрата доверия к доллару. Крах доллара назревал уже давно, но никогда США не стояли к нему так близко, как сейчас.

Самым верным способом избежать указанных рисков (обесценения доллара и замораживания счетов в долларах) являются вложения в золото или реальные активы. Большинство инвесторов в мире пока этого еще не осознали; однако будущие финансовые потрясения и соответствующие меры со стороны западных государств раскроют им глаза, что ускорит наступление глобального финансового краха.

В этой связи в 2015 году вероятен значительный рост цены золота – до 1 700 – 2 000 долл., а в перспективе – до 3 000 – 5 000 долларов за унцию.

В 2015 году в России произойдет резкое обострение экономического кризиса. Низкие цены на нефть обусловят слабость российского рубля, который в течение 2015 года еще более ослабнет по сравнению с уровнем, достигнутым на конец года (вероятен дальнейший рост курсов доллар/рубль и евро/рубль до соответственно 65-70 и 80-90 рублей или выше). Это будет способствовать снижению ВВП страны, росту инфляции и безработицы.

Правительству придется сокращать бюджетные расходы (кроме расходов на оборону), что ударит по многим слоям населения.

Без серьезных реформ и кардинального изменения вектора развития страны улучшить ситуацию невозможно. Поэтому ухудшение ситуации в экономике и рост социальной напряженности продолжатся и вполне вероятно вызовут политический кризис.

Литература

1. Енгибарян, Р.В. Россия – Украина – Запад 2014 год: современный вектор отношений / Р.В. Енгибарян // Право и управление. XXI век. – 2014. – № 3 (32). – С. 3-7.
2. Овчинникова, Е.А. Давление Запада на Россию / Е.А. Овчинникова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014.- № 5-4. С. 246-248.
3. Энзель, Л. Новая «холодная война» или новый «общеевропейский выход из эскалации конфликта между Россией и западом / Л. Энзель // Мир перемен – 2014. – № 3. – С. 58-67.
4. Стариков, Н. <http://nstarikov.ru>.

Секция 5

Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИЕЙ

*О.В. Серкина, Н.В. Нерубенко
г. Белгород, Россия*

Еще пару десятков лет назад информация считалась главным богатством на рынке: за нее платили большие деньги, ее охраняли как драгоценность, за нее шли на преступления. Однако, как говорится, нет ничего более постоянного, чем перемены. И в век глобальной компьютеризации с ее скоростным развитием информационных технологий, на фоне гонки за обладанием скудеющими полезными ресурсами (или их альтернативой), у компаний остается все меньше простора для борьбы за конкурентное преимущество. Сейчас наступает век творчества, а значит основным ресурсом, который может обеспечивать компании будущего тем самым конкурентным преимуществом, является человек, так как творчество – это функция сугубо человеческая.

Конечно, мысль об эффективном использовании всех ресурсов, в том числе человеческих, не нова: мы все знаем о всевозможных семинарах, курсах или тренингах, которые организуют для своих работников крупные компании, консалтинговые или психологические агентства. Но в настоящее время, как представляется, назрела стратегическая необходимость целенаправленной работы в этом направлении с учетом особенностей процесса транснационализации. Причем заинтересованы в этом могут оказаться не только международные компании, но и национальные компании, так как сейчас они тоже подвергаются влиянию колебаний мирового рынка. К тому же, как справедливо отмечают К.Бартлетт и С.Гошал, «управление через корпоративные границы имеет много сходного с управлением через национальные границы» [2, с. 284]. Иными словами, мы можем предположить, что в современном глобализованном мире модели управления, разработанные и внедренные в международных компаниях, могут стать примером для подражания для национальных компаний, приводя, в конечном счете, к повышению общего качества управления. То есть, являясь локомотивом современной мировой экономики, транснациональные корпорации (ТНК) должны стать для мира и образцом в сфере корпоративного управления.

Контроль и координация в ТНК должны основываться на равном использовании как формальных систем (в литературе часто встречается мнение, что в современных условиях в ТНК должна повышаться формализация принятия решений), так и социализации работников компании, то есть в ходе интеграции индивидов в корпоративное сообщество. Личный контакт, как известно, является основным способом коммуникации, а сама коммуникация является основой управления корпорации. В рамках ТНК понимание этого должно стать краеугольным камнем, так как в нынешний век транснациональная корпорация должна восприниматься «в большей степени не как структурная классификация, а как некая философия управления корпорации на основе организационных возможностей компании и управленческого менталитета» [2, с. 296].

Для разработки и внедрения новой «матрицы» управленческого менталитета современная ТНК и должна становиться «обучающейся» корпорацией. В качестве примера выбора основных параметров для нового менталитета, можно рассмотреть подход, используемый компанией Philips, которая на определенном этапе своего развития осознала всю сложность традиционного управления на основе специализации, когда во главе зарубежного структурного подразделения или продуктового дивизиона, оказывались несколько функциональных менеджеров. В компании решили взять курс на «деспециализацию», то есть на подготовку «менеджеров-универсалов», специалистов, которые могут взять контроль над любым отрез-

ком производственной цепи или функции предприятия. Поэтому в этой компании стали активно вводить для менеджерского звена обязательную ротацию кадров с промежутками в два-три года, предоставляя каждому менеджеру возможность расширить свой арсенал по принятию решений в разных сферах и функциях. В таком случае менталитет управленца меняется от узкоспециализированного (именно трениями и непониманием между такими «узкоспециализированными» звеньями внутри компании объясняется подавляющее количество внутрикорпоративных конфликтов) к более «полноформатному», который помогает менеджеру более тщательно просчитывать последствия своего решения в формате всей компании, а не отдельно взятого функционального отделения.

К.Бартлетт и С.Гошал постоянно говорят о важности неформальных контактов в процессе корпоративного управления, что напоминает отдельные аспекты японской корпоративной модели с ее «групповым» неформальным менеджментом, (неформальными клубами, советами и пр.) и высокой внутрикорпоративной мобильностью. Возможно, именно эти черты японской модели помогли корпорациям Страны Восходящего Солнца сделать такой невероятный прорыв на международную арену в конце 1950х гг., который получил название «японского чуда». Хотя в специальной литературе еще нет отчетов о проведенных исследованиях, эмпирически представляется, что современная ТНК заимствует многие черты у японской модели: также приветствуется перевод принятия многих решений на неформальный уровень, приветствуется управление не процессом или направлением, а каждой конкретной задачей, пропагандируется мобильность во всех отношениях, прежде всего, в отношении менеджмента и обмена (информацией) знаниями. Но у японских компаний отсутствовал один важный элемент в управлении, что японские менеджеры потом сами признали. Этим элементом была культура: в японских фирмах культурный компонент управления не принимался в расчет вообще, не говоря о включении его в процесс подготовки менеджеров. Долгое время среди японских управленцев назначение на пост в зарубежном филиале рассматривалось как большая неудача, а фраза «избежать наказания в форме заграничного назначения» прочно прижилась в профессиональном жаргоне. Однако, ситуация начала меняться к лучшему: в частности, компания Matsushita была одной из первых, которые организовали специальные курсы для своих менеджеров для подготовки их к работе на зарубежных предприятиях. Такие курсы должны были способствовать повышению чувствительности менеджеров к особенностям национальных рынков, что соответствовало стратегическим задачам компании по транснационализации.

Компания Unilever, занимаясь образованием своих менеджеров, создала специальный колледж Four Acres (Unilever's International Management Training College), расходуя на эту программу столько же средств, сколько на новые научные разработки. На взгляд руководства компании, это вполне оправданно, так как «кроме прямого влияния на повышение и совершенствование навыков и знаний менеджеров, такие программы играют центральную роль по «введению» менеджеров в братство или клуб компании Unilever, где личные отношения и неформальные контакты оказываются более могущественными, чем формальные системы и структуры» [2, с. 219].

Говоря о корпоративном управлении, корпорация иногда сравнивается с живым организмом (см. [2, сс.286-290]), где формальная структура составляет «скелет» компании (анатомия), системы и информационные потоки являются кровеносной и дыхательной системой (физиология), а культура и система ценностей представляют психологию компании. Соглашаясь с таким метафорическим описанием компании, заметим, однако, что менеджеры, как впрочем, и работники компании, должны быть органичной частью этого организма, а не являться чуждыми ей элементами, своеобразными «управленческими (или производственными) протезами».

В связи с этим, нам представляется оправданным уточнить набор критериев для отнесения компании к статусу транснациональной, внеся в их число дополнительные «культурные» элементы:

Критерии транснациональной корпорации в свете кросс-культурного подхода

Классические критерии	<ul style="list-style-type: none"> - количество стран, в которых работает ТНК и имеет структурные подразделения; - доля зарубежных операций в общем объеме операций - интернациональный коллектив - ведущие позиции в отрасли
Предлагаемые нами критерии	<ul style="list-style-type: none"> - обладание менеджерами набором транснациональных компетенций - статус «обучающейся» компании

С этой позиции российские ТНК с трудом можно отнести к транснациональным, так как, если руководство ТНК еще старается перенимать зарубежный опыт структурирования управления, то вот столь необходимый новый менталитет менеджера российской компании все еще далек от завершения.

Учитывая, что все менеджеры и работники являются личностями со своей системой ценностей, иными словами – продуктами своей культуры (национальной, социальной, профессиональной и пр.), для разработки успешной системы управления корпорацией необходимо учитывать кросс-культурные особенности взаимодействия всех участников процесса. Только в таком случае, на наш взгляд, можно добиться слаженной работы такого сложного организма, как ТНК. Именно поэтому, мы полагаем, что наличие кросс-культурного компонента в системе управления компанией следует рассматривать как обязательный критерий отнесения компании к разряду транснациональных.

Исследовав проблему корпоративного управления в странах с переходной экономикой, Э.Берглоф и Э.-Л. фон Тадден предложили рассматривать их вне основных моделей корпоративного управления, отмечая, что главными проблемами управления для таких фирм являются всемогущие менеджеры и почти полное отсутствие сопротивления им [3].

Корпоративное управление в России, несмотря на два десятилетия экономических реформ нельзя считать сформировавшимся. Это обусловлено, в первую очередь особенностями появления данного вида управления в стране, так как в результате плохо продуманной массовой приватизации – с попыткой формирования управления по англо-саксонскому типу, но при полном отсутствии институциональной инфраструктуры, к концу первого десятилетия реформ акции крупнейших предприятий стали концентрироваться в руках крупных собственников. Одновременно с этим все попытки законодательно закрепить материальную ответственность менеджмента наталкивались на непробиваемую стену сопротивления, что привело к устойчивому неприятию долгосрочного стратегического планирования.

Основа российской модели корпоративного управления была заложена крупными компаниями, многие из которых на сегодняшний день достигли уровня ТНК. В результате многочисленных перераспределений собственности в России почти перестал действовать основной принцип корпоративного управления: разделения собственности и контроля. В нашей стране сформировался довольно обширный класс высших менеджеров, являющихся контролирующими акционерами, в результате чего эксперты стали даже говорить о новой разновидности капитализма – «менеджерский капитализм».

Дробышевская Л.Н. и Саломатина Е.В. полагают, что основными факторами для обеспечения успешного функционирования российских компаний являются: правильно выбранная стратегия развития и позиционирования на рынке, компетентное руководство, квалифицированные сотрудники и возможный доступ к капиталу [1, с. 270]. Для этого компания должна создать систему управления, включающую пять основных элементов: независимых директоров, комитеты совета директоров, систему внутреннего контроля и управления рисками, и службу внутреннего аудита. Мы бы хотели добавить сюда включенность культурных параметров в корпоративное управление.

В связи с рассмотренными выше особенностями формирования российской модели корпоративного управления, в частности сращивания менеджмента крупных компаний, государственных и политических структур, проблему совершенствования корпоративного управления в России следует рассматривать в более широком контексте общего курса стратегии, проводимой исполнительными и законодательными органами власти. В отношении ТНК необходимо также предоставление большей самостоятельности зарубежным структурным подразделениям в принятии решений. В Таблице 3.2. показаны основные черты формирующейся модели управления в ТНК России.

Крупнейшие ТНК, являясь флагманами экономики, должны показывать пример в отношении формирования системы корпоративного управления. Основными факторами для обеспечения успешного функционирования российских компаний являются: правильно выбранная стратегия развития и позиционирования на рынке, компетентное руководство, квалифицированные сотрудники и возможный доступ к капиталу. Мы бы хотели добавить сюда высокий уровень транснациональных компетенций, которые предполагают также знание кросс-культурных особенностей ведения бизнеса.

Литература

1. Дробышевская, Л.Н. Модели корпоративного управления: мировой опыт и российская практика [Текст] / Л.Н.Дробышевская, Е.В.Саломатина // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 5. — С. 267-272.

2. Bartlett, C.A., Managing Across Borders. The Transnational Solution [Текст] / С.А.Бартлетт, S.Goshal. – Harvard Business School Press, 2002. – 391 с.

3. Berglöf, E. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Developing and Transition Economies [Текст]: Ежегодная конференция Всемирного Банка по экономике развития за 1999 г. / E.Berglöf, E.-L. von Thadden.- Washington, 2000. – 31 с.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Е.А. Милашевич
г. Минск, Республика Беларусь*

Важнейшей характеристикой развития экономики стран мира стало значительное ускорение роста услуг. Услуги превращаются в главные, ведущие отрасли экономик отдельных стран.

В Республике Беларусь также активно развивается сфера услуг. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. поставлена задача по достижению удельного веса услуг в ВВП до уровня 50% [1].

Уровень развития сферы услуг выступает одним из индикаторов степени благополучия общества. Производству услуг отводится особая роль в процессе построения эффективной нересурсоемкой инновационной экономики, поскольку оно по сравнению с производством товаров в 2-3 раза менее энерго-, материало- и капиталоемкое. Доля добавленной стоимости в валовом выпуске сферы услуг Беларуси составляет 68 процентов и превышает аналогичный показатель в промышленности и сельском хозяйстве на 39 и 24 п.п., соответственно.

Курс на модернизацию белорусской экономики предполагает повышение значимости сферы услуг в социально-экономическом развитии страны и ее позиции на мировом рынке. Среди первоочередных задач – повышение уровня и качества сферы услуг.

Удельный вес добавленной стоимости услуг в ВВП составлял в 2011 г. – 45,2%, в 2012 г. – 42,5 %, в 2013 году составил 44,8 процента. Удельный вес численности занятых в сфере услуг в общей численности занятых в республике был равен в 2012 г. – 56,6%, в 2013 г. – 57,2% [2, 3].

Экспорт услуг в Республике Беларусь за 2011-2013 годы вырос в 1,5 раза (в 2011 г. – 116,9%, в 2012 г. – 114,5%, в 2013 – 115,2%), импорт – в 1,5 раза. В 2013 году экспорт услуг составил 7,3 млрд. долларов. Наибольший удельный вес в экспорте услуг приходился на транспортные услуги (52 процента), поездки (10), компьютерные услуги (4,9).

Экспорт компьютерных и информационных услуг за 2011-2013 годы увеличился в 2,5 раза. По объему экспорта данных услуг на душу населения Беларусь занимает лидирующие позиции в регионе Центральной и Восточной Европы, превышая идентичные показатели в России и Украине в два и более раза.

Транспортные услуги в экспорте республики составляют более половины, тогда как в мировом экспорте услуг – всего 20%, а в экспорте стран СНГ – 37%. В Беларуси развиты трудоемкие услуги: грузоперевозки, услуги по переработке нефти, строительные. В то же время капиталоемкие, высокотехнологичные услуги (кредитно-финансовые, страховые, научно-технические, консультационные, образовательные) развиты незначительно из-за несовершенства инфраструктуры, в том числе финансовых рынков, нехватки необходимых финансовых ресурсов, отсутствия навыков реализации продукции НИОКР на внешних рынках.

В географической структуре белорусского экспорта услуг большой удельный вес занимают Германия, Польша, Великобритания, Литва, Нидерланды и др., однако основной объем экспорта приходится на Российскую Федерацию.

Вместе с тем, несмотря на позитивную динамику развития сферы услуг, темпы ее роста остаются невысокими. Среди нерешенных проблем – незначительные объемы инвестирования данной сферы; отсутствие развитой инфраструктуры; слабое развитие услуг в малых городах и сельской местности; ограниченный спектр и относительно низкое качество оказываемых услуг; медленное развитие малого и среднего бизнеса в данной сфере.

По данным Национального банка Республики Беларусь, объем внешней торговли услугами за январь-май 2014 г. достиг 5 076,6 млн долл. США и по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличился на 14% [2].

За анализируемый период экспорт услуг вырос на 1,2% до уровня 2 821,4 млн долл. США, импорт услуг вырос на 35,5% и составил 2 255,2 млн долл. США (рисунок 1). В результате положительное сальдо внешней торговли услугами снизилось более чем в 2 раза и составило 566 млн долл. США.

В январе-апреле 2014 года снижение объемов экспорта услуг произошло, в основном, за счет сокращения транспортных услуг на 2,8%, которые традиционно преобладают в структуре экспорта и занимают 54%.

Определяющее влияние на увеличение объема импорта услуг оказал рост транспортных услуг на 9,2% с долей в структуре импорта 30,2%, строительных услуг в 2,2 раза с удельным весом 30% и поездок на 4% с долей 15,6%.

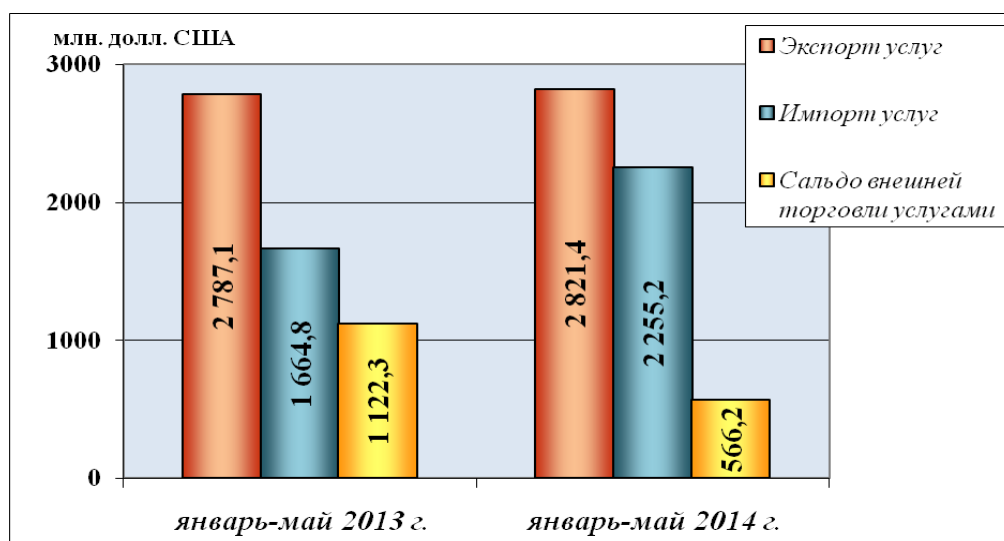


Рис. Внешняя торговля услугами в январе-мае 2014 г. по сравнению с январем-маем 2013 г.

В географической структуре внешней торговли услугами Республики Беларусь преобладают страны вне СНГ, которые занимают в январе-апреле 2014 года 67,5% в экспорте и 75,3% в импорте услуг. При этом за четыре месяца 2014 г. экспорт услуг в эти страны увеличился на 0,8% и составил 1 483 млн долл. США.

Вместе с тем экспорт услуг в страны СНГ увеличился на 2,5% и составил 714,7 млн долл. США, что было полностью обусловлено ростом экспорта услуг в Россию на 4,8%. Одновременно импорт услуг из стран вне СНГ вырос в 1,4 раза и составил 1 192,6 млн долл. США, из стран СНГ уменьшился на 5% и составил 390,8 млн долл. США.

В результате ухудшение положительного сальдо внешней торговли услугами на 287,8 млн долл. США полностью обусловлено уменьшением сальдо в торговле со странами вне СНГ на 325,6 млн долл. США при увеличении сальдо в торговле со странами СНГ на 37,8 млн долл. США.

В Республике Беларусь установлены прогнозные параметры роста экспорта по товарам и услугам. Выполнение показателей прогноза по внешней торговле услугами по республиканским органам государственного управления по итогам января-апреля 2014 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

**Выполнение прогнозных параметров по росту экспорта услуг
по отдельным министерствам и концерну «Белнефтехим» за январь-апрель 2014 г.
(темп роста к предыдущему году), %**

Министерства и концерны	Целевые показатели прогноза на январь-апрель 2014 г.	Фактический темп роста за январь-апрель 2014 г.	Оценка выполнения целевых показателей
Министерство здравоохранения	115,5-116	111,2	не выполнено
Министерство образования	111,5-112,1	124,3	выполнено
Министерство транспорта и коммуникаций	107,2-107,9	90,7	не выполнено
Министерство энергетики	113-114	96,0	не выполнено
Министерство архитектуры и строительства	103-104	143,1	выполнено
концерн «Белнефтехим»	115,5-116	99,1	не выполнено

Как видно из приведенной выше таблицы, целевые показатели по росту экспорта услуг Республики Беларусь за январь-апрель 2014 г. были выполнены только Министерством образования и Министерством архитектуры и строительства. Отставание от прогнозного показателя наблюдалось по Министерству здравоохранения, Министерству транспорта и коммуникаций, Министерству энергетики, а также по концерну «Белнефтехим».

В Республике Беларусь устанавливаются показатели по росту экспорта также в разрезе областей и г. Минска.

В таблице 2 данные о внешней торговле услугами в разрезе областей Республики Беларусь и г. Минска приведены без учета экспорта и импорта организаций, подчиненных республиканским органам государственного управления, входящих в состав иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставном фонде), и организаций, являющихся участниками холдингов, входящих в состав республиканских органов государственного управления, если в уставном фонде управляющей компании холдинга

имеется доля республиканской собственности, а также организаций, реализующих исключительное право внешней торговли (в части экспорта) минеральными или химическими калийными удобрениями.

Таблица 2

Выполнение прогнозных параметров экспорта услуг по областям и г. Минску за январь-апрель 2014 г. (темпы роста к предыдущему году), %

Область	Целевые показатели прогноза на январь-апрель 2014 г.	Фактический темп роста за январь-апрель 2014 г.	Оценка выполнения целевых показателей
Брестская	110,8-111,4	107,6	не выполнен
Витебская	108,2-108,6	89,5	не выполнен
Гомельская	109-109,4	104,2	не выполнен
Гродненская	108,5-109	106,1	не выполнен
г. Минск	112-113	106,7	не выполнен
Минская	106-106,5	101,7	не выполнен
Могилевская	110,2-110,6	105,4	не выполнен

Источник [3]

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что все области Республики Беларусь и г. Минск не выполнили за январь-апрель 2014 года прогнозных параметров роста экспорта услуг.

Анализ тенденций, сложившихся во внешней торговле услугами Республики Беларусь, позволяет констатировать, что по итогам четырех месяцев 2014 года целевые показатели по темпам роста экспорта услуг не были выполнены Министерством здравоохранения, Министерством транспорта и коммуникаций, Министерством энергетики и концерном «Белнефтехим», а также всеми облисполкомами и Минским горисполкомом. Наибольшее отставание от прогноза наблюдалось по Министерству транспорта и коммуникаций и Витебскому облисполкому. Выполнение прогноза было обеспечено только Министерством образования и Министерством архитектуры и строительства.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.by>. – Дата доступа: 16.01.2015.
2. Данные Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.nbrb.by/](http://www.nbrb.by/). – Дата доступа: 05. 12. 2014.
3. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// http://belstat.gov.by/](http://belstat.gov.by/). – Дата доступа: 05. 12. 2014.

**ВЛИЯНИЕ БЕЛОРУССКИХ ПОСТАВЩИКОВ
НА РАЗВИТИЕ СЕРВИСНЫХ ОТРАСЛЕЙ РОССИИ И КАЗАХСТАНА**

*В.И. Кузьменок, А.В. Кузьменок
г. Минск, Республика Беларусь*

В сфере регулирования внешней торговли услугами прослеживаются два метода – протекционизм и либерализм. Либерализм предусматривает такую систему внешней торговли услугами страны с другими странами, при которой торговля не ограничивается никакими государственными мерами. Протекционизм напротив предусматривает стимулирование раз-

вития внутреннего производства с помощью различных мероприятий экономической, и в частности, торговой политики государства [1, с.9].

Либерализация рынка товаров может стать причиной достаточно ощутимого ущемления национальных интересов в отдельных отраслях экономики. Либерализация же в сфере услуг предполагает не просто расширение иностранного участия, но и фактически создает в силу специфики способов торговли услугами условия для устранения административных барьеров для входа на рынок всех его участников, включая национальных операторов. Это, в свою очередь, создает условия для появления на рынке новых поставщиков услуг, создания новых рабочих мест, роста профессионализма специалистов и в конечном итоге развития эффективной конкуренции. Условия хозяйствования, созданные такой либерализацией, позволят удовлетворить потребности предприятий и населения в разнообразных услугах высокого качества при одновременном снижении затрат на их приобретение.

«Торговля услугами путем коммерческого присутствия иностранных поставщиков на территории страны» (в терминологии ГАТС), являющаяся одной из основных форм доступа на рынок поставщиков услуг, предполагает собой вложение инвестиций в стране присутствия. Если либерализация торговли товарами ведет к частичному замещению отечественных товаров например на российском или казахстанском рынке продукцией иностранных, например белорусских производителей, то при либерализации коммерческого присутствия иностранцев на российском или казахстанском рынке услуг при неудовлетворенном спросе происходит рост объема услуг, производимых в России или Казахстане, с использованием имеющихся в этих странах материальных и интеллектуальных ресурсов. В отличие от либерализации на рынке услуг либерализация внешнеторговой деятельности на товарном рынке является скорее не инструментом, а следствием укрепления национальной экономики.

Очевидно, что если Россия или Казахстан станут развивать рынок услуг, опираясь исключительно на национальные ресурсы или с минимальным допуском иностранных, в том числе белорусских поставщиков на свой рынок, то качественный уровень развития отраслей услуг в странах будет неизбежно отставать от международного уровня. Это негативно скажется на динамике экономического роста и не будет соответствовать интересам потребителей России или Казахстана. В то же время, все страны ЕАЭС заинтересованы в создании благоприятных условий для выхода своих поставщиков услуг на мировой рынок, что будет достигнуто в более полной мере в случае членства всех стран объединения в ВТО.

Одновременно с пониманием выгод от движения в сторону либерализации российской и казахстанской сферы услуг нельзя упускать из виду и необходимость разумного протекционизма поставщиков услуг этих стран, уровень конкурентоспособности которых в ряде секторов (транспорт, банковская сфера, туризм, страхование, отрасли связи, здравоохранение, ряд деловых услуг) по объективным причинам пока остается ниже уровня иностранных поставщиков высокоразвитых стран. Конкурентоспособность же белорусских поставщиков услуг как иностранных, по нашей оценке, ниже по сравнению с партнерами по ЕАЭС в таких видах как банковская сфера, отрасли связи, ряд деловых услуг (аудит и консалтинг, маркетинговые исследования). Белорусскому поставщику услуг выйти на эти рынки ЕАЭС можно только с качественной и доступной по тарифу услугой, несмотря на то, что по мере развития экономики стран-членов союза сфера услуг расширяется, и там требуются новые направления, среди которых:

- профессиональные услуги (юридические, консультационные, аудиторские, оценочные);
- технологические (компьютерные, информационные, оптовая торговля, подбор кадров, транспортные, связь и др.);
- посреднические услуги (почта, финансовое посредничество, хранение, логистика и др.).

До 90-х гг. коммерческое присутствие иностранных поставщиков услуг на территории России допускалось только в форме представительств и без права осуществления коммерческих операций. При этом, за исключением отдельных случаев, иностранные компании не могли оказывать услуги. В то же время, существовавший лимит на выезд российских гражд-

дан за границу наряду со строгой системой валютного контроля значительно ограничивали возможности потребления физическими лицами услуг за рубежом.

Открытие российского рынка услуг привело к существенной активизации деятельности иностранных поставщиков в различных секторах услуг. Особенно заметным стало иностранное присутствие в новых областях, связанных с предоставлением деловых услуг (консалтинг, аудит, юридические и бухгалтерские услуги, реклама и компьютерные услуги), что связано с возрастающей потребностью развивающейся экономики России в подобной деятельности и недостаточным опытом российских поставщиков в этих сферах. Интерес иностранных поставщиков к России проявляется также на рынках традиционных и ключевых секторов экономики услуг, которые относятся к перспективным и прибыльным сегментам мирового рынка услуг: банковская сфера и страхование, транспорт и телекоммуникации, торговля и общественное питание, туристическая индустрия и здравоохранение.

Несомненно, что усиленная защита экономически слабых национальных поставщиков услуг в России и Казахстане в современных условиях приводит к замедлению развития соответствующих отраслей, консервирует их неразвитость и общую технологическую отсталость, затягивает внедрение новшеств и прогрессивные изменения, что не отвечает интересам общества в целом. В то же время, в отдельных ключевых отраслях услуг например российских поставщиков пытаются вытеснить иностранные участники (в сфере международных автодорожных и морских перевозок, в строительстве, страховании, в сфере общественного питания, в отдельных подсекторах сектора связи), и зачастую не белорусские, хотя они и не многочисленны. Это требует продуманной стратегии дальнейшего развития и внедрения белорусских поставщиков на рынок услуг как России, так и Казахстана.

Одновременно благодаря комбинации сравнительно низких тарифов, роста профессионализма и предприимчивости, российские производители, несмотря на наплыв в ряд секторов услуг мощных иностранных конкурентов после либерализации внешней торговли, смогли сохранить позиции на многих рынках, а после кризиса 1998 г. даже расширить свое присутствие (розничная торговля, реклама, аудиторские, консалтинговые услуги, компьютерные услуги, туризм).

Благодаря притоку иностранного капитала российский и казахстанский бизнес получает крайне необходимые для развития финансовые ресурсы и, что не менее важно, передовые технологии, эффективные методы реализации услуг и управления ими; приобщается к высокой культуре деловых отношений и обслуживания клиентов. Белорусские поставщики услуг, участвуя в развитии экономик России и Казахстана также учатся у более сильных иностранных конкурентов (США, Китая, Германии, Франции, Японии) и стараются подтянуться до их уровня.

Литература

1. Аймагамбетов, Л. Е. Протекционизм и либерализм во внешнеэкономических отношениях Казахстана в условиях глобализации [Текст]: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л.Е. Аймагамбетов. – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза. – Караганда, 2010. – 26 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

***Э.В. Хоробрых, А.А. Литвинчук
г. Минск, Беларусь***

Современный этап развития как мировой, так и белорусской экономики характеризуется возрастанием роли финансов, повышением их влияния на экономическую безопасность государства. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в последние годы в результате финансово-экономического кризиса происходило на фоне подавленности эконо-

мик большинства европейских стран и соседних государств – торговых партнеров, а также существенного обострения конкуренции на основных внешних экспортных рынках. Замедлению развития макроэкономических индикаторов, позволяющих заблаговременно выявить уязвимость экономики к финансовым кризисам ряда стран, в том числе и Республики Беларусь, способствовало ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и снижение внешнего спроса, в результате чего темпы ее экономического развития оказались недостаточными для достижения поставленных целей. Согласно таблице 1, наряду с ростом ВВП за период 2008 – 2013 гг. темпы его несколько снизились, что отразилось на таких основных показателях финансовой безопасности, как промышленное производство, продукция сельского хозяйства, инвестиции в основной капитал, грузооборот транспорта, розничный товарооборот, платные услуги населению, которые позволяют с наибольшей вероятностью заранее обнаружить возможное наступление финансовой нестабильности.

Таблица 1

Основные индикаторы финансовой безопасности РБ (в % к предыдущему году) [1, с.8]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой внутренний продукт	110,2	100,2	107,7	105,5	101,7	100,9
Промышленное производство	111,3	96,9	111,7	109,1	105,8	95,1
Продукция сельского хозяйства	108,9	101,0	102,5	106,6	106,6	95,8
Инвестиции в основной капитал	123,5	104,7	115,8	117,9	88,3	109,3
Грузооборот транспорта	99,9	92,6	105,8	103,9	98,1	97,7
Розничный товарооборот	119,7	103,5	115,7	109,0	114,1	118,0
Платные услуги населению	113,9	102,8	111,5	105,7	107,6	107,9
Оборот внешней торговли товарами и услугами	136,4	70,3	121,9	142,6	107,1	88,8
Экспорт	134,9	67,1	120,5	158,8	111,5	84,5
Импорт	137,8	73,2	123,0	129,7	102,7	93,5
Сальдо внешней торговли товарами и услугами, млн. долл. США	-4 652,3	-5 608,0	-7 500,1	-1 208,9	3 023,4	-1 723,8
Индекс средних цен экспорта	132,2	73,8	115,4	123,1	100,2	97,9
Индекс средних цен импорта	120,0	83,0	113,1	113,2	92,7	99,9
Индекс потребительских цен	114,8	113,0	107,8	153,2	159,2	118,3
Индекс цен производителей промышленной продукции	115,2	113,6	113,6	171,4	176,0	113,6
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	135,5	103,8	117,6	185,4	191,2	112,9
Индекс цен на строительно-монтажные работы	118,3	111,4	111,2	140,7	192,7	133,3
Индекс тарифов на перевозку грузов	118,0	133,2	139,3	154,7	193,9	121,9
Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	103,3	104,0	99,9	110,3	147,3	120,8
Реальная заработная плата	109,0	100,1	115,0	101,9	121,5	116,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения	111,8	103,7	114,8	98,9	121,5	116,3
Уровень инфляции, в %	13,3	10,1	9,9	108,7	21,8	16,5
Уровень золотовалютных резервов в месяцах импорта	0,9	2,2	1,6	1,9	1,8	2,2
Валовой внешний долг, млн. долл. США	15 15 4,1	22 06 0,3	28 40 2,7	34 02 3,1	33 76 6,0	39 12 4,3

Уменьшение объема промышленного производства связано в первую очередь с отрицательной динамикой в производстве кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; в химическом производстве – обусловлено уменьшением поставок российского сырья на переработку и ситуацией в калийной отрасли. Аналогичная ситуация сложилась и в сельском хо-

зйстве. Темпы роста инвестиций в основной капитал были значительно выше темпов роста ВВП, что обусловлено опережающими темпами инвестирования в жилищное строительство и значительными объемами вложенных средств в строительство и реконструкцию объектов энергетического комплекса.

Розничный товарооборот характеризуется положительной динамикой, значительно превышающий по темпам роста ВВП. По данным за 2013 г. темп роста розничного товарооборота через все каналы реализации составил 118,0%, оборота общественного питания – 111,9%, а по ВВП – 100,9% (таблица 1). Этим фактом также объясняется и увеличение доли продаж импортных товаров в общем объеме розничного товарооборота (26,1% в 2012 г. до 29,0% в 2013 г.) [2, с.5]. Во многом это обусловлено высокими темпами роста реальных располагаемых денежных доходов населения (115,4% к 2012 г.). При этом в экономике Беларуси имеет место опережения темпов роста реальной заработной платы (117,0% в 2013 г.) над темпами роста производительности труда (102,2%), что нарушает одну из основных макроэкономических пропорций. Одновременно увеличение розничного товарооборота сопровождается наращиванием объемов продаж импортных потребительских товаров, оказывающим дополнительное давление на сбалансированность внешнеторговых потоков при низких показателях экспорта.

Индекс потребительских цен на товары и услуги в декабре 2013 г. составил 116,5% к уровню декабря 2012 г., индекс цен производителей промышленной продукции – 110,7%. Опережающими темпами по сравнению с ценами на продовольственные (118,0%) и непродовольственные товары (107,2%) росли в стране тарифы на услуги (138,0%) (таблицы 1, 2, 3) [1, с.62-64].

Таблица 2

Индексы потребительских цен Республики Беларусь

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Товары и услуги	268,6	110,3	107,0	108,4	114,8	113,0	107,8	153,2	159,2	118,3
Товары	262,2	109,9	105,4	108,4	113,9	112,8	108,5	159,5	160,6	114,1
Продовольственные	264,9	111,9	106,1	109,8	117,7	114,0	109,2	162,2	168,0	118,8
Непродовольственные	252,2	104,5	103,4	105,5	106,9	110,4	107,3	155,0	149,5	107,2
Услуги	354,6	112,1	113,2	108,8	118,2	113,9	105,0	129,0	153,2	138,0

Таблица 3

Индексы цен по отдельным секторам экономики

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Индекс потребительских цен	207,5	108,0	106,6	112,1	113,3	110,1	109,9	208,7	121,8	116,5
Индекс цен производителей промышленной продукции	272,5	111,0	109,0	122,2	115,4	111,3	118,9	249,6	120,6	110,7
Индекс цен производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию	210	111	109	130	121,8	100,6	125,3	274,4	130,2	114,9
Индекс тарифов на перевозку грузов	420,0	106,4	112,3	108,8	130,9	118,2	130,0	250,3	143,0	115,2
Индексы тарифов на услуги связи для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	165,5	106,7	101,9	101,4	103,0	102,4	101,8	138,6	131,2	111,0

Из-за проблем с реализацией ухудшилось финансовое положение отечественных предприятий: в экономике имеет место снижение объемов прибыли, рентабельности продаж и обеспеченности предприятий оборотными средствами, увеличение в 1,7 раза количества убыточных организаций, существенное наращивание объемов просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

В условиях отрицательного сальдо экспорта-импорта товаров и услуг Беларуси для обеспечения внешней сбалансированности национальной экономики внешний спрос должен нарастать более быстрыми темпами по сравнению с внутренним спросом. Фактически же в 2013 г., как и в предыдущие годы, вклад внутреннего спроса в прирост ВВП превышал величину внешнего спроса (таблицы 1, 4).

Таблица 4

**Результаты внешней торговли товарами и услугами
(по данным платежного баланса) [1, с.20]**

Показатели	Январь-декабрь 2012 г.	Январь-декабрь 2013 г.	Январь-декабрь 2013 г. к январю-декабрю 2012 г., %
Внешнеторговый оборот товаров и услуг	100 796,2	89 464,4	88,8
Экспорт товаров и услуг	51 909,8	43 870,3	84,5
Импорт товаров и услуг	48 886,4	45 594,1	93,3
Сальдо внешней торговли товарами и услугами	3 023,4	-1 723,8	-
Внешнеторговый оборот товаров	90 583,2	77 703,5	85,8
Экспорт товаров (в ценах ФОБ)	45 574,3	36 570,8	80,2
Импорт товаров (в ценах ФОБ)	45 008,9	41 132,7	91,4
Сальдо внешней торговли товарами	565,4	-4 561,9	-
Внешнеторговый оборот услуг	10 213,0	11 760,9	115,2
Экспорт услуг	6 335,5	7 299,5	115,2
Импорт услуг	3 877,5	4 461,4	115,1
Сальдо внешней торговли услугами	2 458,0	2 838,1	115,5

Сальдо внешней торговли товарами и услугами Беларуси в 2013 г. сформировалось отрицательным (-1 723,8 млн долл. США) против аналогичного периода 2012 г. (+3 023,4 млн долл. США), по отношению к ВВП оно составило – 1,7%. Экспорт товаров и услуг составил 84,5% к уровню аналогичного периода предыдущего года, импорт – 93,3% (таблицы 1, 4).

Сокращение экспорта отмечается по всем группам товаров, за исключением потребительских продовольственных. Среди основных причин снижения экспорта относительно соответствующего периода 2012 г. можно выделить уменьшение поставок нефтепродуктов (на 31,2% в стоимостном выражении при сокращении физического объема 23,5%), а также фактически полное прекращение экспорта отдельных видов конъюнктурных товаров. Существенное сокращение физических объемов экспорта отмечается по седельным тягачам (в 2,1 раза), грузовым автомобилям (на 25,1%), тракторам (14,1%), черным металлам (на 12,8%) и др. [3, с.3].

При этом значительно вырос экспорт услуг на 15,2% в 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г., положительное сальдо внешней торговли услугами составило + 2 838,1 млн долл. и частично смогло компенсировать отрицательное внешнеторговое сальдо по товарам (-4 561,9 млн долл. по методологии платежного баланса).

В 2014 г. с целью сглаживания дисбаланса во внешней торговле Беларуси развитие экспорта будет происходить, согласно прогнозу, опережающими темпами по сравнению с импортом: рост экспорта товаров и услуг составит 108,6%, импорта товаров и услуг –

104,7%. В целях стимулирования роста экспорта предусматривается: *обеспечение* обязательного участия белорусских организаций в электронных торгах в рамках закупок по российским федеральным и иным государственными программам; *предоставление* экспортных премий при поставке за пределы Таможенного союза; *разработка* специальных схем экспортного кредитования и страхования малых и средних предприятий; *создание* белорусского экспортного банка на базе ОАО «Белинвестбанк» и пр.

Рост дефицита торгового баланса, недостаточное поступление прямых иностранных инвестиций, рост спроса на импорт и невысокие объемы приватизации обусловили формирование разрыва платежного баланса страны и потребность во внешних заимствованиях для его финансирования. Как и прежде, в 2013 г. сбалансированность платежного баланса Республики Беларусь достиглась путем покрытия дефицита счета текущих операций привлеченными средствами в иностранной валюте по счету операций с капиталом и финансовому счету.

Одним из важнейших макроэкономических индикаторов финансовой безопасности является инфляция и проводимая в республике жесткая денежно-кредитная политика, направленная на замедление инфляционных процессов. В 2013 г. инфляция по индексу потребительских цен составила 116,5%, значительно превысив прогнозный параметр в 112%. Более всего увеличились цены (тарифы) на платные услуги населению – 139,1%; превзошел прогнозный показатель рост цен на продовольственные товары – 118,8%, на непродовольственные – 107,2% (таблица 2) [4, с.3].

Анализ темпов роста цен по составляющим потребительской корзины показывает, что в 2013 г. продолжились основные тренды 2012 года, а именно [2, с.19]: *соответствие динамики* цен на продовольственные товары общему уровню инфляции, что указывает на отсутствие значительных колебаний цен по данному компоненту; *замедление роста* цен на непродовольственные товары, связанное с насыщением этого сегмента потребительского рынка относительно недорогими товарами и стабильностью спроса со стороны населения; *значительно опережающие* инфляцию темпы роста цен и тарифов на услуги населению.

Опережающий рост цен и тарифов на услуги в 2013 г. свидетельствует о наличии определенной тенденции, особенно с учетом того, что в 2012 г. темпы по этому компоненту потребительской корзины также значительно превосходили общий уровень инфляции. Более всего в 2013 г. выросли цены дошкольных учреждений – 191,4%. Высокими темпами росли тарифы на услуги пассажирского транспорта – 152,4%, в том числе городского – 188,4%; жилищно-коммунального хозяйства – 147,8%; связи – 142,4%.

Анализ цен по структуре потребительской корзины позволил выявить группы товаров и услуг (алкогольные напитки – 1,87%, электроснабжение – 1,65%, сигареты – 0,77%, газоснабжение – 0,42%, бензин – 0,45%, услуги связи – 1,57%), внесших существенный вклад в рост инфляции 2013 г. Следует отметить, что цены на большинство товаров и услуг, приведенных в качестве ценовых лидеров, в той или иной степени подвержены государственному регулированию. Фактически инфляция составила 16,5% (21,8% в 2012 г.), связанная, прежде всего, с необходимостью снижения перекрестного субсидирования в стране. Базовая инфляция замедлилась с 17,1% в 2012 г. до 12% в 2013 г. [4, с.4].

В условиях погашения значимых объемов внешних обязательств и ухудшения результатов внешнеэкономической деятельности белорусской экономики, а также за счет снижения цен на золото на мировом рынке золотовалютные резервы уменьшились за 2013 г. с 8,1 до 6,7 млрд долл. США, уровень которых в месяцах импорта составил 2,2 при пороговом значении не менее 3-х месяцев.

Правительством Республики Беларусь были дополнительно привлечены валютные средства, которые позволили частично компенсировать снижение золотовалютных резервов. Существенное содействие в этом оказали белорусские банки, которые купили валютных операций Правительства Республики Беларусь на сумму 842 млн долл. США. Одновременно банки активно заимствовали на внешних рынках – 2,1 млрд долл. США на чистой основе за 2013 г. [4, с.5].

В 2013 г. было обеспечено устойчивое функционирование валютного и депозитного рынков, что способствовало недопущению усиления негативных настроений населения. Общее превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением обусловило ослабление белорусского рубля по отношению к другим валютам. Обменный курс белорусского рубля за 2013 г. снизился по отношению к доллару США на 11% к евро на – 15,3%, к российскому рублю на – 3%.

В условиях более высокой инфляции в Республики Беларусь по сравнению со странами – основными торговыми партнерами такая динамика обменного курса позволила поддерживать ценовую конкурентоспособность белорусских производителей. Реальный эффективный обменный курс белорусского рубля, рассчитанный по индексам цен производителей промышленной продукции увеличился на – 1,3%.

Рассматривая валовой внешний долг Республики Беларусь за анализируемый период 2008 – 2013 гг., следует отметить, что хотя он и находился в пределах порогового значения (не более 60% к ВВП), наблюдалась устойчивая тенденция его роста (таблица 1). На конец 2013 г. он составил 39 124,3 млн долл. США (54,9% к ВВП) и увеличился по сравнению с 2008 г. почти в 15 раз. В структуре валового внешнего долга страны наибольший удельный вес занимали внешние долговые обязательства сектора органов государственного управления, сектора нефинансовых организаций, сектора банков. При этом за последние 5 лет увеличилась доля внешних обязательств правительства Беларуси при сокращении удельного веса внешнего долга других секторов (органы госуправления – 8,2%, органы денежно-кредитного регулирования – 16,1%, банки – 37,5%, другие сектора – 30,5%, прямые инвестиции: межфирменное кредитование – 7,8%).

Основным кредитором для Беларуси является Россия, доля которой в общем объеме внешних долговых обязательств страны составила 30,9%. Кроме того, значительный объем инвестиций получен от международных финансовых организаций, доля которых составила 17,1%, Китая – 8,3% и Германии – 6,2% [4, с.5].

Сложившееся положение с внешней задолженностью оказывает определенное негативное влияние на развитие экономики республики по следующим направлениям: усиление зависимости республики от иностранных государств, предоставивших кредиты; сокращение объемов средств, которые могут быть направлены на инвестирование, что серьезно ограничивает рост и уменьшение размера средств в социальную сферу, создавая социальную напряженность; дестабилизация денежно-кредитной ситуации; ослабление позиций нашей страны на мировых рынках товаров и капиталов; повышение финансовой зависимости государства от конъюнктуры мирового рынка капитала. Для ликвидации некоторой части внешней задолженности могут быть предложены следующие экономические инструменты: погашение долга в обмен на экспорт, погашение долга в обмен на собственность, погашение долга в обмен на налоги, погашение долга в обмен на наличные, т. е. выкуп долга с дисконтом на вторичном рынке внешних долговых обязательств, когда уменьшается номинальный долг и происходит экономия на будущих процентных выплатах.

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что несмотря на сложившуюся в настоящее время сложную экономическую ситуацию в республике, на общем фоне развития мировой экономики с учетом финансово-экономического кризиса, экономика Беларуси сохранила достаточно высокий уровень специализации. Основными факторами, оказавшими влияние на недопущение значительного спада производств, явились целенаправленное программное развитие экономики, усиление организационных мероприятий и грамотная финансовая политика, обеспечившая рост инвестиций в основной капитал и связанное с этим увеличение кредитования банками экономики и внешнего заимствования. Однако, как показал анализ основных индикаторов финансовой безопасности с учетом внешних опасностей и угроз, часть из них являются предвестниками финансовой нестабильности: темп экономического роста; инфляция; рост потребительских цен; сальдо внешней торговли и услугами; уровень золотовалютных резервов; валовой внешний долг и др. Поэтому основой Стратегии экономического развития республики на ближайшую перспективу должна стать реструкту-

ризация экономики, ориентированная на специализацию в рамках реализации целей Стратегии социально-экономического развития страны. Для этого необходимо дальнейшее развитие экспортного потенциала, улучшение его структуры; повышение конкурентоспособности продукции белорусских предприятий на мировом рынке; рационализация импорта; регулирование привлечения иностранных инвестиций для технической модернизации и создания потенциала расширенного воспроизводства и ряд других мероприятий.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Беларусь в цифрах 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.
2. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в 2013 г. Министерство экономики Республики Беларусь. Экономический бюллетень, НИЭИ. № 2, 2014.
3. Основные тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь. Итоги социально-экономического развития Республики Беларусь за 2013 год. / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/analiz_vypolnenia_parametrov
4. Ермакова, Н.А. Об итогах выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2013 г. и задачах банковской системы по их реализации в 2014 г. [Текст] / Н.А. Ермакова // Банковский вестник. – 2014. – № 2 (60) – С. 3-6.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ США И ЕС: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

*Е.Н. Камышанченко, А.Ю. Черная
г.Белгород, Россия*

Глобализация является объективным процессом формирования единых принципов мирового жизнеустройства. Это процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции. Стремительно растущие внешнеэкономические связи нуждаются в международном регулировании. С этой целью создан целый ряд международных организаций, таких как ВТО [5]. Но и они не в силах обеспечить соблюдение всех правовых регламентов. Отдельные страны давно и успешно используют такие инструменты как экономические санкции с целью воздействия на изменение политического и внешнеэкономического курса страны.

Экономические санкции (далее – санкции) представляют собой экономические мероприятия, которые носят запретительный характер и используются одним участником международной торговли по отношению к другому участнику с целью принуждения изменения политического курса [5].

Обычно санкции применяются в том случае, когда дипломатические протесты бессильны, а полномасштабная война обойдется слишком дорого. Считается, что санкции вводятся крупными странами, которые ведут активную глобальную внешнюю политику.

Существуют различные взгляды на мотивы, которые побуждают страны вводить санкции. Как правило, это демонстрация решимости. Даже в том случае, когда шанс на успех санкций минимален, страны зачастую не пренебрегают возможностью их применения, особенно, когда цена введения санкций оказывается меньше, чем цена бездействия, так как бездействие подрывает уверенность в силе страны, как внутри нее, так и за рубежом. Особенно часто этот мотив предписывают США. Среди основных мотивов введения санкций так же отмечают предотвращение будущего проблемного поведения с помощью повышения затрат санкционирующей страны. В некоторых случаях санкции принимаются практически исключительно с целью удовлетворить избирателей и послать сигнал третьим странам; воздействие на страну, подвергшуюся санкциям, при этом не важно.

В середине марта 2014 года, после того как Россия признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла её предложение о вхождении в состав России, США, Евросоюз и ряд других стран ввели в действие первый пакет санкций. Эти меры предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки. Указанные меры и накаляющаяся экономическая ситуация в мире не могли не повлиять на банковскую систему России.

Несмотря на непростую экономическую ситуацию, затронувшую нашу страну, банковская система России не только старается выстоять, но и, приспосабливаясь к внешним условиям, развиваться и совершенствоваться.

Обвиняя руководство России в эскалации конфликта на Украине, в частности – в ее восточных регионах, а также в «аннексии» Крыма, США и ЕС выдвинули ряд санкций против России. Финансовые санкции были использованы Белым Домом и направлены против нескольких российских банков.

Среди кредитных организаций, попавших в санкционные списки, отмечена пятерка крупнейших – это Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, Россельхозбанк и Внешэкономбанк (ВЭБ). Этим банкам запрещена торговля на рынке ЕС облигациями и акциями со сроком погашения свыше 30-ти дней.

С 27 апреля по 5 мая 2014 года размер оттока средств физических лиц в СМП Банке составил 1,2 млрд. рублей, что в 3 раза меньше в сравнении с потерями, которые он понес в марте того же года вследствие блокировки международными системами Visa и MasterCard карт клиентов. Совокупный отток средств клиентов-физических лиц со счетов и вкладов СМП Банка составил 255,6 млн. рублей в апреле и 10,67 млрд. рублей – в марте 2014 года. За счет своевременно заключенному соглашению о межхостинговом соединении с банком «Уралсиб» СМП Банку удалось избежать существенных потерь: в апреле 2014 года клиенты могли пользоваться картами в штатном режиме [4].

Банк «Россия» в марте 2014 года потерял 36,33 млрд. рублей, из них 2,02 млрд. – средства физических лиц [4]. В результате применения санкций, кредитная организация была вынуждена принять решение о переходе на работу исключительно с национальной валютой. Эксперты, оценивая мощную российскую клиентскую базу, уверяют, что принятое решение никак не скажется на финансовом положении банка.

Однако оценивать последствия действий Запада нельзя опираясь на лишь на «точечные» результаты отдельных банков. Удар по одному банку приводит к расшатыванию системы в целом, при этом негативные последствия таких ударов усиливаются. Адресная помощь Центробанка РФ и межбанковское кредитование могут улучшить ситуацию только в одном-двух конкретных банках, но не в целом по системе.

Учитывая вышесказанное, важно иметь четкое представление о пределе прочности банковской системы РФ и по возможности заранее знать, какие меры будут предприняты для ее усиления.

Еще до начала глобальных проблем на валютном рынке и введения санкций Запада, РФ провел стресс-тестирование банковской системы, результаты которого были опубликованы Центробанком РФ в отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. Они свидетельствуют о способности банковской системы противостоять шоковым явлениям в экономике [3]. Тем не менее, кризис банковской системы, который разгорается в результате падения курса национальной валюты и введения финансовых санкций ЕС и США может привести к потерям, которые будут исчисляться триллионами.

В начале года Центробанк РФ рассчитал основные показатели деятельности системы по двум сценариям развития кризиса: пессимистическому и экстремальному. Исходные данные брались по состоянию на 01.01.2014 года. За основу пессимистического сценария было взято однопроцентное снижение ВВП, связанное с падением цен на определенные группы экспортируемой продукции, в частности, на нефть – на 25-30%. Также при данном варианте

развития рост реальных доходов населения не прогнозируется, а стоимость бивалютной корзины может увеличиться на 20%.

При экстремальном сценарии ВВП должен снизиться на 6,1%, инвестиции в основной капитал сократиться почти на 10%, реальные доходы населения уменьшиться на 0,5%, а стоимость бивалютной корзины вырасти на 30%. При расчете стресс-теста Центробанк РФ отмечал, что развитие экстремального сценария является маловероятным, в первую очередь – за счет стабильной ситуации на рынке энергоносителей.

На сегодняшний день: стоимость бивалютной корзины с 10 января 2014 года по 15 мая 2014 года увеличилась на 5,25%, или на 2,02 рубля. По данным Росстата на 15 мая 2014 года рост ВВП за первый квартал в годовом измерении составил 0,9% (за 2013 год – 1,3%) [1]. Цены на энергоносители, как и рассчитывал Центробанк РФ, находятся на прежнем уровне. Как мы видим, в части данных показателей ситуация достаточно стабильная, и приблизить ее к пессимистическому сценарию может либо резкое падение цены на нефть, либо падение объемов экспорта вследствие отказа стран ЕС от российских энергоносителей.

Следующим показателем стресс-теста Центробанка РФ является достаточность капитала банков. Регулятор установил, что при пессимистическом сценарии данный показатель должен снизиться до 12,5% , при экстремальном – до 10,6%. Для сравнения, норматив достаточности капитала (Н1) по состоянию на 01.04.2014 года у Уралсиба составил 10,94%, у ВТБ 24 – 11,88%, у Альфа-Банка – 12,78%, а в целом по банковскому сектору – 13,5%. При этом уровень достаточности капитала первых пяти кредитных организаций (по величине активов) на начало года составлял 12,7% [4].

Уровень капитала российских банков достаточно близок к цифрам пессимистического сценария, а ситуацию спасают показатели кредитных организаций с участием иностранного капитала – 15,5%.

Совокупные риски в пессимистическом сценарии могут привести к потере банками 35% своего капитала – 2,6 трлн. рублей. При экстремальном сценарии сектор может потерять до 4 трлн. (свыше 53%). Большая часть потерь будет спровоцирована кредитными рисками и связана с резким ухудшением качества кредитных портфелей. Доля плохих кредитов может вырасти с нынешних 6% (по состоянию на 01.01.2014 года) до 12 или даже 15% (при экстремальном сценарии). По данным на 01.04.2014 года доля просроченных платежей по потребительским кредитам – 7,25%. В I квартале объем просроченной задолженности физических лиц увеличился на 31 млрд. рублей (на 9,9%). На 01.03.2014 года доля просроченных платежей по валютным кредитам в целом по банковской системе составила 14,4% [4].

Доход, полученный банками в условиях пессимистического сценария, может составить 0,5 трлн. рублей, а при экстремальном – всего 0,1 трлн. рублей. При пессимистическом сценарии дефицит капитала может возникнуть у 184 банков, из них у 18 банков значение норматива может опуститься ниже 2%. При экстремальном сценарии на грани банкротства могут оказаться 285 финансовых учреждений, при этом у 53 банков значение норматива будет ниже 2% [4].

Наиболее интересной в выполненном Центробанком РФ анализе является модель возможных потерь банковской системы от эффекта «Домино». Суть моделирования проста: определяются возможные банки-банкроты, со значением норматива достаточности капитала ниже 2%, а также банки с дефицитом ликвидности, находящиеся в состоянии технического дефолта. После этого выявляются их банки-кредиторы, которые имеют непогашенные требования к проблемным банкам. Далее приток средств, который могли бы получить банки-кредиторы, уменьшается на сумму этих непогашенных требований. Затем фиксируется возможный убыток и проводится коррекция суммы ликвидных средств для банков-кредиторов. В результате повторно оценивается норматив достаточности капитала банков-кредиторов и их способность противостоять оттоку средств клиентов.

По итогам повторного оценивания вновь отбираются проблемные банки и процедура повторяется. Количество циклов не ограничено, а расчет выполняется до тех пор, пока не будет выявлено ни одного проблемного банка.

В результате оценки возможных рисков «заражения» «здоровых» банков от «больных», или эффекта «Домино», было выявлено, что дефицит капитала может возникнуть у 71 банка при пессимистическом сценарии и 120 банков при экстремальном. Дефицит ликвидности может быть выявлен, соответственно, у 73 и 123 банков.

Также Центробанк РФ оценил величину возможного оттока средств клиентов, спровоцированного нарастанием негативных ожиданий в кризисной ситуации. В результате было выявлено, что дефицит ликвидности в размере 61 млрд. рублей мог бы образоваться у 58 банков (6,1% от совокупного банковского сектора). Для сравнения: по результатам тестирования в 2013 году дефицит ликвидности в аналогичных условиях угрожал всего 35 банкам (8,5% банковского сектора), но его объем оценивался в 110 млрд. рублей[4].

Подводя итоги можно сказать, что в настоящий момент банковская система РФ даже не приблизилась к пессимистическому сценарию развития, а Центробанк РФ предпринимает активные действия по ее оздоровлению (работает над повышением уровня достаточности капитала и качества кредитных портфелей банков). Следовательно, риски для кредитных организаций, входящих в ТОП-100, – минимальны. Однако ЕС и США угрожают России новыми санкциями в экономической сфере. Их воздействие на экономику РФ будет зависеть от состава наложенных ограничений.

Литература

1. Сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/

2. Информационно-статистический сайт Белгородской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://old.belregion.ru/region/social/>

3. Сайт «Законы РФ» // «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon-region.ru/>

4. Экономический журнал «Мир процентов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/>

5. Е.В. Мирошников, А.Ю. Черная «Правовые проблемы международного сотрудничества России в рамках ВТО» [текст] // Материалы IV Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых «Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики». -2013 – С. 303-306

МИРОВАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ

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

В настоящее время, в век глобализации и интеграции, большое значение приобрели глобальные проблемы человечества и разработка программ по их решению. Среди существующих глобальных проблем мировой экономики наиболее остро стала проявляться глобальная продовольственная проблема.

Продовольственная проблема, если верить прогнозам, остро встанет перед человечеством уже в ближайшие десятилетия. Общий рост населения Земли и повышение уровня жизни приведут к тому, что уже к 2050 году спрос на пищевые продукты увеличится вдвое, главным образом за счет развивающихся стран.

Несмотря на то, что в последнее время общая продуктивность сельского хозяйства возрастает достаточно быстро, произведенных продовольственных товаров не хватает в достаточной мере для удовлетворения возрастающих потребностей населения, это связано с увеличением населения, снижением качества продукции, увеличением цен на

продовольствие. Все это приводит к развитию проблемы голода населения, к ухудшению окружающей среды, развитию заболеваний и увеличению смертности населения.

Однако, последние 50 лет в производстве продовольствия наблюдается значительный прогресс: он заключается в том, что численность недоедающих и голодающих сократилась почти в два раза. В это же время большая часть населения планеты в настоящее время ощущает серьезный дефицит продуктов питания. Численность нуждающихся в них превышает 840 млн. человек, таким образом, каждый седьмой на земле испытывает абсолютную нехватку продовольствия (по калориям). Отсюда следует, что более чем 5 млн. детей ежегодно умирают из-за последствий голодания.[2]

Выделяют следующие типы стран по уровню обеспеченности продовольственными товарами:

1) основные экспортеры продовольственных товаров – к ним относятся США, Канада, Австралия, ЮАР, Таиланд, и государства Европейского Союза;

2) малые страны, которые активно экспортируют продукты питания (Венгрия, Финляндия);

3) государства, которые испытывают дефицит продовольствия, но способные его приобрести (Япония);

4) страны, которые едва обеспечивающие свои потребности в продовольствии благодаря собственному производству (Индия, Китай, страны Южной Америки);

5) страны, чья обеспеченность продуктами питания не оказывает практически никакого влияния на глобальную продовольственную ситуацию (Папуа – Новая Гвинея, Исландия);

6) страны, которые испытывают дефицит продовольствия и которые осваивают водные и земельные ресурсы для достижения самообеспечения (Египет, Индонезия, Пакистан, Филиппины);

7) страны, у которых постоянно ухудшается продовольственное обеспечение в расчете на душу населения (государства Африки к югу от Сахары);

8) страны, в которых зарождается продовольственный кризис, где рост населения обгоняет ресурсные возможности (Гаити, Непал, Сальвадор).⁴

Суть глобальной продовольственной проблемы заключается в решении проблемы продовольственной безопасности населения земли. В мире данная проблема до сих пор остается нерешенной, значительная часть населения не имеет описанного выше физического, социального или экономического доступа к пище.

Таким образом, мировая продовольственная проблема – глобальная проблема, состоящая в нехватке калорийного и рационального питания, которым, по данным ООН, обеспечена лишь 1/3 часть населения Земли. Данная проблема неразрывно связана с другими глобальными проблемами: демографическая, проблема голода. Неудовлетворительное обеспечение продовольствием значительной части населения развивающихся стран является не только тормозом прогресса, но и источником социальной и политической нестабильности в этих государствах.

Обострение продовольственной проблемы в мире в начале XXI века, характеризуется увеличением числа голодающих, а так же резким ростом цен произошло в связи с воздействием 3 групп причин: природно-климатических; финансово-спекулятивных; рыночных (изменения в спросе и потреблении), демографических.

Существенное влияние на конъюнктуру мирового рынка продовольствия оказывают демографические факторы. Быстрый рост числа населения в странах третьего мира, еще больше сталкивает страны в продовольственную яму, усугубляя и без того сложные проблемы обеспечения продовольствием. Если верить расчетным данным демографического прогноза, то в 2050 г. население планеты может увеличиться на 5 млрд человек, по другой версии к 2050 численность населения может увеличиться на 2 млрд. чел.

⁴ Сайнакова Н. А.. Валютно-финансовая деятельность в социальной сфере. М., 2007. С. 124.

В этой связи в большинстве стран мира усиливается поиск оптимальных решений продовольственной проблемы, наращивать производство с/х продукции, что в конечном счете может привести к полному истощению земель.[1]

Таким образом, факторами, влияющими на обострение продовольственной проблемы в мире в первом десятилетии XXI века, являются природно-климатические, финансово-спекулятивные, рыночные и демографические факторы.

Современному этапу развития мировой экономики характерно усиление процессов международного разделения труда, усиление глобализации экономики, ускорение темпов роста международной торговли, однако, следует отметить, что, темпы роста международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продуктами питания несколько ниже, чем готовой промышленной продукции, поэтому, происходит постепенное снижение доли аграрной продукции в общем товарообороте.

В торговлю продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, а также продукцией, необходимой для их производства и переработки, вовлечены практически все страны мира. В последние годы не менее четверти производимого в мире продовольствия и сырья для его производства поступает в каналы международного бизнеса.

Следует отметить, что большинство сельскохозяйственных угодий в странах Азии и Африки малоэффективны. При должном уровне развития сельхозтехнологий и наличии техники результаты были бы в несколько раз выше, что позволило бы решить уже сегодня остро стоящую проблему дефицита продуктов питания в бедных регионах. Но это лишь временная мера, которая не позволит искоренить проблему. Необходима глобальная сельскохозяйственная реформа, основными направлениями которой могут выступать:

Во-первых, необходимо (и возможно) увеличить на 50-70% урожайность основных культур в наиболее перспективных, но малоэффективных сегодня, регионах: Южной Африке, Восточной и Южной Азии

Во-вторых, для повышения урожайности можно локализовать выращивание культур в определенных регионах. Например, в Восточной Европе имеются определенные трудности с выращиванием кукурузы, но в то же время этот регион хорош для пшеницы.

Третья проблема – засоление почв в результате постоянного применения азотистых удобрений. Их количество можно уже сегодня снизить на 30-40% без ухудшения урожайности.

В качестве четвертого пункта программы предлагается стратегическое перераспределение различных удобрений, что позволило бы повысить общую урожайность на 70-80%.

Следует отметить, что для Российской Федерации так же существует продовольственная проблема. Однако, несмотря на имеющиеся трудности экономического и неэкономического характера у Российской Федерации, имеются все возможности для обеспечения населения основными видами продовольствия, в основном, за счет собственного производства.

На рисунке 1 представлена структура производства зерновых культур по типам, основной зерновой культурой является пшеница – 53,2 %, затем ячмень – 19,7% и кукуруза и зерно – 11,6%. В стране производится широкий спектр зерновых культур.

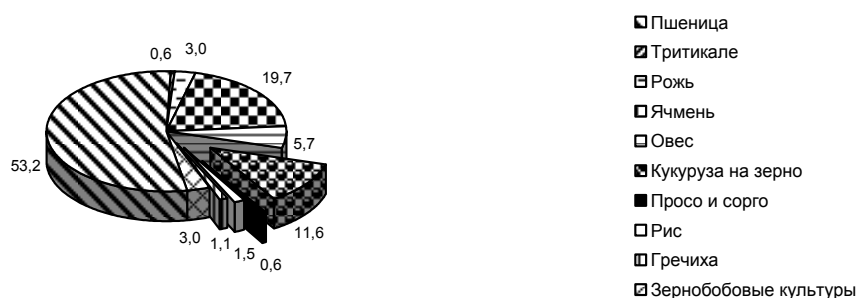


Рис. 1. Структура производства зерновых культур по типам в 2012 г.

Наибольшую долю в производстве продовольственных товаров в Российской Федерации занимают сельскохозяйственные организации и хозяйства населения. Основная доля производства зерна, подсолнечника и сахарной свеклы приходится на сельскохозяйственные организации, хозяйства населения по большей мере занимается производством картофеля и овощей.

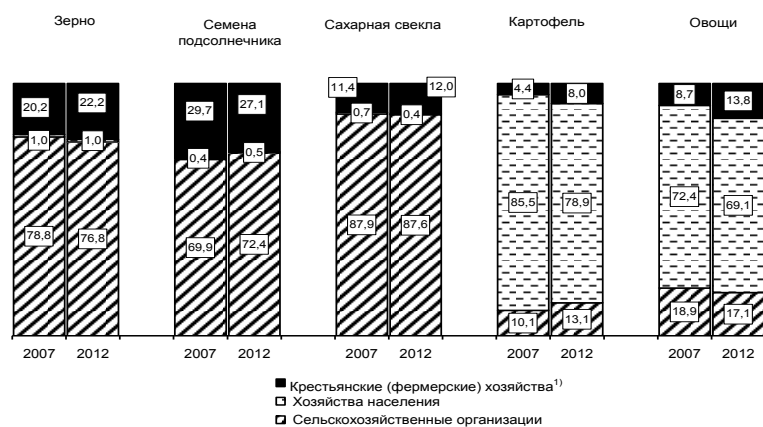


Рис. 2. Структура производства основных продуктов растениеводства по категориям хозяйств

Что же касается животноводства то, яйца, скот и птица на убой производится сельскохозяйственными организациями, а в производстве молока они имеют примерно равные части.

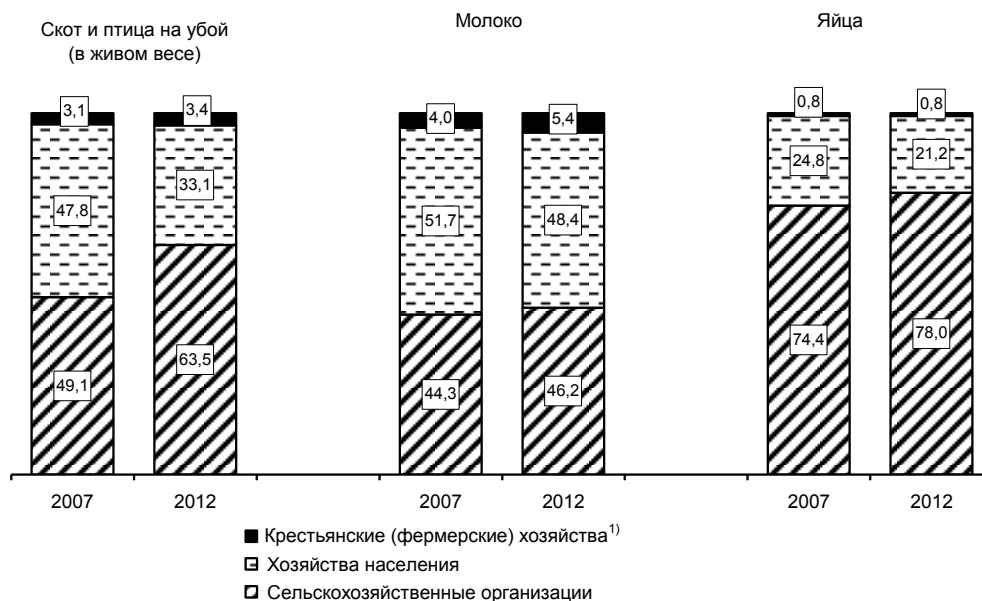


Рис. 3. Структура производства основных продуктов животноводства по категориям хозяйств

Что же касается стоимостного выражения продукции сельского хозяйства по Российской Федерации в млрд.руб., то на 2013 год было произведено продукции на 3790,8 млрд. руб., из которых 53,2% составляет растениеводство, а 46,8% – животноводство.

**Стоимостное выражение продукции сельского хозяйства
в Российской Федерации в млрд.руб**

	2009	2010	2011	2012	2013
	Хозяйства всех категорий				
Продукция сельского хозяйства	2515,9	2587,8	3261,7	3340,5	3790,8
в том числе:					
растениеводства	1238,9	1191,5	1703,5	1636,4	2016,7
животноводства	1277,0	1396,3	1558,2	1704,1	1774,1

В значительной степени РФ зависит от импорта продовольствия, это связано с тем, что страна не располагает необходимыми условиями для производства некоторых импортируемых видов продуктов питания или сырья для их производства. Кроме того, собственное производство отдельных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья не может обеспечить постоянно растущие потребности в них. Еще одной причиной импорта является, тот факт, что освоение и расширение производства дефицитных видов продовольствия и сырья невыгодно с точки зрения общенациональных интересов.

В заключение отметим, что решение продовольственной проблемы в России возможно на собственной воспроизводственной основе, что обусловлено значительными природными ресурсами, достаточными для производства в необходимом количестве всех основных видов продовольственной продукции, а также огромным накопленным за многие годы потенциалом отечественного продовольственного комплекса. Вместе с тем, в условиях становления рыночных отношений и системного кризиса проблема обостряется в силу действия различных, как внешних, так и внутренних неблагоприятных факторов.

Литература

1. Акимов, А. Продовольственная безопасность – новый фактор международных отношений [Текст] / А. Акимов // Международная жизнь. – 2013. – № 5. – С. 87-100.
2. Стариков, Н. А. Продовольственная проблема: глобальный и региональный аспект [Текст] / Н. А. Стариков // География в школе. – 2013. – № 4. – С. 26-33.
3. Официальный сайт Управления федеральной статистики РФ [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://gks.ru/>
4. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.fao.org/home/ru/>

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Л.В. Соловьева, В.И. Соловьева
г. Белгород, Россия*

Как показывает мировой опыт, успешное социально-экономическое развитие страны во многом зависит от организации государственного управления. Трудно переоценить роль государства в экономике. Оно создает условия для экономической деятельности, защищает предпринимателей от угрозы со стороны монополий, обеспечивает потребности общества в общественных благах, обеспечивает социальную защиту населения, решают вопросы национальной обороны. В тоже время, государственное вмешательство может в некоторых случаях заметно ослабить рыночный механизм и принести заметный вред экономике страны. Поэто-

му, основной задачей государства является умение или удерживать «равновесие» или умение принять жёсткие решения в сложных ситуациях.

Регулирующую деятельность государства в России можно свести к нескольким основным функциям.

Во-первых, это составление индикативных планов-прогнозов, служащих основными ориентирами в отношении масштабов, пропорций и конечных целей развития производства с одновременным выявлением главных проблем. Решения подобного рода, как правило, имеют обязательный характер, оформляются в виде законодательных актов, постановлений и т.п.

Во-вторых, это выработка системы регуляторов для процессов, не входящих в сферу прямого правительственного контроля. Такие регуляторы призваны поддерживать стабильный характер экономического развития. Среди них налоги, дотации, принципы и методы ценообразования, а также налоговые и кредитные льготы приоритетным отраслям, таможенные правила и др. Важнейшая регулирующая роль в современной рыночной экономике принадлежит инструментам кредитно-денежной политики, обеспечению стабильности денежной единицы и сбалансированности внешних платежей.

Система государственного регулирования российской экономики опирается на законодательство различного уровня:

- высший уровень занимает Конституция РФ, на базе которой строятся все остальные звенья правового механизма регулирования общества и экономики;
- второй уровень образуют федеральные законодательные акты, построенные на базе Конституции РФ;
- третий уровень составляют указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, принятые на основе Конституции и федеральных законов;
- четвертый уровень образуют законодательные акты, принятые в регионах;
- пятый уровень составляют решения региональной исполнительной власти;
- шестой уровень занимают постановления местных законодательных органов (городских, районных, поселковых и т.п.);
- седьмой уровень охватывает решения местных административных органов.

При этом законодательные акты и решения нижестоящих органов управления не должны противоречить вышестоящим. Непосредственно на государстве лежит ответственность за создание законов и правил, регулирующих экономическую деятельность, поведение экономических агентов (производителей, потребителей, государства и пр.), а также контроль их исполнения.

В соответствии с Конституцией РФ государственное руководство экономическим развитием страны осуществляют Президент РФ, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ, Банк России, представительные и исполнительные органы власти субъектов Федерации. Компетенция всех этих органов определена в Федеральном договоре о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти субъектов Российской Федерации.

«Глобализация» в экономической литературе определяется как растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных перемещений товаров, услуг и международных потоков капитала, а также технологий. Глобализация – не абсолютно новое явление, а закономерный результат интеграционных процессов, происходивших в течение всего XX столетия.

Экономическая трансформация является частью глубоких, обычно принципиальных изменений в обществе – в политическом и государственно- административном устройстве, в социальной сфере, в идеологии, во внутренней и внешней политике.

Глобальная экономика, как и национальная экономика отдельной страны, с одной стороны, является системой, способной к саморегулированию, а с другой стороны, подвергается активному государственному регулированию. Если раньше государственное регулирование было исключительно атрибутом национальной экономической системы, то сейчас сле-

дует говорить о возникновении межгосударственного регулирования, осуществляемого при участии межгосударственных экономических организаций.

Межгосударственное регулирование – высшая ступень государственного регулирования современной экономической жизни. Как и государственное регулирование национальной экономики в целом, либо ее составных частей (субъектов федерации, региональных и локальных образований), межгосударственное регулирование может осуществляться прямыми (административно-правовыми) и косвенными (экономическими) методами.

Моделям государственного регулирования свойственна циклическая взаимозаменяемость. Кризис в экономике всегда приводит к смене модели регулирования, будь то национальный или межгосударственный уровень.

Таким образом, исходя из сложившегося распределения используемых регуляторов между уровнями, а также с учетом циклической взаимозаменяемости моделей государственного регулирования, на уровне государственного регулирования национальных экономик можно ожидать возврата к кейнсианским, преимущественно финансовым методам регулирования.

По мнению американского финансиста Дж. Сороса основные недостатки современной глобальной капиталистической системы, подразделяются на пять групп: неравномерное распределение благ, нестабильность финансовой системы, надвигающаяся угроза глобальных монополий и олигархий, неоднозначная роль государства, проблемы ценностей и социального согласия.

Государство в развитой рыночной системе призвано обеспечивать институционально-правовую структуру экономики и восполнять так называемые «провалы рынка», а глобализация, эту необходимость только усиливает. Поэтому без адекватного участия государства мировая экономическая система будет предрасположена к новому мировому кризису.

При современном уровне развития методов государственного регулирования, государство способно и обязано максимально сгладить течение кризиса, сделать его менее острым, максимально нейтрализовать его последствия для национальной экономики отдельных стран, и преодолев кризис, дать толчок для будущего экономического роста. Поэтому, говоря о регулировании глобальной экономики, следует заметить, что оно должно служить инструментом обеспечения баланса интересов не только всех участников национальных рыночных экономик, но и баланса интересов всех стран.

Наиболее ярко и последовательно международная интеграция государственного регулирования экономических процессов проявилась в странах Европейского Союза (ЕС). Здесь в настоящее время сформировался не имеющий аналогов в мире механизм регулирования хозяйственной жизни, основанный на наднациональном вмешательстве в социально-экономические процессы. Поскольку экономическая жизнь этих стран строится теперь в рамках единого внутреннего рынка, для них особенно важно, во-первых, проведение единой политики в области регулирования экономической деятельности, и во-вторых, приведение к единообразию (унификации) национальных систем регулирования, гармонизации законодательств и принятия единых стандартов регулирования.

Основной целью этого регулирования является формирование гибкой системы, максимально обеспечивающей эффективность предпринимательства и способствующей соблюдению баланса экономических интересов всех участников международных экономических отношений.

Таким образом, глобальная экономика является столь же неустойчивой, как и национальная, следовательно, в условиях глобальной экономики потребность в государственном регулировании не исчезает. Напротив, его значение усиливается, а его методы совершенствуются. Поэтому, все положения об отказе от государственного вмешательства в экономику являются ошибочными, речь может идти лишь о переносе части функций на межгосударственный уровень и изменении методов регулирования.

Помимо своей собственной цели – обеспечения межгосударственного баланса экономических интересов – межгосударственное регулирование реализует также те цели регули-

рования, которые ранее (до глобализации экономики) достигались на уровне национальных систем регулирования, однако в условиях глобальной экономики в рамках одной страны они зачастую могут быть невыполнимы. К ним относятся устранение «провалов рынка», сглаживание экономических кризисов и обеспечение устойчивого экономического роста, а также решение социальных задач.

Литература

1. Бабашкина, А.М. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие [Текст]: монография/ А.М. Бабашкина – М.: Финансы и статистика, 2003. – 477с.
2. Бажанов, В.А. Государственное регулирование экономики [Текст]: учебное пособие/ В.А. Бажанов.- Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. – 153с.
3. Балацкий, Е.В. Институциональная поддержка государственного сектора экономики / [Текст]: Е.В. Балацкий, В.А. Копышев // Вестник. РАН. – 2004. – Т.74, № 4. – С.291-300.
4. Гаврилова, В. Стратегия финансовой безопасности в контексте государственного регулирования экономики [Текст]: В. Гаврилова // Пробл. теории и практики управл. – 2014. – № 11. – С.71-78.
5. Государственное регулирование национальной экономики [Текст]: учебное пособие / под ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева, И.В. Бушуевой. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 652с.
6. Макаров, О.В. Правовой режим государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности: содержание, проблемы, формы [Текст]/ О.В. Макаров // Рос. юстиция. – 2011. – № 8. – С.50-54.
7. Пороховский, А.А. О российской модели рыночной экономики [Текст]/ А.А. Пороховский // Вестник Моск. университета. – 2005. – № 1. – С. 29.
8. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма [Текст]/ Дж. Сорос.-М.: Инфра-М, 1999. – С. 149.
9. Спектор, Е.И. Государственное регулирование и саморегулирование в экономико-социальной сфере [Текст]/ Е.И. Спектр // Журн. рос. права. – 2011. -№ 11. – С.64-70.
10. Супян, В.Б. Государственные социально-экономические приоритеты: опыт США и интересы России [Текст]: / В.Б.Супян, В.С.Васильев, Г.Б.Кочетков и др. // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – № 4. – С.3-24.
11. Тимофеева, О.Ф. Государственное регулирование экономики [Текст]/ О.Ф.Тимофеева, М.Л.Колесникова // Микроэкономика. – 2013. – № 2. – С.6-13.
12. Шишкин, С.Н. Пути совершенствования правового обеспечения государственного регулирования экономики [Текст]/ С.Н.Шишкин // Государство и право. – 2012. – № 4. – С.74-83.
13. <http://vsempomogu.ru/economika/econom/161-3.html>
14. http://polit.ru/article/2014/12/25/russian_economy/

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ В ОБЛАСТИ НАНОМАТЕРИАЛОВ И НАНОТЕХНОЛОГИЙ К НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*М.А. Виниченко
г. Белгород, Россия*

В современных условиях социально-экономических преобразований, ориентированных преимущественно на промышленное освоение высоких технологий и коммерциализацию результатов передовых научных исследований, все большую значимость приобретает проблема подготовки профессиональных инженерно-технических кадров, одновременно компетентных и как квалифицированные научные сотрудники, способные самостоятельно ставить и

решать научные проблемы, возникающие в современном высокотехнологичном производстве. Очевидно, решение тех или иных научных проблем всегда естественным образом сопровождало инженерную деятельность, но в последнее время, в связи с бурным развитием нанотехнологий, биотехнологий, информационных и компьютерных технологий, т.е. технологий, которые, по сути, пока ближе к прикладной и фундаментальной науке, чем к традиционной инженерной деятельности, значимость научной составляющей при подготовке инженерно-технических кадров для работы в области перечисленных выше технологий многократно возрастает.

Современные социотехнические системы отличает постоянный характер организационных изменений, таких как, обновление техники, колебание уровней автоматизации производства, изменение требований, предъявляемых к персоналу, и целей системы, постоянная реорганизация и переподготовка кадров, разработка средств, методов, приемов преобразования среды для создания технической структуры и обеспечения ее функционирования.

В этой связи, такая научная направленность должна рассматриваться как основа процесса подготовки инженерно-технических специалистов для высокотехнологичных секторов экономики, формирующих профессиональные качества молодых специалистов, которые во многом определяют их успешность в будущей профессиональной деятельности.

Научную направленность процесса подготовки инженерно-технических специалистов для высокотехнологичных секторов экономики, формирующих профессиональные качества молодых специалистов, которые во многом определяют их успешность в будущей профессиональной деятельности, в современных условиях, ориентированных преимущественно на промышленное освоение высоких технологий и коммерциализацию результатов передовых научных исследований, переоценить сложно.

Особую значимость приобретает проблема психологической готовности профессиональных инженерно-технических кадров к научной деятельности. Данное обстоятельство продиктовано объективными причинами – современный инженер в области наноматериалов и нанотехнологий должен быть способным самостоятельно ставить и решать научные проблемы, возникающие в высокотехнологичном производстве. Очевидно, что решение тех или иных научных проблем всегда естественным образом сопровождало инженерную деятельность, но в последнее время в связи с бурным развитием нанотехнологий, биотехнологий, информационных и компьютерных технологий, значимость научной составляющей при подготовке инженерно-технических кадров возрастает.

С одной стороны, инженера готовят к решению научных задач, с другой – для решения той или иной научной задачи у специалиста должна быть сформирована психологическая готовность к научной деятельности. Под научной деятельностью мы понимаем специфический вид когнитивной активности, предметом которой является множество любых возможных объектов (эмпирических и теоретических), целью – производство научного знания о свойствах, отношениях и закономерностях этих объектов, средствами – различные методы и процедуры эмпирического и теоретического исследования [7].

Основная задача при подготовке современного инженера в области наноматериалов и нанотехнологий состоит в формировании психологической готовности к выполнению той или иной научной деятельности.

В связи с этим необходимы выделение и исследование показателей психологической готовности студентов к научно-исследовательской деятельности.

Целью нашего исследования является определение психологической готовности к научной деятельности будущих инженеров в области наноматериалов и нанотехнологий при организованном взаимодействии с Центром коллективного пользования научным оборудованием при подготовке инженерных кадров.

База исследования – инженерно-физический факультет Института инженерных технологий и естественных наук НИУ «БелГУ», Центр коллективного пользования научным оборудованием «Диагностика структуры и свойств наноматериалов» НИУ «БелГУ».

Контингент выборки – обучающиеся инженерно-физического факультета Института инженерных технологий и естественных наук НИУ «БелГУ» по направлению наноматериалы.

Для реализации непосредственно научной деятельности будущий инженер должен помимо практического опыта обладать и психологической готовностью к данному виду деятельности. Чтобы соответствовать социальным ожиданиям, инженерно-техническим работникам необходимо постоянно формировать субъектные эталоны профессионального поведения, базирующиеся на совокупности нормативных требований [4]. Очевидно, что формирование подобных эталонов должно закладываться уже на начальных стадиях процесса подготовки таких работников, в частности, в процессе обучения в вузе.

В этой связи, научная направленность обучения инженеров должна рассматриваться как основа профессиональной подготовки специалиста в области наноматериалов и нанотехнологий, которая призвана формировать у обучающегося психологическую готовность к научной деятельности в профессиональной сфере.

В зависимости от определения психологической готовности, различными авторами выделяются её структура, главные составляющие, строятся пути его формирования.

В отечественной и зарубежной психологии постоянно разработана проблема социально-психологической готовности человека к труду, имеется определенный потенциал теоретических и практических исследований конкретных форм готовности: установки (Д. Н. Узнадзе и др.), готовности личности к трудовой деятельности (К. К. Платонов, Л. А. Кандыбович и др.), предстартовому состоянию в спорте (А. И. Пуни, Ф. Генон и др.), готовности к выполнению боевой задачи (М. И. Дьяченко и др.), состоянию бдительности оператора (Л. С. Нерсисян и др.). Большинство авторов объясняли готовность к труду через совокупность мотивационных, познавательных, эмоциональных и волевых качеств личности, общее психофизиологическое состояние, обеспечивающее актуализацию возможностей.

Затрагивая вопрос оценки психологической готовности к научной деятельности, можно отметить, что выявление ценностно-смысловых образований и уровня предметно-теоретической готовности не вызывает трудностей и разногласий в методическом плане. В то время как в вопросе структуры феномена готовности единого мнения в науке нет, что свидетельствует о сложности этого личностного образования.

Вслед за В.Ф. Жуковой [1] в качестве компонентов готовности мы рассматриваем психологическую установку, мотивы деятельности, знания о предмете и способах внедрения, а также профессионально важные качества личности и профессиональное самосознание, отношение субъекта к научной деятельности.

В данной работе мы рассмотрим один из компонентов психологической готовности будущих инженеров в области наноматериалов и нанотехнологий – отношение субъекта к научной деятельности через такие показатели, как ценностные ориентации.

Правомерно в качестве системообразующего признака личностной структуры выделять многообразие отношений субъекта к условиям его деятельности, имея в виду рассмотрение этих отношений как определенной системы, как целостности.

Данный подход был сформулирован в принципе А.Н. Леонтьева относительно личностной значимости или личностного смысла объективных значений внешних стимуляторов (обстоятельств) деятельности, согласно которому «смысл порождается не значениями, а отношением между мотивом действия и тем, на что действие направлено как на свой прямой результат, т.е. его целью» [3]. Человек реагирует на обстоятельства деятельности в соответствии с тем, каковы его потребности и какую цель он преследует в этой деятельности. А.Н. Леонтьев исследовал также механизмы преобразования цели действия во внутреннее осознанное побуждение, в мотив.

Л.И. Божович, а затем М.С. Неймарк экспериментально показали, что в мотивации деятельности обнаруживаются доминирующие тенденции, которые Л.И. Божович рассматривает как «внутреннюю позицию личности» или ее направленность, а М.С. Неймарк уточняет, что эта направленность есть «постоянное доминирование определенных мотивов, ... создаю-

щих не только целенаправленность поведения, но и целенаправленность всей жизни субъекта» [5].

Эта направленность мотивации личности формируется в определенных социальных условиях, является продуктом ее онтогенеза, индивидуального и социального опыта, в результате которого формируется психологическая готовность к той или иной деятельности, в нашем случае – к научной деятельности в профессиональной сфере.

Приобретение профессиональных компетенций в процессе подготовки инженерно-технических работников, специализирующихся в области нанотехнологий, объективно требует не только наличия квалифицированных преподавателей, знающих «как и чему учить», но и соответствующей приборной базы («на чем учить»), причем базы не только и не столько учебной, сколько научной. Как справедливо отмечает О.Н. Иванов [6], в современных условиях образовательных учреждений часто не существуют аналогов учебного оборудования, которое может обеспечить качественный синтез или исследование, или испытание различных наноматериалов с той точностью и полнотой получения информации, которое обеспечивает профессиональное и современное научное оборудование. Это касается, например, методов получения объемных наноматериалов с помощью плазменно-искрового спекания и холодного изостатического прессования наноразмерных порошков, нанесения нанопленок и наноструктурированных покрытий, исследования наноматериалов методами высокоразрешающей просвечивающей электронной микроскопии, растровой электронной микроскопии и т.д.

Очевидно, что большинство научных и образовательных учреждений не имеют ни финансовых, ни технических, ни кадровых, ни организационных ресурсов для самостоятельного проведения комплексных исследований в области наноматериалов и нанотехнологий на высоком научном уровне и с соответствующим метрологическим обеспечением. Проведение таких исследований возможно лишь в режиме коллективного пользования с использованием приборной и научно-методической базы и с привлечением квалифицированного кадрового потенциала Центров коллективного пользования научным оборудованием.

Несмотря на первоочередную задачу – развитие научного потенциала – одной из важнейших задач, на решение которой направлена деятельность Центров коллективного пользования научным оборудованием, является задача повышения уровня подготовки высококвалифицированных научных кадров.

Реализуемая деятельность ЦКП, его доступности в образовательном процессе вуза увеличивает не только эффективность подготовки будущих специалистов, но и способствует формированию психологической готовности к научной деятельности у обучающихся.

Выборку составили студенты 1-4 курсов инженерных профилей, обучающихся на направлениях «наноматериалы» и «материаловедение» (бакалавры).

Результаты мониторинга удовлетворенности обучающихся выбранной профессией обнаружили связи показателей «удовлетворенность профессией» – «перспектива дальнейшего трудоустройства», которые характеризуют учебную успеваемость и научную реализацию.

Так, в показатель «научная реализация» входят такие составляющие, как «участие студента в исследовательской работе» (гранты, госзаказы, госконтракты), «участие в научных конференциях» (зарубежных, российских), «наличие научных публикаций по специальности» (материалы конференций, перечень ВАК, РИНЦ).

Отслеживание динамики связи «удовлетворенность профессией – перспектива дальнейшего трудоустройства» осуществлялось на каждом курсе обучения в начале учебного года и по его завершению. Таким образом, мы можем отследить следующие тенденции.

У обучающихся 1 и 2 курса проявляется следующая связь показателей «удовлетворенность профессией» и «перспектива дальнейшего трудоустройства» ($r=0,798$, $p<0,001$). Такие результаты объясняются общей положительной успеваемостью и наименьшим количеством предметов спецподготовки в учебном плане, о чем свидетельствуют и полученные результаты от обучающихся 3 курса. Именно с этого периода начинается интенсивная спецподготовка по специальностям и направлениям.

Так, на 3 курсе прослеживается следующая особенность: количество студентов, считающих, что они в дальнейшем трудоустроятся, резко снижается ($p < 0,01$). Это связано ($r = 0,698$, $p < 0,001$) с показателем «учебной успеваемости». Группа студентов, которая продолжает демонстрировать наличие положительной связи «удовлетворенность профессией – перспектива дальнейшего трудоустройства», имеет по данному показателю более высокие баллы ($p < 0,01$).

По результатам диагностики ценностных ориентаций выявлены следующие особенности: у группы студентов, имеющих высокие значения по показателю «удовлетворенность профессией» ценностные ориентации представлены инструментальными ценностями ($p < 0,05$). В то время как у группы студентов, имеющих высокие значения по показателю «перспектива дальнейшего трудоустройства» ценностные ориентации представлены терминальными ценностями ($p < 0,01$).

Часть студентов (14%) начинает заниматься в научно-исследовательских лабораториях под руководством ученых-преподавателей в Центре коллективного пользования научным оборудованием. К концу 3 курса процент занимающихся исследовательской работой увеличивается с 14% до 33%. И показатель «научной реализации» у 33% обучающихся обретает конкретную форму. По показателю «научная реализация» от общего количества выпускников: «участие студента в исследовательской работе» – 39%; «участие в научных конференциях» – 86%; «наличие научных публикаций по специальности» – 11%. Однако стоит отметить, что по нашим результатам, у данной группы обучающихся, занимающихся научно-исследовательской деятельностью, лишь у 17% студентов ценностные ориентации представлены терминальными ценностями ($p < 0,01$).

Именно эти 17 % к завершению обучения имеют достаточно серьезный опыт научной деятельности, что позволяет им участвовать в разработке тех или иных ноу-хау или реализовывать индивидуальные проекты и разработки, которые представляются на выставках, конкурсах и т.д. За этот вид научной деятельности обучающиеся получают патенты, дипломы, сертификаты и охранные документы на право интеллектуальной собственности.

Таким образом, рассматривая содержание выделенного показателя психологической готовности к научной деятельности, мы видим, что не у всех студентов, имеющих высокие результаты по научным достижениям, есть внутренняя позиция по отношению к данному виду деятельности. То есть обучение, в котором тесно связан процесс образовательного и научного взаимодействия с Центром коллективного пользования научным оборудованием, обеспечивающим образовательный процесс современным и уникальным оборудованием, не может в полной мере гарантировать формирование у студентов положительного отношения и, что более значимо, личностной значимости научной деятельности.

Тем не менее, мы наблюдаем следующую тенденцию: взаимодействие с Центром коллективного пользования научным оборудованием позволяет выпускникам определиться с дальнейшей профессиональной самореализацией [2]. Так, за последние годы увеличилось количество студентов, желающих продолжить свое профессиональное образование поступлением в магистратуру, аспирантуру. Мы наблюдаем увеличение ($p < 0,05$) интереса к научной деятельности, у студентов появляется потребность в реализации своего научного потенциала, которая обеспечивается их психологической готовностью к научной деятельности. Однако мотивационная составляющая этой готовности, как видно из результатов, зачастую носит инструментальный характер ($p < 0,01$).

Тем не менее, для обеспечения полноценного функционирования столь наукоемкой отрасли, как нанотехнологии, необходимы не просто высококвалифицированные кадры, которые могут оперативно ориентироваться в быстро изменяющейся технологической сфере, но такие специалисты, мотивированные собственно профессиональным становлением, под которым понимается направленность активности личности на ценности осваиваемой профессии, побуждающие личность ставить перед собой определенные цели в сфере профессиональной деятельности и совершать действия по их достижению.

Литература

1. Жукова, В.Ф. Психолого-педагогический анализ категории «психологическая готовность» // известия Томского политехнического университета, 2012. – Т. 320. – № 6. – С. 117-121.
2. Иванов, О.Н., Виниченко, М.А. Смысложизненные ориентации молодежи в сфере инженерного образования // Акмеология. – 2013. – № 3. – С. 150.
3. Леонтьев, А.Н. Потребности, мотивы и сознание // XVIII Международный психологический конгресс. Симпозиум 13. М., 1966. С. 9.
4. Мацкайлова, О. А. Тупиковые варианты и перспективы гуманитаризации учебного процесса в системе среднего профессионального образования // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2008. – № 6 – С. 15-19.
5. Неймарк, М. С. Психологическое изучение направленности личности подростка: Автореф. докт. дисс. М., 1973. С. 4-27
6. Перспективы и проблемы развития ЦКП, созданных при вузах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://energoeducation.ru/files/1_ivanov_belgu.ppt#293,1 (дата обращения 28.08.2013).
7. Философия науки: Словарь основных терминов [Текст]. – М.: Академический Проект.- С. А. Лебедев, 2004

РАЗВИТИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ВИДОВ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

*Ю.П. Якубук
г. Минск, Беларусь*

В мировой экономике роль деловых услуг непрерывно повышается. Мировой рынок деловых услуг к настоящему времени оценивается более чем в 4,7 трлн. дол. США, и за последние десять лет его объем возрос вдвое. В Европе удельный вес деловых услуг составляет более 11% в ВВП и 12% – в общем объеме занятости населения, что соответствует каждому восьмому рабочему месту. За последние 15 лет сектор деловых услуг рос вдвое быстрее, чем вся остальная экономика (на 2,4% в год против 1,1% в год в среднем для остальных секторов). Ожидается, что эта тенденция сохранится и в ближайшие годы. В стратегии развития Европы до 2020 г. (Europe 2020 Strategy) сектор деловых услуг характеризуется как одна из важнейших точек роста [1].

Еще более значима роль сектора деловых услуг в международной торговле. По данным ВТО в мировом экспорте услуг деловые услуги занимают 39%, а в развитых странах – в среднем 42%⁵.

Деловые услуги охватывают обширный перечень различных видов услуг. Согласно классификации ГАТС (ВТО) к ним относятся:

- профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские услуги, услуги в области архитектуры, в инженерных областях, ветеринарные услуги);
- компьютерные и связанные с ними услуги;
- услуги в области исследований и разработок;
- услуги, связанные с недвижимым имуществом;
- услуги по аренде (лизингу) без операторов (транспортных средств, машин и оборудования);
- услуги, связанные с предпринимательской деятельностью (исследование конъюнктуры рынка, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, тех-

⁵ рассчитано на основе данных ЮНКТАД

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=17629>

нические испытания и исследования, консультирование в области охраны окружающей среды, услуги по найму, услуги по обеспечению безопасности, рекламные услуги, услуги по упаковке, организация переговоров и выставок).

Расширение сектора деловых услуг, с одной стороны, является движущей силой развития производства, а с другой – следствием этого процесса. Актуальность развития деловых услуг обусловлена следующими факторами:

- постоянно возрастающей сложностью задач управления экономикой, которая растет быстрее, чем количество занятых в управлении людей;
- все большим доминированием в структуре добавленной стоимости товаров и услуг интеллектуального и высокотехнологичного труда;
- все большей значимостью природоохранных мероприятий и социально ответственного поведения людей как важнейшего фактора устойчивого развития.

Основными потребителями деловых услуг выступают финансовый сектор, промышленные предприятия, сектор оптовой и розничной торговли. Предпосылкой для роста использования деловых услуг предприятиями традиционных отраслей является возникновение у них дополнительных финансовых ресурсов, являющихся основой роста платежеспособного спроса на услуги. Все в большей мере деловые услуги потребляются предприятиями сферы услуг: транспортными, туристическими, финансовыми организациями, учреждениями образования и здравоохранения.

В постиндустриальной экономике сфера услуг становится наукоемким сектором. Годовой объем добавленной стоимости наукоемких (интеллектуальных) услуг оценивается в размере 14 трлн. долл., что составляет около трети мирового ВВП [2, с. 84]. Сектор наукоемких услуг является весьма важным для структурных сдвигов, строительства экономики знаний, поскольку предъявляет спрос на технологии с низкой капиталоемкостью и высокой наукоемкостью, а сам он является генератором преимущественно продуктовых и организационных инноваций.

В условиях постиндустриальной экономики промышленные предприятия ежедневно вынуждены решать новые задачи, обусловленные высоким уровнем конкуренции на внутреннем и внешнем рынках и необходимостью постоянного снижения издержек и повышения качества продукции. Одним из резервов оптимизации их деятельности является аутсорсинг услуг, то есть передача ряда функций или частей бизнес-процессов стороннему подрядчику, профессионально специализирующемуся на оказании таких услуг.

В экономически развитых странах эффективность практики аутсорсинга деловых и профессиональных услуг ныне общепризнанна. Она обусловлена выгодами специализации, более продуктивным использованием ресурсов высокого качества – технологических, организационно-управленческих, человеческих, – активным внедрением инноваций.

Аутсорсинг позволяет повысить эффективность осуществления большей части обслуживающих процессов, контролировать издержки компании, повысить качество услуг, обеспечить доступность новых технологий, сократить капитальные затраты, оптимизировать количество административного и управленческого персонала. В целом же процесс аутсорсинга можно считать одним из тех инновационных инструментов, которые могут существенно повысить эффективность сферы сервиса, расширить круг предоставляемых деловых услуг и тем самым способствовать модернизации экономики и росту производства.

На мировом рынке лидерами в потреблении услуг аутсорсинга являются США (доля мирового рынка – 60%) [3]. Вторым по значению рынком-потребителем данного вида услуг является регион Западной Европы. Третий по величине заказчик услуг аутсорсинга – Япония [4, с. 14].

Анализ структуры мирового рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов в период 2002-2010 гг. показал, что наибольшим спросом среди заказчиков пользуются аутсорсинг в области трудовых ресурсов (управление предприятием), а также аутсорсинг в области привлечения и удержания клиентов (управление взаимоотношениями с клиентами). К наиболее востребованным направлениям в области аутсорсинга трудовых ресурсов относятся такие

направления как осуществление расчета фонда заработной платы, образование и тренинги, подбор и наем сотрудников, а также кадрово-административные услуги [4, с. 12-13].

Перспективным направлением в сфере найма рабочей силы и подбора персонала является **аутстаффинг** – способ управления персоналом, предполагающий оказание услуг в форме предоставления в распоряжение заказчика определенного количества работников, не вступающих с ним в какие-либо правовые отношения (гражданско-правовые, трудовые) напрямую, но оказывающих от имени исполнителя определенные услуги (работы) по месту нахождения заказчика [5, с. 102].

Существуют два типа аутстаффинга: первый предусматривает использование персонала, уже имеющегося в штате предприятия, а второй – вновь привлекаемого. Содержание договора аутстаффинга заключается в привлечении организацией внештатного специалиста, имеющего соответствующие знания, профессиональные навыки и опыт, на время выполнения определенного проекта. Часть работников организации-заказчика переводят в штат компании-исполнителя. Сотрудники продолжают находиться на прежнем рабочем месте и выполнять те же трудовые обязанности, но работодателем для них становится организация-исполнитель. При этом работники организации-исполнителя считаются прикомандированными к компании-заказчику.

Основной целью организации – заказчика аутстаффинга является снижение административных рисков и издержек, связанных с наймом персонала. Как правило, эта услуга требуется, когда существует определенная непредсказуемость бизнеса, нужны переменная рабочая сила или штат сотрудников слишком большой.

На сегодняшний день нет четкой схемы, по которой можно было бы определить, какие функции стоит передавать стороннему исполнителю, а какие нет, и вопросы экономической целесообразности аутстаффинга остаются актуальными. Критерием выбора отдельных форм привлечения персонала служит экономическая целесообразность: на единицу затрат при каждом варианте привлечения персонала должен приходиться максимальный эффект. Для принятия такого решения компания должна правильно оценивать уровень этих затрат, в том числе затраты на управление рисками, организацией, на коммуникации и инфраструктуру. Но даже в случае корректного определения издержек, критерий экономической эффективности не должен быть единственным при принятии решения о применении аутстаффинга. Целесообразно оценить и долгосрочные последствия подобного решения.

Из всего вышесказанного следует, что развитие данной услуги имеет широкие перспективы в связи с тем, что экономика требует быстрого роста компаний, имеющих стабильное конкурентное преимущество. А для этого недопустимо тратить временные, финансовые и человеческие ресурсы на непрофильные виды деятельности.

Только в США на данный момент аутстаффинг предлагают свыше 2 тыс. компаний, и рынок этих услуг ежегодно растет в среднем на 35%. Аналогичная ситуация в Западной Европе. Причем, судя по опросам компаний, пользующихся аутстаффингом, основную выгоду для себя они видят в возможности концентрироваться на своем основном бизнесе, не распыляясь на побочные задачи.

Реальные, но не всегда финансово измеримые выгоды состоят в высвобождении службы персонала и финансового департамента компании-клиента от определенного объема бумажной и финансовой работы; в сокращении рисков, свойственных процедуре увольнения; в экономии на обучении новых сотрудников и контроле над текучестью; в возможности до решения вопроса о постоянном найме присмотреться к сотруднику в течение времени, значительно превышающего стандартные испытательные сроки [5, с. 103].

Представляется перспективным использование аутстаффинга в транспортной сфере. Малые и средние транспортные предприятия бывают не в состоянии принять на постоянную работу экспедитора, специалиста по транспортной логистике из-за больших затрат на содержание таких сотрудников в штате организации. В этом случае аутстаффинг может стать решением кадровой проблемы.

Брендинг. Термин «бренд» является самым широким понятием и используется как в отношении компании в целом, так и в отношении отдельных товаров, работ, услуг. Одной компании может принадлежать несколько брендов. Бренд – это то, с чем ассоциируются у потребителя товары, работы, услуги предпринимателя на уровне эмоций, ощущений, образов и т.п. Бренд может включать в себя как внешние атрибуты, например, визуальные (логотип, шрифты, сочетание цветов и т.п.), мелодии, слоганы, так и общий имидж компании, который формируется со временем исходя из качества товаров, работ, услуг, сервиса, ее позиционирования на рынке и даже исходя из поведения владельцев компании. Бренд – это комплексный образ компании, отдельных товаров, работ, услуг в представлении потребителя.

О ценности бренда компании говорят цифры. Так, по версии BrandZ в 2013 г. самым дорогим брендом был бренд Apple стоимостью 185 млн. USD, а общая цена всех ста брендов, вошедших в рейтинг, достигла 2,6 трлн.USD [6, с. 22].

Вместе с пониманием, что бренд – это ценный актив компании, и с появлением спроса на услуги по созданию и продвижению бренда, появились и компании, предлагающие услуги по брендингу. Как правило, такие услуги включают в себя исследования рыночной ситуации, разработку креативной концепции бренда, позиционирование бренда, выявление индивидуальных черт бренда, создание звуков (мелодий), текстов и графики, отражающих концепцию бренда, логотип, создание брендбука и продвижение бренда.

Нейминг (naming) – это более узкое понятие и представляет собой процесс создания наименования бренда с помощью инструментов семиотики и психоанализа.

Перспективным направлением развития деловых услуг является **сопровождение регистрации товарного знака**. Товарным знаком и знаком обслуживания признается обозначение, способствующее отличию товаров и (или) услуг одного лица от однородных товаров и (или) услуг других лиц. Товарный знак – это объект интеллектуальной собственности, который является таковым с момента его регистрации.

В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы:

- словесные обозначения, включая имена собственные, сочетания цветов;
- буквенные, цифровые, изобразительные, объемные обозначения, включая форму товара или его упаковку, а также комбинации таких обозначений.

Товарный знак можно зарегистрировать самостоятельно либо обратиться за помощью к юристам, патентным поверенным. Патентные поверенные проверяют словесное обозначение среди уже зарегистрированных товарных знаков и подготавливают необходимые документы для предоставления в Национальный центр интеллектуальной собственности. Преимуществами патентных поверенных является то, что они являются узкими специалистами с большим опытом работы, а также могут проверить словесное обозначение среди поданных заявок, еще не зарегистрированных в качестве товарного знака.

Сферу консалтинговых услуг постоянно пополняют новые виды услуг, призванные максимально полно и в короткие сроки повысить эффективность работы предприятий различных областей деятельности. Консалтинговые компании Беларуси и других стран могут расширить сферу своей деятельности за счет предложения следующих видов услуг:

- бенчмаркинг – это оценка процессов предприятия и их сравнение с процессами предприятий лидеров в мире с целью использования их положительного опыта в работе предприятия [7];

- технологическое предвидение – системный подход, основанный на анализе развития науки, технологий, промышленности, экономики и общества. Оно дает возможность определить технологии, которые могут способствовать экономическому и социальному развитию общества на уровне предприятия, секторов экономики, национальном и международном уровне. Сегодня технологическим предвидением активно занимаются во всех странах с высоким уровнем экономического развития, что способствует созданию новых технологий, помогает в области управления и технологического трансфера, ведет к расширению конкуренции и росту производства. Распространение технологического предвидения важно для Бела-

руси и других стран постсоветского пространства, так как устраняет проблему приобретения предприятиями устаревших или неперспективных технологий и оборудования [8];

- краудсорсинг – это мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения определенных задач. Одним из безусловных преимуществ краудсорсинга является возможность обращения к сотням тысяч людей для получения от них обратной связи в виде мнений, различных откликов. В первую очередь речь, конечно, идет о маркетинговых исследованиях, когда можно быстро, качественно и недорого получить необходимую информацию от своей целевой аудитории. Ценность платформы в данном случае зиждется на объеме базы респондентов, которую в любом случае нужно будет сегментировать, выделяя из нее нужные группы потребителей. Одними из крупнейших представителей являются краудсорсинговые платформы Chaordix, Innopinion и AnswerTap. Причем последняя примечательна, во-первых, огромной базой зарегистрированных пользователей – более 9 млн. человек из 160 стран, а, во-вторых, механизмов видео чатов, когда заказчик (или его представитель) может осуществлять сбор мнений через аудио-визуальный контакт [9];

- даунсайзинг – комплекс мероприятий, связанных с оптимизацией размеров организации за счет проведения более эффективной HR-деятельности, преобразования структуры фирмы, изменения ключевых целей и рабочих процессов [10].

Таким образом, перспективными для развития в стране являются услуги, для предоставления которых требуется высокий уровень профессиональных, научных и технических навыков. Такие услуги формируют потенциал экономического роста и служат показателем уровня интеллектуального и научно-технического развития страны.

Литература

1. Березин, И. Реклама и маркетинг теряют свои позиции в России [Электронный ресурс] / И. Березин. – 07.11.2014. – Режим доступа : http://www.r-trends.ru/trends/trends_935.html
2. Богдан, Н.И. Инновационная динамика: глобальные тенденции и перспективы Беларуси [Текст] / Н.И. Богдан. – Минск: Энциклопедикс, 2012. – 195 с.
3. Outsourcing Services for the United States of America / Flatworld Solutions [Electronic resource]. – New York, USA, 2014. – Mode of access : <http://www.flatworldsolutions.com/USA-america-outsourcing-services.php>
4. Селина, М.В. Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.14) [Текст] / М.В. Селина; Российский экономический университет им. Плеханова. – Москва, 2011. – 24 с.
5. Зайцева, Н.И. Эффективные технологии в области кадровых решений [Текст] / Н.И. Зайцева, И.И. Шоня // Вестник Брестского университета. Серия 2. История. Экономика. Право. – 2013. – № 2. – С. 101-107.
6. Кожич, Л. Бренд по-белорусски [Текст] / Л. Кожич // Экономическая газета. – 06.08.2013. – № 56. – С. 21-24.
7. Бенчмаркинг – выгодно ли учиться у других? [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.benchmarkingclub.ru/benchmarking.pdf>
8. Технологическое предвидение / НЭГ [Электронный ресурс]. – Минск, 24.11.2006. – Режим доступа : http://neg.by/publication/2006_11_24_7525.html?print=1
9. Что такое краудсорсинг? [Электронный ресурс]. – 30.07.2013. – Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
10. Левкин Н.В. Реинжиниринг и даунсайзинг: сравнительный анализ с позиции организационной культуры компании [Текст] / Н.В. Левкин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

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

Экономические санкции, как в начале XXI в., так и в прошлых столетиях, остаются важным и обоюдоострым инструментом внешней политики и международной дипломатии. Принимаемые на ограниченный срок, экономические санкции могут оказывать длительное воздействие на экономику государства, которая ощущает их воздействие не сразу, а спустя определенное время.

Поскольку в реальном мире экономические санкции переплетены с другими экономическими мерами, а политические цели с чисто экономическими, Хафбауэр с соавторами применил следующее определение экономических санкций: «преднамеренные, вызванные действиями правительства меры по прекращению (или угрозы прекращения) традиционных торговых или финансовых отношений» с политическими целями [5].

В совокупности указанные обстоятельства приводят к негативным синергетическим эффектам, в том числе воздействующим на различные аспекты внешнеэкономических отношений государств. Следовательно, исследование влияния экономических санкций на внешнеэкономические отношения государства является актуальной проблемой.

Международные экономические отношения (МЭО) представляют собой связи многочисленных хозяйствующих субъектов отдельных стран или их групп по поводу производства и обмена в международном масштабе разного рода объектами – товарами, услугами, капиталами и рабочей силой [1].

Одной из отличительных особенностей мирового хозяйства второй половины XX века является интенсивное развитие международных экономических отношений (МЭО). Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Совершенствуется и перестраивается механизм реализации МЭО. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, интернационализации финансово-экономических связей, глобализации мирового хозяйства, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодополнении и сближении, развитии и укреплении региональных международных структур.

Однако, любые процессы взаимодействия, сближения, сотрудничества с треском проваливаются, когда экономика сталкивается с реальными препятствиями. Такими препятствиями для отдельных государств становятся экономические санкции мирового сообщества.

Для того, чтобы выявить взаимосвязь экономических санкций и внешнеэкономических отношений, а также определить степень их влияния на экономику государств, необходимо рассмотреть исторический аспект вопроса.

Первые зафиксированные в письменных источниках экономические санкции были наложены Афинским морским союзом (Делосской симмахией) на город Мегару (входивший в Пелопонесский союз) в 432 году до н. э. с целью остановить практику приема в этом городе беглых афинских рабов и распашки священных приграничных территорий. Они известны под названием «мегарская псефизма». Эффективность санкций оказалась неочевидной. С одной стороны, мегарские купцы понесли большие потери, но с другой – были вынуждены обратиться к союзникам (в первую очередь к Спарте) за военной поддержкой. В результате начавшейся Пелопонесской войны Афины потерпели сокрушительное поражение, а Афинский союз был уничтожен [2].

В Средние века в Европе экономические санкции носили в основном локальный и кратковременный характер из-за постоянно меняющейся конфигурации торговых и военных союзов и изменений интересов отдельных правителей и влиятельных лиц. В XIX веке основным инструментом экономических санкций стали морские блокады – меры по предотвраще-

нию морской торговли отдельной страны с другими странами без объявления ей войны. В период с 1827 (первая известная морская блокада) по 1914 год была зафиксирована 21 блокада против Турции, Португалии, Нидерландов, Колумбии, Панамы, Мексики, Аргентины и Сальвадора. Организаторами блокад в основном становились Великобритания (12 раз) и Франция (11 раз), а также Италия и Германия (по три раза), Россия и Австрия (по два раза) и Чили [3].

Широкое распространение экономические санкции получили в XX веке с развитием международных торговых отношений. До начала Второй мировой войны коллективным экономическим санкциям подвергались Югославия, Греция, Боливия, Парагвай и Италия.

Во время холодной войны санкции были в основном неэффективными, т. к. не поддерживались либо Западным, либо Восточным блоками стран (с США и СССР в качестве лидеров, соответственно). Единые санкции, поддержанные обоими блоками, были наложены лишь дважды: на Родезию и ЮАР, и в обоих случаях оказались недостаточно эффективными.

Один из наиболее известных примеров коллективных экономических санкций того времени – ограничение поставок в социалистические страны «стратегических» товаров и технологий, в первую очередь военных и компьютерных. Специально для контроля экспорта в страны Восточного блока в 1949 году был создан Координационный комитет (CoCom), в который вошли 17 государств, еще шесть стран сотрудничали с комитетом, формально в него не входя. Комитет прекратил свою деятельность в 1994 году.

Самый известный пример долгосрочных односторонних санкций – эмбарго США в отношении Кубы, начавшееся в 1960–1962 годах и продолжающееся до сих пор [4]. Компаниям США запрещены любые экономические контакты с Кубой без специального разрешения, в том числе в третьих странах. По данным кубинских властей, прямой ущерб от эмбарго составил порядка 1 трлн долларов в текущих ценах. Тем не менее, цель экономических санкций США – установление демократии на Кубе – не достигнута.

На современном этапе развития международных экономических отношений наиболее эффективным считается воздействие не на страны в целом, а на их отдельных руководителей: поиск и замораживание их иностранных активов, отказ в возможности инвестировать за рубежом, запрет на поездки. В итоге от введения экономических санкций следует ожидать ряд негативных эффектов на экспортный сектор страны в краткосрочной и среднесрочной перспективе:

- введение санкций на международном и национальных уровнях, ее юридических и физических лиц в целом отрицательно скажется на имидже отечественных экспортеров и усложнит их деятельность на внешних рынках отдельных стран и регионов;

- приостановка большинства видов контактов на официальном уровне в торговле, экономической сфере снижает качество управления, мониторинга и планирования всего комплекса внешнеэкономических отношений отечественных и зарубежных партнеров государственного и частного секторов в двустороннем и многостороннем форматах;

- селективное прекращение внешнеэкономического сотрудничества ограничивает страну в использовании привлекательных для нее сфер (финансирование совместных программ, поставки технологий, доступ к информации, обмен кадрами и пр.);

- замораживание действующих инновационных совместных проектов с участием иностранного капитала сокращает приток в страну не только прямых иностранных инвестиций (ПИИ), но и связанных с ними современных технологий и передового опыта управления, что, в свою очередь, скажется на развитии перспективных направлений экономики, в том числе экспортного сектора страны;

- прекращение военно-технического сотрудничества и точечные санкции в отношении оборонных предприятий страны окажут сдерживающее воздействие на масштабы и диверсификацию вывоза вооружений и товаров двойного назначения в среднесрочной перспективе.

В совокупности, описанные выше последствия, приведут к взаимному ущербу. Необходимо отметить, что даже сама угроза экономических санкций создает элемент не-

определенности в экономике, что подчас эффективнее самих ограничений или эмбарго. При этом следует адекватно реагировать на них, чтобы еще более не усугублять ситуацию и не выдумывать «ассиметричные» ответные меры.

В целом, с помощью краткого исторического исследования, можно сделать вывод о том, что любое государство становится уязвимым в случае введения экономических санкций. Вследствие этого, руководству страны, подвергшейся экономическим санкциям, необходимо разработать четкие и последовательные меры, направленные на поиск пути выхода из сложившейся дестабилизирующей ситуации в национальной экономике.

Литература

1. Дергачев, В. А. Международные экономические отношения [Текст]: учебное пособие / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 368 с.
2. Доватур, А. И. Фукидид и мегарская псефизма Перикла [Текст] / А. И. Доватур // Вестник Древней Истории. – 01/2008. – № 1. – С. 129-134.
3. Колодкин, А. Л. Морская блокада и современное международное право [Текст] // Советское государство и право. – 1963. – № 4. – С. 94.
4. История экономических санкций США в отношении Кубы [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20090801/179322812.html>
5. Hufbauer, G. C. Economic Sanctions Reconsidered [Текст] / G. C. Hufbauer, J. S. Jeffrey, A. E. Kimberly. – USA: Washington DC. – 2011. – 233 p.

МОНОПОЛЬНАЯ РЕНТА В СИСТЕМЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*И.Н. Повод
г. Минск, Республика Беларусь*

В существующем многообразии видов ренты имеется необходимость их классификации, которая позволит более глубоко понять место каждого вида ренты в системе рентных отношений.

Среди учёных не сформировалось единого мнения относительно классификации ренты. Наиболее полная классификация рентных отношений дана Ю.В. Разовским, который выделяет следующие типы ренты: природную гражданскую, экономическую и криминальную [16, с. 116]. Выделение экономической ренты в самостоятельный тип поддерживают также В.И. Бархатов, С.А. Булат, Ю.Н. Макаркин, Е.Ю. Савельева и др. [17, с. 20]. На наш взгляд, такое деление создаёт неверное впечатление, что природная рента не является экономической. Экономическая рента – это денежная оплата использования фактора производства, которая превышает минимальное вознаграждение, необходимое, чтобы сохранить его в данной сфере использования [6, с. 245]; плата за услуги (использование) экономического ресурса, которая не является необходимым стимулом для его производства [5]; цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно [21]. Таким образом природная рента обычно рассматривается как частный случай экономической. Кроме того, представляется дискуссионным предлагаемый Ю.В. Разовским термин «природная гражданская рента», поскольку традиционным и общепринятым в экономической литературе является термин «природная рента». Поэтому считаем целесообразным при определении типов ренты выделять природную и неприродную ренту. Криминальную ренту, выделяемую Ю.В. Разовским в отдельный тип, более целесообразно рассматривать как отдельный вид, относящийся к типу неприродной ренты.

Вызывает вопросы место монопольной ренты в системе рентных отношений. Данный вид ренты возникает в результате доминирования организации на каком-либо рынке. На наш взгляд, понятие монопольной ренты в экономической литературе трактуется слишком узко. Так, Ю.В. Разовский относит монопольную ренту к типу неприродной ренты [16, с. 116]. В

свою очередь А.В. Овчаров, ссылаясь на работу Ю.Ф. Матвеева и М.А. Субботина, указывает на то, что монопольная рента «возникает на тех участках, где добываются редкие и чрезвычайно необходимые потребителям природные ресурсы, продающиеся по монопольным ценам, определяемым только платёжеспособностью потребителей» [14, с. 7]. Доминирующее положение на рынке могут занимать организации, получающие как природную, так и неприродную ренты. Следовательно, монопольная рента может быть выделена в составе как природной, так и неприродной ренты. В свою очередь, как природная, так и неприродная рента может быть получена либо в условиях конкуренции, либо организацией, занимающей доминирующее положение на рынке. Поэтому считаем необходимым ввести новый признак классификации – условия возникновения, – в соответствии с которым рента всех видов будет делиться на монопольную и немонопольную (конкурентную) (рисунок 1).

При отнесении видов ренты к тому или иному типу по условиям возникновения целесообразно учитывать, что монопольной может быть признана рента, получаемая организацией, занимающей доминирующее положение на рынке, при условии, что получение данной ренты связано с основной деятельностью данной организации. Конкурентная рента возникает в случае, если получающий её хозяйствующий субъект не доминирует на рынке, либо её получение не связано с основной деятельностью данного субъекта. Большинство видов ренты в зависимости от ситуации могут быть как монопольными, так и немонопольными.

В российской экономической литературе достаточно хорошо изучена природная рента и её разновидности, что связано с большими запасами природных ресурсов, находящимися в распоряжении Российской Федерации, а также с исторически сложившимся подходом к рассмотрению ренты, основывающимся в основном на изучении природной ренты. Неприродным видам ренты уделяется гораздо меньше внимания, что создаёт серьёзные трудности при определении сущности и классификации этих видов ренты.

		По условиям возникновения	
		Монопольная	Конкурентная
По источнику возникновения	Природная	Земельная Лесная Водная Горная Промысловая Энергетическая Частотная	Земельная Лесная Водная Горная Промысловая Энергетическая Частотная Экологическая*
	Неприродная	Финансовая Имущественная Интеллектуальная Чисто монопольная	Финансовая Имущественная Интеллектуальная Статусная Криминальная Спекулятивная Историко-культурная Экспортно-импортная Дарственная

* полужирным шрифтом отмечены виды ренты, относящиеся строго к одному типу

Рис. Классификация видов ренты

Поэтому основное внимание при рассмотрении данного признака классификации уделим неприродным видам ренты.

Финансовая рента – это регулярные денежные платежи различного происхождения [2]; поток платежей, все члены которого – положительные величины, а временные интервалы между последовательными платежами постоянны [20]. А.Б. Фельдман определяет финансовую ренту как «денежный доход, возникающий регулярно либо время от времени от деятельности, непосредственно не связанной со сферой производства стоимости, ставшего ре-

зультатом общественно признанного участия физических и юридических лиц в формировании особенных, частных, национальных, глобальных денежных потоков» [22, с. 101]. При этом А.Б. Фельдман указывает на то, что ссудный процент не является финансовой рентой, так как ссудный процент – это цена денег, денежная затрата, а финансовая рента – чистый денежный доход [22, с. 101]. В то же время Ю.В. Разовский считает, что ссудный процент имеет прямое отношение к финансовой ренте, обуславливает возникновение финансовой ренты возможностью присваивать результаты финансовых операций и относит к финансовой ренте плату за кредит, доход по депозиту, дивиденды по ценным бумагам, доход по ссуде, предоставляемой в частном порядке и др. [16, с. 116]. Кроме того, ссудный процент, на наш взгляд, соответствует указанным выше определениям финансовой ренты, поэтому его следует рассматривать как элемент финансовой ренты. Таким образом, финансовая рента может быть получена любой организацией вне зависимости от её положения на рынке. В то же время финансовая рента может быть получена организацией, доминирующей на финансовом рынке, что даёт основания отнести данный вид ренты и к монопольному типу.

По определению А.В. Овчарова, имущественная рента – это «доход, который собственник и арендатор получают от имущества, не применяя при этом никакого труда и капитала» [14, с. 5]. Ю.В. Разовский считает, что имущественную ренту приносит сдача в наём движимого и недвижимого имущества (за исключением земельных участков и других природных ресурсов), и она входит в состав арендной платы [16, с. 116]. Как и финансовая, имущественная рента относится одновременно к обоим типам ренты по условиям возникновения.

В отношении определения сущности понятия «интеллектуальная рента» среди учёных не наблюдается существенных разногласий. По мнению А.Н. Митина, интеллектуальная рента – это «сверхприбыль, которая образуется при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов интеллектуальных факторов производства, прежде всего интеллектуального капитала» [12, с. 114]. Такого же определения придерживаются Т.Н. Назарычева [13], А.А. Локалов [10, с. 129], А.Ш. Заббарова [9, с. 27]. А.А. Агаева также приводит указанное определение, но использует понятие «интеллектуальная квазирента» [1, с. 328]. А.Н. Митин и Т.Н. Назарычева отмечают, что интеллектуальная рента «представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на интеллектуальные ресурсы и инновационные продукты, доход сверх того минимального уровня, который необходим для привлечения интеллектуальных ресурсов в данную сферу деятельности» [12, с. 117; 13]. А.Ф. Сагитова определяет интеллектуальную ренту как «доход от владения и использования интеллектуального капитала» [18, с. 49]. По мнению В.А. Дергачёва, интеллектуальная рента – это добавочный доход от использования инновационных технологий (научного опыта); эффективной добычи, переработки и овеществления информации [8].

Е.С. Акерман и Ю.С. Бурец рассматривают интеллектуальную ренту как «экономическую форму реализации собственности на интеллектуальные ресурсы в виде сверхприбыли, получаемой в результате установления временной монополии на использование данных ресурсов» [3, с. 122]. Д.Е. Пермяков, основываясь на изучении различных сторон явления интеллектуальной ренты, формирует следующее определение: «интеллектуальная рента – это дополнительная сверхприбыль собственника средств производства и интеллектуальных ресурсов, основанная на экономии трудовых, а также прочих ресурсов, и более высокой цене продукта, благодаря присвоению и монопольному использованию интеллектуальных факторов производства, созданных наёмными интеллектуальными работниками» [15, с. 88].

Некоторые авторы среди особенностей интеллектуальной ренты отмечают, что, в отличие от видов природной ренты (горной, земельной), которая дана нам природой и создаётся без человеческих усилий и затрат, для получения интеллектуальной ренты требуются значительные усилия со стороны человека [1, с. 328; 13; 19, с. 19]. По нашему мнению, такое утверждение спорно, поскольку любые виды ренты требуют человеческих трудовых усилий и ни один из них не образуется сам по себе. Так, приводимые в качестве примера горная и

земельная рента могут образовываться только в случае добычи природных ископаемых и обработки земельных участков соответственно, поскольку обязательным условием образования ренты является наличие прибыли, получение которой возможно только при условии применения человеческого труда. Если рассматривать имущественную ренту, получаемую в виде платы от сдачи в аренду земельного участка, то она действительно не требует усилий со стороны арендодателя. Однако усилия здесь требуются от арендатора, поскольку в случае отсутствия с его стороны деятельности по обработке или какому-либо иному использованию земельного участка отсутствует и смысл аренды. Соответственно, после прекращения такой деятельности будет прекращена и аренда участка, следствием чего станет прекращение получения арендодателем имущественной ренты. Таким образом, наличие усилий со стороны человека для получения интеллектуальной ренты не следует выделять в качестве её особенности по сравнению с другими видами ренты.

Понятие «статусная рента» возникло не так давно и довольно слабо исследовано. Существует два аспекта в понимании сущности статусной ренты. Н.А. Александрова под статусной рентой понимает «часть дохода, получаемого субъектом экономических отношений в результате монополизации и приватизации должностных функций и от использования своего статуса» [4, с. 16]. Такого же мнения придерживается Т.М. Деева, отмечая, что статусная рента является особым видом дохода, который приносят «отношения, возникающие в результате использования статуса (при условии монополизации своего рабочего места)» [7, с. 16]. Также Т.М. Деева соглашается с мнением Н.В. Горбылёвой, которая в качестве форм выражения статусной ренты выделяет такие как взятка, неденежная форма (льготы и преференции при совершении сделок), спекуляция, номенклатурная приватизация, чиновничья рента (рента, возникающая при монополизации выполнения определённых функций) [7, с. 19]. Таким образом, указанные авторы придают понятию «статусная рента» негативный характер, связанный с незаконным получением должностным лицом дополнительного дохода за счёт использования своего статуса. В то же время В.М. Мелиховский отмечает, что это только один из аспектов статусной ренты, и обращает внимание на легальные доходы должностных лиц, обладающих особым статусом. По его мнению, статусная рента также должна включать «превышение доходов чиновников по сравнению со средними в регионе, обеспеченное административным ресурсом; официальные привилегии, получаемые за счёт государства, но не учитываемые в официальных доходах и не облагаемые налогом; доходы от владения капиталом, собственностью, аффилированные с семейным бизнесом» [11, с.50-53].

Из вышесказанного следует, что статусная рента имеет две стороны: легальную и нелегальную. При этом нелегальная сторона имеет очевидную схожесть с выделяемой Ю.В. Разовским криминальной рентой, основой возникновения которой служат «взятки, использование государственного имущества и государственных ресурсов в личных целях, коррупция, мошенничество, воровство и другие подобные явления» [16, с. 119]. По нашему мнению, можно согласиться с терминологией Ю.В. Разовского и нелегальные доходы, связанные с незаконным использованием должностными лицами своего статуса, относить к криминальной ренте. При этом под статусной рентой следует понимать легальные доходы, получаемые субъектами экономических отношений за счёт использования ими своего статуса.

Выделяют также дарственную ренту, под которой подразумевают стоимость, полученную в порядке наследования, дарения или обнаружения клада [16, с. 116]. Данный вид ренты, как и статусная, и криминальная рента, не зависит от положения хозяйствующего субъекта на рынке, поэтому его стоит отнести к типу неприродной немонопольной ренты.

Кроме того, различают спекулятивную, экспортно-импортную, историко-культурную и другие виды ренты. Отдельно можно выделить чисто монопольную ренту, под которой следует понимать ренту, получаемую хозяйствующим субъектом, который занимает доминирующее положение на рынке, которое не обусловлено использованием ресурсов, недоступных для других организаций. Рента в этом случае получена за счёт особого положения, предоставленного данному хозяйствующему субъекту государством.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что традиционное понимание понятия «монополярная рента» является достаточно узким. На наш взгляд, монополярную ренту целесообразно определять как прибыль, получаемую организацией в результате её доминирования на каком-либо рынке. В соответствии с этим определением предлагаем использовать условия возникновения ренты в качестве признака классификации, согласно которому рента любого вида относится либо к монополярной, либо к немонополярной (конкурентной) типу в зависимости от положения, занимаемого организацией на рынке. Уточнение содержания каждого вида ренты позволяет определить его место в системе рентных отношений.

Полученные результаты позволяют облегчить понимание сущности и сферы распространения монополярной ренты и могут стать основой для дальнейших исследований в этом направлении.

Литература

1. Агаева А. А. Квазирента как источник инновационного развития // Вестник Чувашского университета. 2006. № 6. С. 328-330.
2. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. М. : Институт новой экономики, 1997. 1472 с.
3. Акерман Е. Н., Бурец Ю. С. Методический подход к оценке интеллектуальной ренты на региональном уровне // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 374. С. 122-126.
4. Александрова Н. А. Статусная рента в новой политической экономике // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2011. Т. 17. № 4. С. 15-20.
5. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь. М. : ИНФРА-М, Весь Мир. 2000. 848 с.
6. Гукасян Г. М. Экономика от А до Я: Тематический справочник. М. : Инфра-М, 2007. 480 с.
7. Деева Т. М. Анализ подходов в теории статусной ренты // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2010. № 4. С. 16-20.
8. Дергачёв В. А. Геоэкономический словарь-справочник. Одесса : Ипрэи нану, 2004. 177 с.
9. Заббарова А. Ш. Формы интеллектуальной ренты и их распределение // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 2. С. 27-31.
10. Локалов А. А. Инновационная экономика и новая экономика: соотношение процессов и понятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 1. С. 128-131.
11. Мелиховский В. М. Доходы государственных служащих в регионах и статусная рента // Теоретическая экономика. 2011. № 5. URL: <http://www.theoreticaleconomy.info/magazines/403.pdf#page=50> (дата обращения: 07.02.2015).
12. Митин А. Н. Инновационный потенциал интеллектуальной ренты // Бизнес, менеджмент и право. 2010. № 1 (21). С. 114-119.
13. Назарычева Т. Н. Инновационная рента: сущность, виды, механизм формирования и распределения в инновационной экономике // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 1 (49). URL: <http://elibrary.ru/download/50471932.pdf> (дата обращения: 05.02.2015).
14. Овчаров А. В. Экономические последствия рентных отношений // Сборник научных трудов Новомосковского филиала Университета Российской академии образования. Новомосковск. 2013. Т. 11. Ч.2. 68 с.
15. Пермяков Е. Д. Анализ определения интеллектуальной ренты в современной российской науке // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 14. С. 85-89.
16. Разовский Ю. В. Горная и другие виды ренты (классификация) // Горный информационно-аналитический бюллетень. 1995. № 2. С. 115-119.
17. Разовский Ю. В. Новые виды горной ренты // Известия вузов. Горный журнал. 2010. № 1. С. 20-27.

18. Сагитова А. Ф. Проблемы формирования механизма и инструментов рентных отношений в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 9 (338). С. 46-50.
19. Скоблякова И. В., Артюшина Е. М. Интеллектуальная рента: сущность, виды, механизм формирования и распределения в инновационной экономике // Инновации. 2006. №. 4. С. 19-23.
20. Словарь бизнес-терминов Академик.ру. 2001. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/16860> (дата обращения: 01.02.2015).
21. Теплов В.П. Словарь по экономической теории. Новосибирск : РГТЭУ, Новосибирский филиал, 2007. 136 с.
22. Фельдман А. Б. Финансовая рента – предпочтительный способ наращивания богатства в постиндустриальном мире // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 6 (129). С. 99–106.

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

*Е.Н. Трофименко, М.А. Бессонова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день исследование ценностных ориентаций, жизненных приоритетов, профессиональных предпочтений современной молодежи весьма актуально: растет первое поколение нового времени, от которого зависит будущее нашей страны. Кроме того, немаловажным являются следующие вопросы: религиозные предпочтения молодого поколения, их отношение к общественной жизни, моральные принципы и приемлемость их нарушения, представления о счастье и другое.

Молодежь – это важнейший субъект социальных перемен, огромная инновационная сила, которую необходимо разумно использовать эту силу. Но не следует забывать о том, что представители различных социальных групп и регионов имеют неодинаковую направленность на образование и воспитание, отличаются разным уровнем образовательной и культурной подготовки. А требования к ним чаще всего предъявляются одинаковые [1, с.86].

Сегодняшнему молодому поколению предстоит решить немало важнейших задач в самых различных областях и сферах жизни деятельности. И от этих решений зависит то, как будет развиваться наша страна, что они смогут оставить после себя своим потомкам [3, с.122].

Особенно остро проблема молодежи и ее роли в общественной жизни стоит в пост перестроечной России. Время глобальных реформ, захлестнувших Россию неожиданно и бесповоротно, «сломало» систему прежней «морали», существенно перевернув все нравственные ценности. Процесс социализации как передачи молодому поколению норм и традиций, выработанных предшествующими поколениями, нарушился, так как кардинально изменилась идеология[2, с.118].

В рамках проведенного пилотажного исследования, респондентам было предложено отметить, в какой степени для них важна каждая из списка ценностей. Было получено множество ответов, среди которых «справедливость», «дружба», «достаток», «карьера», «честность», «труд», «воспитанность», «успех», «собственность», «семья и дети». Гендерных различий в понимании не обнаружено.

Обобщая полученные результаты: 30,1 % респондентов отметили, что в большей степени для них важен успех, 25,05 % отметили, что для них на первом месте стоит семья, для 19,3 % важен достаток, 10% отметили, что дружба является для них главной составляющей, 8,4% респондентов посчитали, что труд является одной из главных

ценностей, 7,15% отметили, что карьера для них стоит на первом месте. На основе этого можно сделать выводы о том, что у большинства опрошенных, сложились правильные представления о ценностях в нашем обществе.

Во втором вопросе респондентам было предложено отметить, в какой степени для них важна та или иная критерия жизненного успеха. Было получено множество ответов, среди которых «богатство», «интересная работа», «наличие надежных друзей», «наличие семьи и детей», «честно прожитая жизнь», «овладение властью». Гендерных различий не обнаружено. Обобщая полученные результаты: 30,7% респондентов отметили, что самым важным критерием жизненного успеха является богатство, 17,3% респондентов отметили, что для них на первом месте, в списке важных жизненных критериев, стоит наличие семьи и детей, 15,3% опрошенных ответили, что богатство для них является самой главной составляющей жизненного успеха, 14,8% респондентов ответили, что наличие надежных друзей – залог жизненного успеха, 11,2% опрошенных считают, что овладение властью имеет максимальное значение в достижении жизненного успеха и 10,7% респондентов считают, что интересная работа является самым важным критерием жизненного успеха. Таким образом, по результатам нашего опроса можно сказать, что гипотеза о том, что современная молодежь ориентируется преимущественно на материальные ценности, нашла свое подтверждение.

Следующий вопрос звучал таким образом: «В настоящее время существует такое мнение: молодежь в основном отдает предпочтение не столько духовным и нравственным ценностям, сколько большим деньгам. Какого мнения придерживаетесь Вы?» Ответы распределились так: 23,8% опрошенных ответили «да, деньги превыше ценностей», 70,2% – «нет, духовные и нравственные ценности превыше всего» и 6% ответили «другое». По результатам можно сказать, что на первом месте стоит духовно-нравственное воспитание современного молодого человека. Без основополагающих возвышающих ценностей развитие личности и групп, общества просто невозможно.

Далее вопрос прозвучал таким образом: «Есть предположение, что в отношении *семейных ценностей*, молодежь превыше всего ставит независимость и карьеру. Семью же планируют в далекой перспективе, после создания успешной карьеры. Так ли это?» Ответы распределились следующим образом: 10,1% опрошенных ответили «да, полностью согласен», 69% – «и то и другое можно удачно совместить» и 6% ответили «другое». Как видно, для современной российской молодежи свойственны и духовно-нравственные, и сугубо прагматичные, материальные жизненные цели.

Стоит отметить, что на сегодняшний день молодежь стремится получить диплом о высшем образовании, обходя стороной техникумы, колледжи и ПТУ. Каждый стремится овладеть престижной и хорошо оплачиваемой профессией. Причина – стереотипы общества, когда высшее образование считается необходимым для каждого работоспособного человека. Высшее образование, по мнению респондентов, позволяет реализовать свои способности, сделать успешную карьеру, или же создать собственный бизнес. Итак, вопрос анкеты был направлен на выявление, к чему в первую очередь стремится молодежь [1, с.75].

Респондентов просили выбрать не более 3-х вариантов. Ответы распределились в следующей последовательности:

- 1) получить высшее образование (73,33%);
- 2) получить престижную работу (56,67%);
- 3) создать прочную престижную семью (56,67%);
- 4) создать собственный бизнес (50%);
- 5) сделать успешную карьеру (40%);
- 6) стать богатым человеком (23,33%);
- 7) заниматься любимым делом (13,33%);
- 8) стать знаменитым, чтобы привлечь внимание людей (6,67%).

Далее шли вопросы об увлечениях молодежи. Респондентам необходимо было выбрать не более 3 вариантов. Большинство молодежи выделили проведение времени в

социальных сетях (73,33%), просмотр телевизора (по 56,67%). Прогулки с друзьями 26,67%, другое – 20%, занятие спортом □ 13,33%. Под «другое» были названы ходьба в клубы, посещение кино, театров. Досуг традиционно является одной из важнейших сфер жизнедеятельности молодежи. Трансформации всех сторон жизни российского общества привели к изменению социокультурной ситуации в области досуга. Молодежь представляет собой особую социальную группу, наиболее восприимчивую к социокультурным инновациям, которые оказывают различное по своей направленности влияние на становление личности молодого человека. В данной ситуации можно говорить об отрицательном влиянии экранной культуры на досуговые занятия, в основном об опасности индивидуального развития детей, подростков, молодежи в целом, так как обращение детей и молодежи к компьютеру (играм, Интернету и др.) сужает их время, отводимое на активные формы досуга: чтение, спортивные занятия, увлечения, связанные с развитием творческого потенциала, с художественно-эстетическими пристрастиями. У постоянного пользователя компьютерных игр формируется психологическая зависимость от них, он с трудом может переключаться на другие виды развлечений.

Ценностные ориентации являются важнейшим компонентом структуры личности, в них резюмируется весь жизненный опыт, накопленный личностью в ее индивидуальном развитии. Это тот компонент структуры личности, который представляет собой некоторую ось сознания, вокруг которой вращаются помыслы и чувства человека и с точки зрения, которой решаются многие жизненные вопросы. Наличие устоявшихся ценностных ориентаций характеризует зрелость человека. Эта теория нашла своё подтверждение по следующим результатам. Вопрос: Существует определение «Ценностные ориентации – это важнейшие элементы внутренней структуры личности» Согласны ли Вы с этим определением? Ответы распределились следующим образом: 70,8% опрошенных ответили «конечно», 25% – «я так не думаю» и 4,2% ответили «другое».

Далее прозвучал вопрос: «Как Вы думаете, у современной молодежи ценности отличаются от ценностей старшего поколения?» Ответы распределились следующим образом: 80,8% опрошенных ответили «да, но молодежь старается придерживаться прежних ценностей», 15% – «нет, ценности остались прежними» и 4,2% ответили «другое». Ведь правда, обнаруживаются существенные различия у молодежи и взрослого населения в отношении значимости различных сфер жизни. Для молодежи более важны досуг, работа, общение; для взрослых – город, среда обитания, страна, общество.

Следующий вопрос прозвучал таким образом: «Есть предположение, что в отношении семейных ценностей молодежь превыше всего ставит независимость и карьеру. Семью же планируют в далекой перспективе, после создания успешной карьеры. Так ли это?» Ответы распределились следующим образом: 10,1% опрошенных ответили «да, полностью согласен», 69% – «и то и другое можно удачно совместить». Как мы видим, воплощение успеха в жизнь молодежь видит, прежде всего, в достижении материального достатка, а также в создании счастливой семьи. Основной особенностью современной молодежи является вынесение карьеры и семьи на первый план жизненных ценностей.

Дополним моральный облик современной российской молодежи результатами, о том, какие качества она в наибольшей степени ценит в людях. Подводя итоги, можно сказать, что молодежь в наибольшей степени ценит в людях следующие качества: ум (63,6%), доброта (36,7%), юмор (34,4%), уверенность в себе (28,8%), целеустремленность (24,7%), отзывчивость (22,5%), воспитанность (17,5%), общительность (11,2%), сила (8,5%), оригинальность (5,6%), красота (5%). Прежде всего обращает на себя внимание явное предпочтение ума над всеми остальными качествами. Скорее всего, это объясняется тем, что ум в рамках российской культуры понимается как всеохватывающее свойство человека, противостоящее, как известно, глупости. Нередко ум противопоставляется также силе. Однако только 8,5% молодых людей обращают внимание на силу как на очень значимое человеческое качество.

Данные показывают, что наиболее часто встречающейся комбинацией свойств высоко ценимых молодыми людьми, оказываются ум, доброта и чувство юмора. Если угодно, в этом сочетании мы имеем некую социально-психологическую характеристику предпочитаемой личности. Ум и доброта вряд ли пересекаются между собой в контексте иных европейских культур. Эти свойства хотя противостоят друг другу, но их объединению способствует чувство юмора, которое как бы призывает не воспринимать все трудности жизни, с которыми сталкивается нынешний молодой человек в России, слишком серьезно.

Большее число молодых людей избирает отзывчивость (22,5%). Представленные данные, скорее всего, говорят о том, что российская молодежь ещё недостаточно активно повернулась в сторону рыночных отношений, проявляет слабую требовательность к себе и явно недооценивает необходимость повышения культуры делового общения.

Завершалась анкета вопросом о том, является ли любовь неотъемлемой ценностью в жизни. Оказалось, что 96,67% респондентов с той или иной степенью уверенности заявили, что да.

Молодежь уже несет в себе результаты влияния различных факторов, в целом представляет собой сформированные личности, а с другой – ее ценности остаются достаточно гибкими, подверженными различным влияниям. Жизненный опыт этой группы небогат, представления о морально-этических ценностях часто окончательно не определены; проблемы, связанные с особенностями возраста, усугубляются психофизиологическим дисбалансом, наличием «взрослых» потребностей и желаний при отсутствии адекватных возможностей. Интерес к данной когорте определяется и тем, что сегодняшней молодежи особенно трудно – в сложных социально-экономических условиях нужно сориентироваться и выбрать профессию, определить идеалы, жизненные цели и путь. Поэтому исследование ценностных ориентаций и ценностей молодых людей имеет особое значение для понимания настоящего и будущего общества[4, с.65].

Система ценностных ориентаций, являясь не только элементом духовной сферы, проявлением социального творчества, одновременно выступает проекцией отношения молодежи к окружающей социальной действительности в форме реализации сущностных сил молодежи, и в этом смысле она является не только барометром настроений современной молодежи, но индикатором стабильности общества.

Исследования по данной проблематике являются важными для российского общества, так как показывают социальные, культурные изменения, которые происходят среди молодежи, и, следовательно, в целом по стране.

Современная молодёжь осознаёт значимость в обществе уровня образования, престижной работы и материального благополучия, возможно значимость этих ценностей возросла в условиях повышения цен, коммерциализации важных социальных сфер, роста безработицы и конкуренции на рынке труда.

Литература

1. Афанасьев, В. С. Ценностные ориентации современной молодежи / В. С. Афанасьев. – М. : Просвещение, 2003. – 126 с.
2. Гишинский, Я. И. Молодежь в общественном воспроизводстве / Я. И. Гишинский. – М. : Наука, 2007. – 212 с.
3. Дементьева, И. Ф. Влияние отношений с близкими взрослыми на развитие ребёнка раннего возраста / И. Ф. Дементьева. – М. : Просвещение, 1999. – 286 с.
4. Холостова, Е. И. Социальная педагогика / Е. И. Холостова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 129 с.

КОНЦЕПЦИЯ ОТКРЫТОСТИ КИТАЯ ВНЕШНЕМУ МИРУ

*Вэй Янань
г.Белгород, Россия*

За более чем три десятилетия комплексных экономических реформ Китай в сфере развития экономики и повышения уровня жизни населения достиг грандиозных результатов. Из третьеразрядной в промышленном отношении страны, Китай превратился в «фабрику мира», лидируя по целому ряду валовых промышленных показателей. Кроме того страна лидирует по темпам роста ВВП, улучшает показатели, рассчитанные на душу населения.

Успехи китайской экономики во многом объясняются проведением политики «реформ и открытости», которая начала реализовываться с расширения степени открытости Китая внешнему миру и наглядно проявилась в заметном росте внешнеторгового оборота, облагораживании его структуры и привлечении иностранного капитала. Неуклонный рост объемов внешней торговли, изменение ее товарной и географической структуры происходило в рамках углубления концепции и осуществления политики «открытости» и являлось отражением развития, ориентированного на экспорт сектора экономики.

Внешняя торговля со времени образования КНР играла главную роль с точки зрения основного источника поступления в страну новой техники и технологий для планомерного становления экономики, а еще для обеспечения продовольственной безопасности. Но значение и приоритеты внешней торговли в экономической политике страны на разных этапах существования КНР заметно выделялись. Функциональное развитие внешней торговли до этого только с социалистическими государствами в первые 10-12 лет, в годы «культурной революции», было заметно заторможено, так как Китай пошел на сокращение контактов с внешним миром. Внешняя торговля рассматривалась в качестве источника поступления денежных средств для приобретения за рубежом отдельных образцов передовой техники (техника военного назначения, индустриальное оснащение и др.) для последующего производства внутри Китая. Сужение масштабов экспортно-импортной деятельности привело к уменьшению степени интернационализации китайской экономики, с тенденцией к автаркии («опора на собственные силы», в особенности в период «культурной революции»).

Концепция открытой экономики является важной составной частью китайской модели построения «социализма с китайской спецификой». Концепция открытости в китайском исполнении имеет два значения. С одной стороны это стратегическая основа внешнеэкономической политики КНР, направленная на ускоренное заимствование разного рода экономических достижений развитых стран для осуществления социально-экономического рывка к позициям мировых лидеров. А с другой стороны открытость (кайфан) это открытость сознания людей ко всему новому, передовому, инновационному, отказ от многообразных догм, накопленных в начальный период строительства социализма и, связанных главным образом с левачками и перегибами «банды четырех».

Концепция внешнеэкономической открытости Китая включает в себя следующие положения:

- целостность народнохозяйственного комплекса, функционирующего на основе все большего использования рыночных механизмов под общим контролем государства. При этом народнохозяйственный комплекс должен быть последовательно интегрирован в мировое хозяйство и систему МЭО;

- эффективное использование сравнительных преимуществ страны в международном разделении труда;

- сбалансированную, с точки зрения учета интересов национальной экономики, доступность внутреннего рынка для притока иностранных товаров, капитала, знаний, технологий, информации.

Как отмечает видный китайский экономист, бывший председатель Комитета по экономической реформе, президент Академии общественных наук Китая, член Политбюро ЦК

КПК Ли Теин, «основное содержание теории открытости выражается в следующем: во-первых, была развенчана теория автаркии и полужакрытого развития; во-вторых, начали смело привлекать все достижения культуры, созданные общими усилиями всего человечества, включая капиталистическое общество, в полной мере использовать два типа ресурсов – внутренний и внешний; в-третьих, была создана теория специальных экономических зон (СЭЗ) и теория развития экономики открытого типа; в-четвертых, было точно определено соотношение принципов открытости и «опоры на собственные силы».

Проведение политики открытости означает интеграцию Китая в систему мировой экономики и интернациональных народнохозяйственных взаимоотношений. В итоге углубляется взаимозаменяемость и комплементарность экономики Китая и мировой экономики. Соотношение политики открытости и опоры на собственные силы подразумевает прежде всего использование принципа опоры на собственные силы как начальной точки развития Китая и в настоящее время, и в перспективе. Проводя неизменную политику открытости, можно будет усилить способность Китая «опираться на собственные силы», стимулировать развитие национальной экономики. Следует подчеркнуть, что «политика открытости подразумевает политику открытости при условии опоры на собственные силы, а опора на собственные силы подразумевает опору на собственные силы при условии политики открытости». Необходимо в ходе реализации политики открытости опираться на принцип опоры на собственные силы, формировать эффективный циклический механизм развития, способствующий взаимодействию политики опоры на собственные силы и политики открытости. Кроме того, укреплять меры противодействия разного рода кризисным явлениям в мировой экономике, защищать экономическую безопасность Китая.

Модель открытости экономики Китая предполагает ее практическую реализацию под постоянным контролем государства. Этот контроль включает в себя ее модификацию и развитие, расшивку узких мест, меры по урегулированию выбивающихся из общего строя процессов. Государство, основываясь на принципах открытости, формирует механизм функционирования экономики с учетом принципов экономической эффективности, конкурентоспособности, национальной безопасности, включая весь арсенал тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, валютного регулирования внешнеторговых операций, управления притоком иностранного капитала для создания необходимых предприятий экспортного ориентирования и нацеленных на импортозамещение.

Реализация концепции открытости в Китае существенно повысила роль внешнего фактора в экономическом развитии. Успешная реализация на практике этой концепции в немалой степени предопределила успех экономической реформы в стране. Осуществляя достаточно смелое экспериментирование в области использования рациональных форм расширения экспортного производства, освоения импортных технологий, новых видов сотрудничества с зарубежными партнерами, руководство КНР в целом проводило политику рационального сочетания во внешнеторговой политике свободы торговли и протекционизма. Можно констатировать, что реализация концепции открытости ориентировала экономических субъектов на последовательное расширение и усиление политики свободы торговли, но не столько в ущерб политике протекционизма, сколько в сторону ее модификации, приспособления к нуждам быстро развивающейся национальной экономики и в целом на рациональное сочетание свободы торговли и протекционизма в механизме их соотношения.

Успех реализации концепции открытой экономики в Китае объясняется следующими причинами:

- благоприятной конъюнктурой, сложившейся к началу 80-х гг. на мировом рынке капитала;
- эффективным использованием дешевой рабочей силы, в нарастающем производстве экспортных товаров;
- наличием богатой китайской диаспоры, сыгравшей весьма положительнейшую роль в развитии экспортного и промышленного потенциала страны.

Осуществлении открытой внешнеэкономической политики содействовала и «азиатская система ценностей», характеризующаяся опорой в приоритеты гармоничного существования и сотрудничества (к примеру, в взаимоотношениях между предпринимателями, властью и работниками), скоординированного развития семейных и групповых интересов над интересами индивидуума, бережливости и высокой склонности к накоплению и др. Однако, главное, что неоднократно подчеркивалось и китайскими, и зарубежными исследователями, – это обеспечение политической стабильности, которая была подчинена критериям развития производительных сил, повышению эффективности производства и роста уровня жизни людей.

Как известно из мировой практики, открытость может выступать как разрушительный фактор, в результате действия которого может быть поставлена под угрозу национальная безопасность в ее разных аспектах. В то же время сбалансированная, пошаговая открытость в рамках принципа «переходя бурный поток, осторожно нащупывай камни», приводит, как показал китайский опыт, к весьма позитивным результатам. Открытость не является целью преобразований, а служит важной предпосылкой повышения эффективности национальной экономики, ее интеграции в мировое хозяйство для повышения благосостояния людей. В случае с Китаем открытость является также предпосылкой расширения кругозора китайского общества, его восприятия и адаптации к китайским реалиям достижений западной цивилизации, осознания своего места в глобализирующемся мире.

Важная составляющая открытой внешнеэкономической политики Китая заключалась в делегировании полномочий и расширении прав непосредственных производителей во внешнеторговой деятельности при усилении валютно-финансового государственного регулирования.

Общая характеристика политики внешнеэкономической открытости предполагает определение степени ее развития. В этой связи следует отметить, что четкие и однозначные юридические критерии оценки степени открытости экономики отсутствуют, в том числе и в рамках существующей многосторонней системы регулирования внешней торговли. Отчасти это связано с общим подходом, который был основой функционирования ГАТТ. Поскольку само ГАТТ рассматривалось не как международная организация, а как соглашение договаривающихся сторон (участниц), то и придание того или иного статуса какой-либо стране означало только согласие остальных участников с теми правовыми и практическими последствиями, которые и такого статуса вытекали.

Понятие «открытой экономики» также не имеет определенного статуса в рамках многосторонней системы. Несмотря на то, что одной из важнейших ее задач является либерализация международной торговли, уровень открытости экономики не является формальным препятствием для присоединения к ВТО и другим международным организациям. В то же время на практике участие в них связано с либерализацией торгового режима, однако ее степень определяется не четкими критериями, а согласием остальных участников с уровнем либерализации торгового режима каждого участника.

Тем не менее, ряд формальных критериев открытости экономики используется в практике экономического анализа развития внешнеторговой деятельности той или иной страны.

В практике определения степени открытости экономики той или иной страны часто используются такие показатели, как импортная, экспортная, внешнеторговая квоты. Невзирая на некоторое несовершенство данных характеристик, в полном они предоставляют понимание о этой либо другой уровня открытости государственной экономики внешнему миру через призму введения в интернациональные трейдерские движения.

В этой связи реализация концепции открытой политики Китаем заметно повысила роль внешнего фактора в экономическом развитии КНР и содействовала увеличению связи национальной экономики с внешней торговлей.

Удачное формирование китайской экономики содействовало трансформации концепции открытости, углублению и расширению внешнеторговых взаимосвязей, будто в итоге привело Китай в количество абсолютных торгошеских глобальных фаворитов в XXI веке. Типично, что XVIII съезд КПК доказал курс на прочерчивание политики открытости Китая наружному миру. Вместе с тем в взаимосвязи с новыми ориентирами развития китайской экономики, а еще тенденциями развития посткризисной мировой экономики ставится задача новых прорывов в реализации курса открытости китайской экономики внешнему миру.

Литература

1. Глобализация экономики Китая [Текст] / под ред. В.В. Михеева. – М.: Памятники исторической мысли, 2013. – 391 с.
2. Лю, И. Свободные экономические зоны Китая: применение опыта Китая в России [Текст] / И. Лю // сб. трудов: Развитие сотрудничества приграничных регионов России и Китая Маньчжурский институт Университета Внутренней Монголии, Байкальский государственный университет экономики и права. Иркутск, 2014. С. 162-168.
3. Потяков, В. Китай на пути в мировое сообщество [Текст] / В. Потякиов // Проблемы Дальнего Востока. – 2011. – № 4. – С. 10-16.
4. Цзян Фэн . Государственное регулирование внешней торговли Китая: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.14 / Цзян Фэн ;[Место защиты: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова"], 2014.- 185 с.

КОНВЕРГЕНЦИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

И.А. Гулей
г. Белгород, Россия

Особенности развития высшего образования на современном этапе определяются, во-первых, тем местом, которое занимает образование в современном общественном развитии, в частности, тем, что система образования модернизируется в одну из самых обширных и важных сфер социально-экономической деятельности, которая теснейшим образом связана со всеми другими сферами общественной жизни: политикой, сферами как материального производства, так и духовной жизни. Во-вторых, особенности развития высшего образования принципиально определяются тем состоянием, в котором в последние десятилетия находится сфера образования, состоянием экспоненциального расширения, сопровождающимся острыми кризисными явлениями и поисками путей выхода из кризиса. Эти поиски носят как теоретический, так и практический характер, в их ходе проявляются характерные черты инновационной образовательной системы.

Высшее профессиональное образование, осуществляя масштабную деятельность, связанную, прежде всего с предоставлением образовательных услуг, включает в себя совокупность подсистем, направленных на интеграцию различных сфер общественной и социальной жизни (рисунки).



Рис. Структура системы ВПО

Развитие высшего образования в современных условиях ориентировано главным образом на решение следующих проблем:

- организации доступа к образованию, который бы удовлетворял образовательные потребности людей в XXI веке (образование должно стать доступным с раннего детства в течение всей жизни человека);
- обеспечения равенства доступа к образованию для всех людей на всех уровнях образования;
- повышение качества образования и достижение его релевантности, т.е. соответствия запросам общества;
- резкого повышения эффективности, производительности образовательной системы.

Вышеперечисленные проблемы должны разрешаться в условиях увеличения числа обучающихся при практически повсеместном сокращении государственных средств, выделяемых на одного обучаемого. Сложность проблем в сочетании с сокращением государственного финансирования требует пересмотра роли и функций государства, предприятий, учебных заведений, семьи, самих обучающихся в финансировании и организации образования.

Синтезируя историческое развитие высшего профессионального образования в России, анализируя недостатки и преимущества образовательной системы, нами выделены основные проблемы высшего профессионального образования в преломлении социально-экономической платформы.

1. В системе управления российским образованием отсутствует система комплексного прогнозирования и планирования, основанная на прогнозах рынка труда и технологического развития. Распределение Минобрнауки России бюджетных мест в приоритетном направлении не имеет задачи мониторинга рынка труда (исключениями пользуются медицинские направления подготовки и специальности подготовки специалистов в сфере МВД), и стратегии экономического развития страны.

2. Снижение качества подготовки специалистов и менеджеров. В России достаточно количество выпускников с дипломами образования разного уровня, но остро не хватает именно квалифицированных кадров, в первую очередь инженерных и естественнонаучных специальностей. При этом, работодатели отмечают, что в настоящее время также недостает квалифицированных менеджеров и юристов.

3. «Утечка мозгов», статистическое измерение феномена которой в России выражается в следующих показателях: 2,4 млн. человек, отошедших от научной деятельности, 1,5 млн. докторов и кандидатов наук, эмигрировавших из страны. Потеря только одного ученого обходится государству в 300 тыс. долл. Ежегодный ущерб, наносимый России оттоком научных кадров, оценивается в 50 млрд. долл. С этим и связано практическое уничтожение научных школ [1].

4. Низкий уровень системы оплаты труда и падение социального статуса преподавательской, научной и инженерной деятельности. Внедрение различных программ государства по повышению уровня престижности педагогических специальностей в настоящее время, к сожалению, не достигла планки повышения конкурентоспособности педагогических специальностей, а также их востребованности абитуриентами.

5. Модернизация системы высшего профессионального образования, переход на двухуровневую систему образования, получение диплома бакалавра по различным направлениям и специальностям не находит спроса у работодателей. Причинами такой не востребованности бакалавриата, как первого уровня высшего образования специалиста могут быть следующие: низкий уровень полученных знаний специалиста, повышенная конкуренция на рынке труда (большой поток специалистов и магистров), объективизм политики отдельных компаний и др.

6. В системе российского образования значительно ослаблена одна из архиважных функциональных основ – формирование, развитие и трансляция ценностей, убеждений и норм поведения, обеспечивающих устойчивое развитие российского общества. В результате распространяются различные модели поведения населения, противоречащие стратегии модернизации страны.

7. Недостаточное финансирование системы высшего образования. По оценке некоторых специалистов сегодня в России на образование приходится 2,9% ВВП, тогда как в развитых странах – 4-5%. В пересчете на абсолютные цифры это означает, что по западным стандартам российское образование ежегодно недополучает примерно 250 млрд. рублей, или около 8,5 млрд. долларов [2].

8. Проблема взаимодействия вуза с выпускниками и сферой их трудовой деятельности. К сожалению, многие российские вузы не стремятся устанавливать прочные деловые связи со своими выпускниками, которые могут быть ценным источником информации о реальных процессах и тенденциях, происходящих в профильной отрасли экономики. Работодатель и выпускник практически не привлекаются к разработке и реализации программ совершенствования качества подготовки специалистов.

Представленный список, конечно же, не несет в себе весь спектр существующих проблем системы высшего профессионального образования. Неоспоримым фактом является то, что необходима трансплантация высшего образования в гибкую, динамичную систему, направленную на продвижение клиентоориентированного подхода. Клиентоориентированный подход позволяет управлять отношениями с клиентами, проводить мониторинг клиентов и рынка, поддерживать и развивать наиболее ценных и значимых клиентов, выводить из системы клиентов, представляющих для образовательного учреждения балласт и обновлять систему новыми продуктивными клиентами. Таким образом, клиентоориентированный подход рассматривает клиентов, как основной ресурс, обеспечивающий ее прибыльность, эффективность и конкурентоспособность. В рамках клиентоориентированного подхода качество внутренних клиентов – потребителей услуг, предоставляемых высшим учебным заведением, выступают:

1. Студенты университета, обучающиеся различных факультетов, курсов и образовательных программ университета и представляющие собой основной контингент внутренних потребителей услуг университета. Они отнесены к категории «прямых клиентов», непосредственно использующих результаты деятельности университета по всем направлениям. Специфика клиентоориентированного подхода в контексте изучения деятельности вуза,

по нашему мнению, заключается в рассмотрении роли студента как основного звена образовательного процесса.

2. Преподаватели университета – данная группа клиентов включает в себя профессорско-преподавательский состав, работающий в университете согласно штатному расписанию на основе трудового договора и(или) соглашения. К преподавателям университета отнесены лица, занимающие следующие должности: ассистент, старший преподаватель, доцент, профессор; также преподавателями являются лица, находящиеся на административных должностях, но осуществляющие преподавательскую деятельность и участвующие в учебном процессе в любой из его форм (лекция, семинар, практическое занятие, зачет, экзамен и др.).

3. Администрация университета – представляет собой людей, осуществляющих управление университетом. К этой группе клиентов – потребителей результатов деятельности университета, отнесены ректор и проректора университета, начальники и заведующие управлениями высшего учебного заведения, а также заведующие кафедрами, деканы и директора институтов, научно-образовательных центров, лабораторий, конструкторских бюро и иных подразделений вуза.

4. Персонал/сотрудники университета – представляют собой группу пользователей, состоящую из научных сотрудников, работников вышеперечисленных отделов и управлений, а также вспомогательного и обслуживающего персонала всех подразделений университета.

5. Обучающиеся на курсах повышения квалификации, дистанционной форме обучения и других формах – клиенты университета, пользующиеся его услугами по собственному желанию или по направлению от места работы, на коммерческой основе или согласно целевым федеральным, региональным и муниципальным программам, получающие в итоге диплом или сертификат государственного или установленного образца.

Внешними клиентами учреждений высшего профессионального образования являются:

1. Абитуриенты – часть населения, имеющая реальную или потенциальную возможность воспользоваться услугами университета по вопросу приобретения высшего образования. Данная группа может быть разделена на реальных абитуриентов (абитуриенты, подавшие документы на поступление), потенциальные абитуриенты – часть населения (преимущественно молодежь региона), которая имеет возможность стать студентами университета. К этой группе могут быть также отнесены учащиеся старших классов школ (лицеев, гимназий), колледжей, техникумов и училищ, выпускники вышеперечисленных заведений. Как отдельную категорию в этой группе можно выделить «потерянных» абитуриентов, выбор которых был сделан не в пользу университета. С нашей точки зрения, увеличение или уменьшение численности представителей данной группы может выступать ярким свидетельством повышения или понижения конкурентоспособности конкретного образовательного учреждения.

2. Родители – группа лиц, ответственных за выбор вуза студентами и абитуриентами, заинтересованных в их сотрудничестве с университетом, и являющихся с одной стороны косвенными пользователями результатов деятельности университета, а с другой, чаще всего, непосредственными заказчиками, оплачивающими полученную услугу, контролирующими и наблюдающими качество результата. К данной группе могут быть отнесены все лица, имеющие подтвержденное юридическими документами родство со студентами и абитуриентами университета. При этом, данный объект исследования может быть также разделен на категории: родители студентов, родители реальных абитуриентов, родители потенциальных абитуриентов, родители «потерянных» абитуриентов.

3. Работодатели – группа лиц, пользующаяся результатами деятельности университета в виде обученных специалистов по направлениям подготовки университета. Данная группа может быть разделена на две подгруппы: реальные работодатели – руководители организаций, у которых в штате работают выпускники университета; потенциальные работодатели – руководители организаций, где проходят практику студенты университета и руководители организаций, где потенциально может быть использован труд выпускников университета

(согласно выпускаемым специальностям). При этом в ходе анализа и оценки конкурентоспособности высшего учебного заведения может быть учтено мнение работодателей, сотрудники которых являются выпускниками университета, но по тем или иным причинам, работают не по специальности (такая ситуация не позволяет делать вывод о качестве результата и процессов университета клиентов на внутренних и внешних обусловлено наличием различных критериев оценки результатов деятельности университета у выделенных групп [3].

Таким образом, модернизация высшего профессионального образования напрямую связана с экономикой через обеспечение предпринимательских структур кадрами. Экономика, основанная на знаниях, означает, что главный ресурс – это кадры. Приоритет в подготовке кадров обусловлен требованиями нового технологического уклада экономики.

Проникновение высшей школы в сферу материального производства в развитых странах является движущей силой научно-технического прогресса, она обеспечивает ускорение процесса замещения технологического уклада в экономике. Интеграция образовательного, исследовательского и производственного процессов обеспечивает синергетический эффект и приводит к значительным институциональным изменениям.

Литература

1. Делягин, М. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис [Текст] / М. Делягин. – М: Вече, 2008. – 528 с.
2. Иванов, С.Ю. Основные тенденции и перспективы развития системы высшего образования в России [Текст] / С.Ю. Иванов, А.С. Иванов // *Almamater*. – 2009. – № 2. – С. 5 – 9.
3. Гулей, И.А. Управление организационной культурой в системе высшей школы [Текст] / И.А. Гулей // *Управленец*. – Екатеринбург. – №1. – 2013. С. – 68-76.

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНЕ

Т.Г. Терехова
г.Белгород, Россия

Российское законодательство гласит, что предпринимательская деятельность – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Получение прибыли – главная цель предпринимательства. На получение прибыли ориентированы все предприятия, находящиеся на хозяйственном расчете, функционирующие в условиях самокупаемости [1, с.34].

В настоящее время на рынке труда в регионе сложилась достаточно напряженная ситуация, не многие предприятия могут похвастаться положительной динамикой развития своего бизнеса и ростом прибыли. Проблема малых предприятий в регионе состоит в том, что многие из них оказались менее приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисный период.

Одна из значимых причин нынешнего застоя малых предприятий – отсутствие доступа к финансовым ресурсам и неэффективность существующих финансово-кредитных механизмов. Молодые предприниматели пытаются улучшить положение, опираясь на собственную инициативу и предприимчивость. Но помощи со стороны государства они пока не видят: в настоящее время в регионе нет ни региональных программ, ни других механизмов по финансовой поддержке молодых предпринимателей и малого бизнеса в целом. Во многом успешное развитие малого бизнеса зависит от деятельности государственных структур, как исполнительных, так и законодательных.

Государственные органы, которым поручены вопросы развития малого бизнеса, должны выполнять две функции: обеспечивающую и управленческую. Обеспечивающая

функция связана с предоставлением малым предприятиям финансовой поддержки, информационных ресурсов, госзаказов и т.д. Управленческая функция касается вопросов планирования, оперативного управления, контроля. Реализация этой схемы должна обеспечивать устойчивость и эффективность развития малого бизнеса.

Целенаправленная государственная поддержка малого предпринимательства исключительно важна для переходной экономики России, поскольку, конкурентоспособное в международных масштабах народное хозяйство фактически не может существовать без эффективно функционирующего малого предпринимательства. В нынешних условиях, когда для мелкого бизнеса инфляция и нехватка заемного капитала являются еще более серьезными проблемами, чем для крупных предприятий, такая поддержка особенно важна. Формально государственная поддержка малого предпринимательства уже несколько лет признается в правительственных документах одним из главных направлений экономической реформы. Она должна способствовать развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широких слоев собственников и предпринимателей.

Мелкие предприятия стали индикатором общего состояния дел в экономике, они наиболее чутко реагируют на изменения хозяйственной конъюнктуры. Мелкие фирмы, как правило, не имеют такой возможности, как экспорта капитала и это вынуждает интенсивно пересматривать свою производственную и сбытовую деятельность. Слабая государственная, а также региональная поддержка играет большую роль в развитии бизнеса в регионе.

Также, не мало важной, является проблема бюрократизации государственного аппарата, несовершенство законодательной базы, отсутствие системы глубокого анализа деятельности предприятий. На уровне центрального правительства принимается огромное количество решений в поддержку малого предпринимательства, но никто не борется с тем, что любой человек, желающий заняться бизнесом, должен потратить уйму времени и денег лишь на то, чтобы получить всевозможные справки и разрешения. Также очень большой налоговый вычет за ведение бизнеса. Неоправданно высокое налогообложение убивает в России малое предпринимательство (многочисленные налоги и сборы нередко оставляют предприятию лишь 5–10% полученной прибыли). Еще одна проблема – кредитование, банки выделяют кредиты на открытие малого предпринимательства под 20%, это очень большой процент для начинающих фирм.

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, таких как производственная, хозяйственная, коммерческая, торгово-закупочная, посредническая, инновационная (связанная с капиталовложениями), консультационная, оказание услуг, финансовая (включая операции с ценными бумагами) и т.д. Есть сферы экономики, в которых предприятия малого бизнеса играют решающую роль. Во-первых, это вся сфера услуг, в том числе технические услуги, включая ремонт и техническое обслуживание машин и оборудования; консультационные услуги; бытовое обслуживание населения. Во-вторых, торгово-закупочные операции, а также посредническая деятельность.

Рассматривая проблемы развития малого предпринимательства в регионе, препятствующие достижению высоких результатов в бизнесе необходимо предложить ряд мероприятий для повышения эффективности деятельности малого бизнеса.

По нашему мнению, комплекс первоочередных мер по развитию малого предпринимательства в регионе должен осуществляться в следующих направлениях:

- нормативно-правовое;
- финансово-кредитное;
- обеспечение безопасности;
- информационно-техническое;
- организационное;
- кадровое и консультационное обеспечение;

– внешнеэкономическая деятельность [2, с.18].

Для успешного развития малого предпринимательства в регионе необходимо:

1. Финансовая, кредитная и инвестиционная поддержка малого предпринимательства должна сочетать оптимизацию налоговых льгот, развитие системы кредитования и создание благоприятного инвестиционного климата с участием специализированных фондов и других финансовых институтов. Сочетание мер прямой и косвенной поддержки должно способствовать формированию необходимого стартового капитала для вновь создаваемых фирм, а также развитию существующих малых предприятий и преодолению негативной тенденции ухода этих предприятий от налогообложения. Должны быть сохранены установленные действующим законодательством налоговые льготы для субъектов малого предпринимательства. Предстоит упростить систему учета и отчетности субъектов малого предпринимательства для получения основной информации, необходимой для решения вопросов налогообложения.

Совершенно очевидна необходимость дифференцированного налогового подхода к предприятиям разного профиля деятельности. Более низкие ставки налогов должны применяться для наиболее важных, приоритетных отраслей.

В настоящее время необходима разработка новой парадигмы развития российского малого предпринимательства, функционирования систем его государственной поддержки. Ключевым моментом здесь должна быть устойчивая хозяйственная кооперация малого, среднего и крупного бизнеса, что в свою очередь должно стать объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

2. Непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная поддержка. Она осуществляется в различных формах: стимулированием производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставлением налоговых льгот, дотацией льготного банковского кредитования, созданием информационно-консультативных и научно-технических центров, развитием системы страхования, организацией материально-технического снабжения. Важную роль играют принятие и исполнение специального законодательства и усиление контроля за его выполнением, а также разработка муниципальных программ по развитию предпринимательства.

3. Человеческий фактор: причина – низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства, пути решения – их обучение и социальная дифференциация. На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На «живучести» малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды.

Таким образом, развитие малых предприятий при преодолении кризиса в регионе служит важным средством оздоровления экономики. Сейчас предпринимательство (в том числе и малые его формы) нуждается в поддержке для «укрепления своих позиций» на новом, достаточно молодом для региона рынке – это курортный бизнес. Развитие, которого, позволит вывести регион на новый этап экономического развития и зарубежные рынки.

Литература

1. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // Российский экономический журнал. – 2013.
2. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. – М.: Экономика, 2010.
3. Шахмалов Ф. Малое предпринимательство в системе рыночных реформ: проблемы роста и выживания // Вопросы экономики. – 2013.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Г.Г. Забнина
г.Белгород, Россия*

Создание устойчивой системы регионального социально-экономического развития должно базироваться на принципах устойчивого развития.

Важно отметить ситуацию Российской Федерации. Сложившаяся в России экономическая обстановка, действующие механизмы формирования регионов, а также финансово-экономической базы муниципальных образований – есть все то, что содействует в реализации стратегий роста и развития регионов, их устойчивого и продуктивного существования. Следует рассмотреть многообразные подходы к устойчивости регионов, как социально-экономических систем.

Современный регион России – это тонко отлаженный механизм, сложная структура, имеющая много уровней, обладающая определенной динамикой внутри системы и являющаяся стержневым элементом национальной экономики. Для регионов, как экономических систем характерны сочетание элементов, некие части совокупности. Сюда входят комбинации социальной, экономической, экологической, информационной и иных составляющих. Наличие массы сложных элементов, большого количества разнообразных связей, циркуляция больших потоков материальных, финансовых и информационных ресурсов внутри системы, а также внешние циркуляции. Для Федеративного государства, соответственно применительно к России, ключевыми стоят проблемы, безопасности, самостоятельности и устойчивого развития регионов в экономическом смысле.

В состав таких систем входят так же такие социально-экономические организации как мировое сообщество, все государственные образования, отрасли хозяйства, некоторые предприятия, союзы государств федеративные единицы – деления внутри государства.

Социально-экономическая система, находясь во взаимосвязи со многими другими категориями, впитала в себя ряд междисциплинарных особенностей. Соответственно теория устойчивости такой системы также опирается на подобных взаимодействиях:

- система, характеризуется иерархией устроенных подсистем, движением своих частей и обязательно развитием в своей совокупности, наличием или недостатком ресурсов для дальнейшей жизни и развития.

- значимой категорией является структура, как совокупность элементов одной системы, определенным образом вступающих в связанные отношения между собой.

- потенциал – неотъемлемая часть, которая должна быть присуща каждой системе. Без потенциала, как ресурса для дальнейшего развития, жизненного капитала, существование системы теряет смысл.

- развитие – как один из главных смыслов существования системы. Это изменения системы, приобретающие структурную, качественную, количественную форму. Также они могут отражать характер функционирования системы.

- для социально-экономической системы возможна эволюция из одного вида в другой.

Устойчивость в частности, социально-экономической системы значительно отличается от иной устойчивости: технической, материальной. Поскольку здесь главной характеристикой выступает не состояние некоего равновесия или способность возвращения к нему в случае колебаний и иных влияний, или сохранение траектории движения, заданной изначально. В социально-экономической системе главной выступает способность эффективно использовать, самостоятельно изменять ресурсы своего развития, наращивать положительные показатели своего изменения, не изменяя затраты базовых, невозобновляемых ресурсов.

Создание социально-экономической системы региона, отвечающей требованиям устойчивости должно основываться на принципах устойчивого развития. Такими основополагающими точками являются:

- повышение качества жизни;
- экономное природопользование;
- направленность на сохранность здоровья людей;
- удовлетворение жизненных потребностей. Причем нынешнего и будущего поколений;
- как основа – безопасность экологии;
- искоренение бедности;
- эффективные структуры производства;
- эффективные структуры потребления;
- защита климата и озонового слоя;
- искоренение насилия в любой форме, как по отношению к человеку так и к природе;
- партнерство в процессах глобализации.

В теориях устойчивого развития социально-экономических систем выделяют некоторые подходы к оценке их устойчивости. Первым подходом выставляют методику расчета "Истинных накоплений" или (Genuine saving), разработанного Всемирным Банком для оценки устойчивости экономики. Такой подход (Genuine Saving) имеет определенные преимущества над некоторыми другими типами расчетов, поскольку дает регионам единые, от этого понятные позитивные или негативные цифры. Постоянные только отрицательные результаты могут интерпретироваться как факт того, что регион идет по неустойчивой траектории движения, что может повлечь только негативные эффекты в долгосрочной перспективе.

Второй подход к оценке устойчивости таких систем разработан Йельским и Колумбийским Университетом. Расчет индекса устойчивости Окружающей Среды – Environmental Sustainability Index. Значение этого индекса рассчитывается по двадцати двум индикаторам. В процессе переменным присваивают равноправный вес при расчете индекса, поскольку общепризнанные приоритеты в рейтинге экологических проблем отсутствуют. В расчетах касательно стран, наиболее устойчивыми судя по данному индексу стали Финляндия, Норвегия, Канада, Швеция, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия, Австрия, Исландия, Дания и США.

Третий подход подразумевает анализ благосостояния. Рассматривается расчет Индекса устойчивого экономического благосостояния (Index of Sustainable Economic Welfare), рассчитанный американскими учеными Коббом и Дэли. Величина этого индекса находится как размер произведенного продукта на душу населения, скорректированный на сумму затрат на социально-экономические и экологические факторы.

Большое признание и распространение в мире получила система экологических индикаторов Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР). Такая модель выявляет причины и следствия экономической деятельности и экологическими и социальными обстоятельствами, а также ориентирует и показывает взаимосвязь этих. Поэтому эти показатели помогают выработать верную стратегию работ в этих сферах.

Изобилие индикаторов изображающих понятие "устойчивого развития", сходятся в одном – они учитывают соотношение текущих и перспективных жизненных потребностей.

Мода на разработку региональных программ и методик устойчивого развития, сохраняется до сих пор, вплоть с середины 90-х годов. В таких методиках целевые установки, непосредственно, касательно регионов и конкретно сориентированы на применение существующих предпосылок для стабилизации и эффективного социально-экономического положения определенных федеративных единиц. Однако не до конца решенным остается вопрос о показателях и критериях региональной устойчивости. Рекомендованные Минэкономразвития методики определения уровня социально-экономического развития регионов не ликвидируют дефекта универсального подхода, и все же требуют адаптивной корректировки.

Важно подчеркнуть тот факт, что сформировавшаяся экономическая ситуация в России, действующие механизмы формирования финансово-экономической региональной базы на современном этапе не характерно содействую реализации стратегий устойчивого развития. В России практикуется неэффективная и недолговечная модель развития территориальных единиц. Регионы вынуждены использовать интенсивную эксплуатацию природных ресурсов в основном как единственного источника формирования доходов бюджета.

Исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для эффективного движения Российской Федерации к устойчивому развитию в целом, необходима хорошо разработанная, последовательная и эффективная экономической, инвестиционной, экологической стратегия регионов России, а также успешная реализация региональной политики. Устойчивое развитие – представляет собой сложный и долговременный процесс, затрагивающий все проблемы развития в долгосрочной перспективе как страны в целом, так и её отдельных регионов.

Литература

1. Володченков, И.В. Эколого-экономический механизм формирования городского землепользования в условиях рыночной экономики [Текст]: диссертация кандидата экономических наук : 08.00.05 / И.В. Володченков – Ростов-на-Дону, 2010. – 151 с.

2. Шовгенов, Т. М. Инновационная деятельность как механизм социально-экономического развития ЮФО [Текст]: Т. М. Шовгенов // Наука. Образование. Молодежь: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. – Майкоп, 2010. – С. 3.

3. <http://region.mcnip.ru>.

4. <http://minregion.ru>

5. <http://belregion.ru>

Секция 6

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

BUILDING A MODEL FOR SUSTAINABLE GROWTH. SYSTEMATIC ECONOMIC CYCLE: ECONOMIC GROWTH VS ECONOMIC DEVELOPMENT

*Teng Delux
Cambodia*

What is economics? Economics is the studies, researches, uses, monitor and control of resources efficiently and effectively for the long-term growth. In economic theory, the main questions of what to produce, for whom to produce and how to produce are always raised, it sound like a simple questions, but these play very important role in the stages of planning for the competition in the markets both local and international. Many researches among economists and experts have found out different approaches to build a sustainable economic development and why there is a differences between the gap of development between country and country, region and region and how to see it in one picture?, so in this research we have developed the model for sustainable growth called systematic economic cycle: economic growth vs economic development (see annex 1). There are three main components to deal with the combined of fiscal and monetary policies in securing the sustainable growth and enhance the competitiveness of the nation; those are resources allocation, wealth redistribution and macro-economic stability.

1. The role of state in building sustainable development

Maximizing the power of the market for the good of all people, a more active government is needed. Without the rules and laws and enforcement power that only government can provide, the market may not in fact allocate resources in the most efficient manner, and much less in an equitable manner. Showed the market participants in annex 1, state is the core player bringing the markets into process and operation.

1.1 The role of state in resource allocation: resource markets

With the markets of ideas and innovations, with the competition for the best solution, the market economy creates a dynamic progress that provides the best opportunity for prosperity. Resource markets are land, mountain, island, river, forest, oil, metal and other natural resources existing in the country, so the efficiency and effectiveness of resource allocation through public participation by enhancing the transparent and accountable bidding process, then selecting the best project with high social-economic effect which guarantee the long-term growth and economic diversification, especially the high value-added chain projects. It is the most important approach to bring down poverty by creating jobs for many millions of families in developing countries. And it must be jobs with high or at least decent productivity in order to provide the workers and employees with reasonable income and to be sustainable in the increasing competition in our globalization process. The state cannot solve the problem of poverty mainly through social assistance and cash transfers. These instruments always can only play a complementary role in reducing poverty.

1.2 The role of state in creating fair competition and good investment climate: production markets

In seeking inclusive growth, a country needs a Competition Law that counters monopolistic practices and abuse of economic privilege. In the interest of increasing good employment as well as providing consumers with competitively priced, high quality products, the economy must open itself up for foreign investments, while at the same time increasing opportunities for national compa-

nies abroad. Active support will be provided to industries and businesses that need to modernize in order to improve their international competitiveness. This will result in much better opportunities for small and medium domestic and foreign investors and in strong benefits for the consumers. When the production markets are functioning, factories and businesses are operated, both direct and indirect jobs are created and effect multiplication will be big, then the state can generate more revenue in the budget allowing spending more on public expenditure.

1.3 The role of state in promoting economic stability: domestic and international markets

Maintaining the economic stability, state need to solve the issues such as: short-term growth (business cycle), long-term growth (investment), inflation and unemployment. State can facilitate the good environment for fair and transparent competition reducing the possibility of bankruptcy of the SMEs and this can help through R&D, innovation and new market creation. Building investor confidence and trust by protecting the property right, enhancing security and stability and respect the rule of law. Inflation and unemployment rate must be low through the flexible of monetary and fiscal policy.

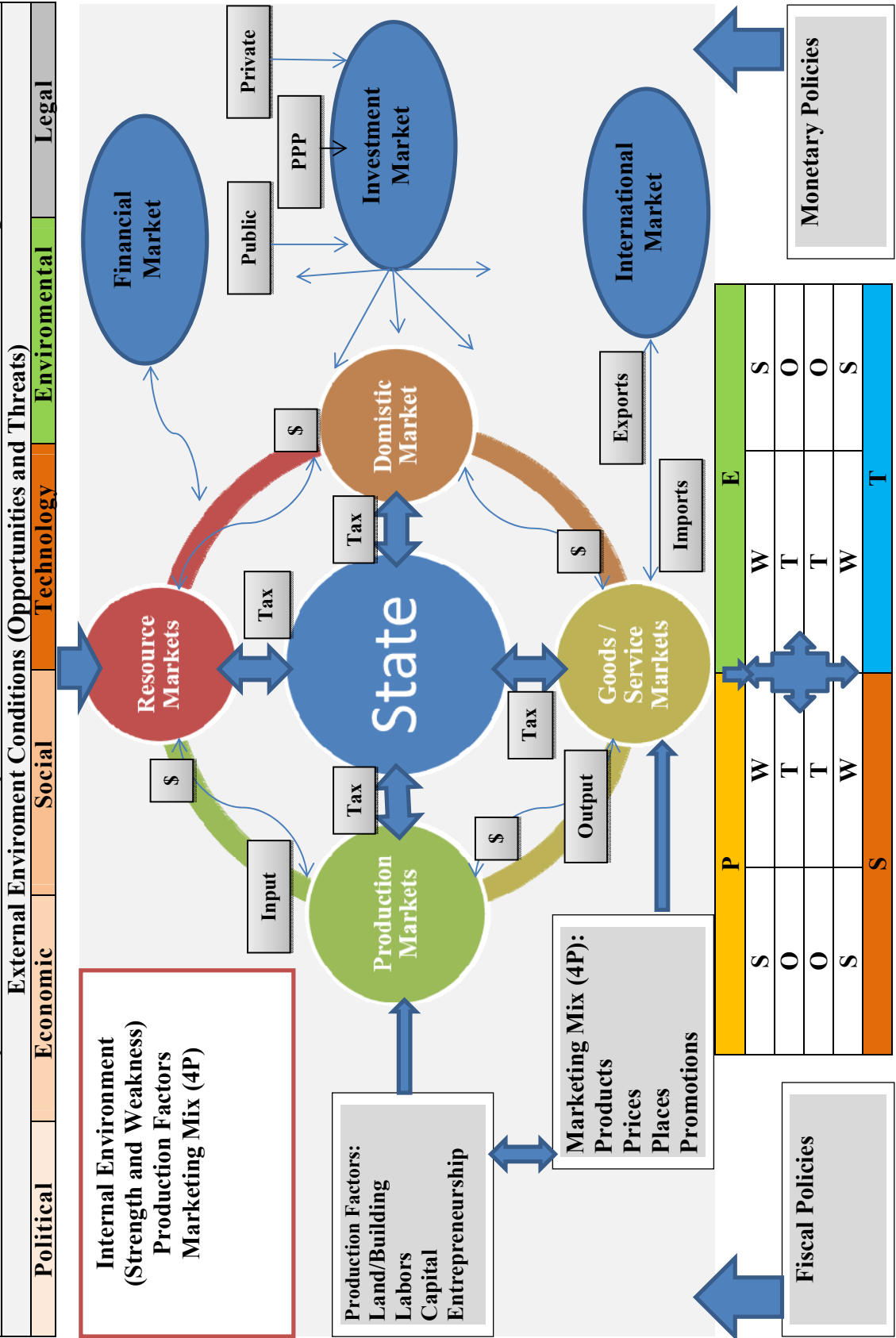
2. SWOT-PEST strategies: external and internal environment affecting economic development

The six conditions called PESTEL (political, economic, social, technology, environment and legal) are the external conditions affecting the functioning of the economic cycle which define the opportunities and threats to state and businesses. The internal environments of this model define the strength and weakness which include the production factors and marketing strategy to compete in domestic and international markets. After analyzing the SWOT of external and internal factors we can develop the SWOT-PEST strategy to push for a more stable economic development (annex 1).

The fast move of economic cycle, the fast economic growth and development, then wealth being are created in society and the gap of development between the rich and the poor are reduced. The state get the revenue from tax collection, leasing and selling state property as well as state investment should be more transparent in the wealth redistribution by enhancing: the responsibility of the state for hard and soft infrastructure, quality education for all, upgrading the public health system, the vocational training system and security as well as building up social insurance systems.

This model gives the clear overall picture on how the economy function allowing identifying the SWOT of the economy by creating the proper policies to respond to any changes of the competitive environment of the global economy. This will serve as an instrument for policy making in job creation, fighting with poverty and improving long-term and sustainable growth.

Annex 1. Systematic Economic Cycle: Economic Growth VS Economic Development



ECONOMIC PROBLEMS OF THE BELGOROD REGION

*Y.V. Zaryanova
Belgorod, Russia*

Due to the fact that in the Belgorod region there are a number of serious economic problems that threaten a violation of the sustainable development of the region, by far the pressing question of the development of integrated methods for solving them. We will consider dynamics of threat of economic stability of Belgorod. We will prove the author's method of the solution of economic problems of the region.

This paper proposes an approach to solving the economic problems of the Belgorod region and sustainable development of the region in the future.

In the conditions of formation and development of the market relations in our country development of regional economic systems taking into account natural and economic conditions and features is of particular importance.

The region is understood as a certain subsystem of a national economy which will be organized on the basis of interaction of branch and territorial division of labor.

The region is territorial form on a uniform economic field which in essence is carrying out an intermediary role between macro – and microeconomics, providing optimum performance of all systems: economic, social, political, national and by that in general in the territory of the state. This definition belong to Dobrynin L.I. economists and Tarasevich L.S. [3, p. 251].

However there are negative phenomena which badly influence region economy, breaking its stability and development. These are processes and the phenomena of economic, social and legal character which action causes violation of stability of development of production, its settled structure, strengthening of territorial dissociation and the general deterioration of activity of the population. They are called threats, or problems.

The Belgorod region is the region with high economic, investment and innovative potential, however recently in its economy some negative phenomena began to amplify. We will consider them one after another.

The Belgorod region created image of the developed and perspective agro-industrial region long ago. According to the report of the Government of the Belgorod region for 2013, on the volume of realization of pigs and birds on slaughter in the agricultural organizations the area won first place among regions of the Russian Federation [6]. The plant growing of the region is characterized by the developed system of hothouse complexes, a crop rotation and irrigation of lands. In this regard, the solution of such problem as discrepancy of capacities of processing to production of agricultural raw materials is necessary. This problem conducts to big losses of production of agriculture, and also promotes export of agricultural raw materials for processing to other regions of Russia (The Moscow, Voronezh areas, etc.). Investment into construction of the overworking enterprises will allow not only to raise the income of the regional budget, but also to create new workplaces.

Serious threat of economic security of the region is power vulnerability of the Belgorod region. The large industrial enterprises of the region, such as JSC Oskol Electric Steel Works, JSC Lebedinsky GOK, JSC Stoilensky GOK, JSC Energomash (Belgorod), need continuous power supply. At the same time, two reactors of the New-Voronezh NPP are close to the termination of term of operation. So, in 2010 at power plant there was an emergency stop of the third power unit. We will note what exactly the New-Voronezh NPP delivers the main part of the electric power to leading enterprises of the Belgorod region.

Therefore the Government of the Belgorod region needs to provide:

1. Assistance to energy saving of the population. It can achieve, providing subsidies for warming of facades of houses, installation of energy saving devices of lighting.
2. Development in the field of systems of alternative receiving the electric power. Here it is possible to address to experience of the region which recently was a part of the Russian

Federation – the Crimea where the share of the solar and wind electric power makes 30% of total of consumption [9].

3. Introduction of energy saving technologies at the industrial enterprises of the region.

One of the major is the problem of restructuring of mining branch. For today profitability of production of iron ore raw materials decreases because of exhaustion of stocks with the high content of iron, increase of depths of the developed layers, growth of costs of nature protection actions and decrease in the income from processing of waste of a mining complex in construction materials. According to information of bodies of statistics of the region, in 2013 the index of industrial production in the sphere of mining in comparison with 2012 in comparable conditions made 98,1%, that is decreased by 1,9%. Proceeding from a tendency of quarter indicators of 2014, this year it again will decrease. In this regard, the comprehensive program of restructuring of mining branch of the region is necessary.

For development of economy of area and increase of a standard of living of the population the question of attraction of investments is key. So, investments into fixed capital of the enterprises of the region from January on сентябрь 2014 made 78,4 billion rubles. In comparison with the similar period of 2013, this indicator decreased by 4,2% [7]. If to take in attention such nation-wide negative tendencies as depreciation of Russian ruble and high inflation, the fact of deterioration of investment appeal of the Belgorod region is obvious.

For the solution of this problem the following steps will be effective:

1. Decrease in rates of regional taxes, improvement of a tax policy of the Belgorod region;
2. Optimization of tariffs for energy carriers for the industry and population;
3. Development of engineering infrastructure of the region.

The hidden unemployment will become serious threat for region economy in the next years. According to the Government of the Belgorod region, the level of registered unemployment in the region for January 1, 2014 made 0,93% that is lower than a level of similar date 2013 on 0,11 percentage points. However this indicator doesn't display a real situation in the region. Areas, many of citizens, simply don't consist on the account in jobcenters of the population.

Due to the political crisis in Ukraine, armed conflict on Donbass, only the number of officially registered refugees makes about 1,7 thousand people [8]. Actually many their citizens of Ukraine at the moment received a shelter at the relatives and don't get registered. By different estimates, the number of refugees of their Ukraine in the Belgorod region is made from 7 to 15 thousand by persons. The majority of these people aren't going to come back to Ukraine and connect the further destiny with our region. Thus, in the future they, having received allowing documents, will apply for workplaces in the Belgorod region.

In this regard, assistance to jobless citizens in development of own personal subsidiary farm or business is necessary.

On the project of microfinancing of small business in 2013 161 loans up to 1 million rubles in size of 109,4 million rubles are provided to businessmen of the region. From them 70,9 million rubles were provided by the Belgorod regional fund support small and average business. In the next years it is necessary to increase the budget of this fund, and also to render assistance to businessmen in receiving the credits for development of business in preferential interest rates.

Except above-mentioned, the question of the solution of such regional problems, as is actual: improvement of an ecological situation in industrial centers with high concentration of metallurgical and chemical productions, growth of a gross regional product, increase of efficiency of use of human potential.

Thus, the comprehensive program made taking into account world and all-Russian experience of increase of stability of regional economy is necessary for the solution of economic problems of the Belgorod region.

References

1. Dobrynin, A.I Economic theory [Text]: textbook for universities. 4th ed. / Ed. A.I Dobrynin, L.S Tarasevich. – SPb.: Peter, 2009. – 560 p.

2. Latysheva, M.A Econometric modeling of inequality of socio-economic development of regions of the Russian Federation [Text]: the dissertation. – Volgograd: VSU Edition, 2010. – 196 p.
3. Moroz, A.I Socio-economic development of the region: problems and ways to solve them [Text]: monograph / Ed. A.I.Moroz, G.M.Lycha. – Grodno: YKSUG, 2007. – 258 p.
4. Morozova, T.G, Pobedina, M.P, Polyak, G.B, Shishoff, S.S. Regional Economy [Text]: a textbook for universities. – M: Unity, 2001. – 320 p.
5. Vidyapina, V.I. Regional economy [Text]. – M: INFRA-M, 2007. – 666 p.
6. Information on the economic and social development of the Belgorod region in 2013 [Electronic resource]: Official website of the Governor and the Government of the Belgorod region – Access: <http://www.belregion.ru/region/priorities/>
7. Information on the economic development of the Belgorod region in January-September 2014 [Electronic resource]: The official website of the Governor and the Government of the Belgorod region – Access: <http://www.belregion.ru/region/priorities/>
8. In the Belgorod region profits of more than 1.7 thousand Ukrainians [Electronic resource]: Rossiyskaya Gazeta // Access: <http://www.rg.ru/2014/06/23/reg-cfo/bel-anons.html>
9. The share of renewable energy in the Crimea – 30% [Electronic resource] – Access : <http://alternativenergy.ru/novosti-alternativnoy-energetiki/509-alternativnaya-energetika-krym.html>

COMPARISON THE IS-LM MODEL IN CLOSED AND OPEN ECONOMY

*N.A. Kolesnikova
Cergy-Pontoise, France*

The IS-LM model is a common and essential tool used in the teaching of macroeconomics. One benefit of learning the IS-LM model is that it provides a useful instrument to examine the determinants of the effectiveness of monetary and fiscal policies in generating a short-term change in the balance of the gross domestic product (GDP) [4, 65].

The IS–LM model focuses on the goods market, which determines the equilibrium level of output, with equilibrium on the money market. The model deals with the assessment of aggregate demand in the short run, and in a closed economy. The short run is defined as the period of time during which the price level is fixed (there is no inflation), in the sense that it does not change in response to variations in other macroeconomic variables [1, 29].

In the closed economy, we ignore the effect of foreign trade on domestic aggregate demand.

The total demand of goods that is defined by Z can be written using the decomposition of GDP as:

$$Z = C + I + G + X - IM \quad (1)$$

From formula 1, it is clear that demand of goods is the sum of consumption, investment, government spending, exports, minus imports [2, 62].

As we notice before in closed economy a country does not trade with the rest of the world and is not effected from foreign trade ($X = IM = 0$), therefore we can rewrite demand function as [3]:

$$Z = C(Y_d) + I + G \quad (2)$$

Now we will give an explanation of every variables of this model and illustrate general idea with a help of graphs.

Consumption decisions depend on many factors. The main one is surely income or, more precisely, disposable income (Y_d), the income that remains after consumers have received transfers from the government and paid their taxes [5, 110].

Y_d has the positive sign that reflects the fact that when disposable income increases, so does consumption.

Investment depends primarily on two factors: production and interest rate, which have opposite signs because the higher the interest rate, the more expensive it is to borrow in order to invest, the lower the level of investment ($I = I(Y, i)$).

The third component for closed economy is the government spending. The government spending refers to the demand for goods and services of the public sector and usually we assume that it is taken in an autarky and open economy as well.

Taking in account all details of given above variables we get following equation [3]:

$$Z = C(Y_d) + I(Y, i) + G \quad (3)$$

Turn to equilibrium in the goods market it is fact that to achieve equilibrium level production of goods should be equal to the demand for this goods. This relation is showed with a help of given below figure 1 [2, 64].

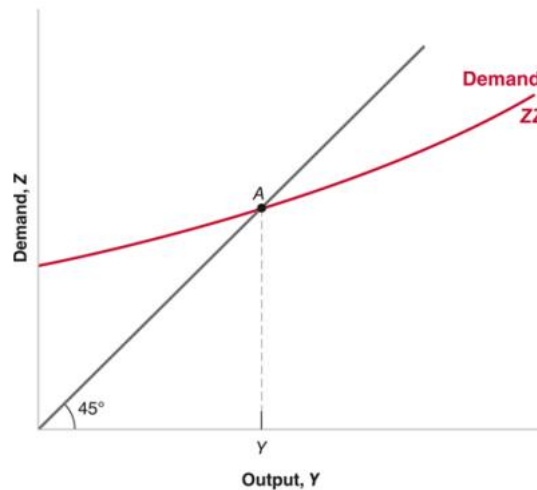


Figure 1. Equilibrium in the goods market

Turning back to the IS model for open economy it is necessary to notice that now we will concentrate on import and export that occur when a country starts to cooperate with another countries.

Import is the part of domestic demand that falls on foreign goods. Obvious it is effected by domestic income, as an example higher domestic income leads to a higher domestic demand for all goods, both domestic and foreign. Imports also clearly depend on the real exchange rate – the price of domestic goods in terms of foreign goods. We can consider the import within these conditions through given below equation 4[5,112]:

$$IM = IM(Y, \mathcal{E}) \quad (4)$$

The function of import has a positive sign through the fact that an increase in domestic income, Y , leads to an increase in imports and an increase in the real exchange rate, \mathcal{E} , leads to an increase in imports, IM .

Exports are the part of foreign demand that falls on domestic goods. There are two factors that have impacts on an amount of export such as: foreign income and real exchange rate.

Let Y^* denote foreign income (equivalently, foreign output), therefore we write exports as function of foreign income related with real exchange rate (equation 5) [3].

$$X = X(Y^*, \mathcal{E}) \quad (5)$$

Foreign income and real exchange rate act in different direction because an increase in foreign income leads to an increase in exports on one hand, but on another side, an increase in the real exchange rate leads to a decrease in exports.

Collecting the relations we derived for the components of the demand for domestic goods, Y , we get equation 6 [3].

$$Y = C(Y - T) + I(Y, i) + G - IM(Y, \mathcal{E})/\mathcal{E} + X(Y^*, \mathcal{E}) \quad (6)$$

Figure 2 illustrates the equilibrium on goods market in open economy and consequently an effect on trade balance [2, 153].

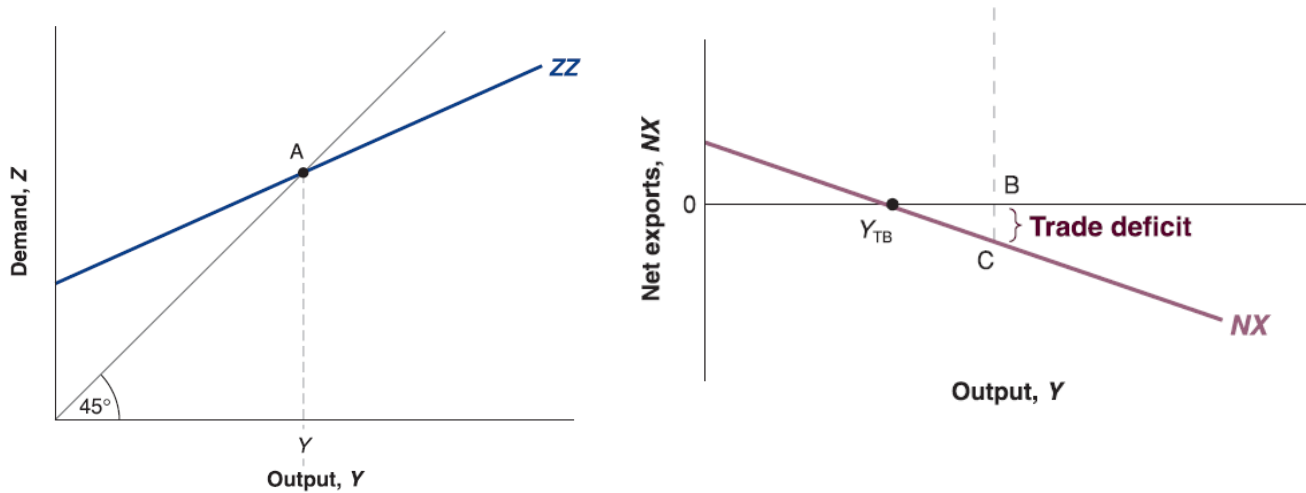


Figure 2. Equilibrium output and net exports

The goods market is in equilibrium when domestic output is equal to the demand for domestic goods. At the equilibrium level of output, the trade balance may show a deficit or a surplus.

Going on start to discuss the LM model that describes equilibrium of financial market. The demand for money in the economy as a whole is just the sum of all the individual demands for money by the people in the economy. Therefore, it depends on the overall level of transactions in the economy and on the interest rate.

We can write the relation between the demand for money, nominal income and the interest rate as it is shown in equation 7 [3].

$$M_d = YL(i) \tag{7}$$

As we know from the basic economy theory the condition of money supply we can write the equation of equilibrium on financial market in terms of autarky (equation 8) [3].

$$M/P = YL(i) \tag{8}$$

As a result, we can consider the LM model as equilibrium condition on financial market through relations between money supply, money demand and interest rate. The figure 3 shows dependence of variables from equation 8 [6, 15].

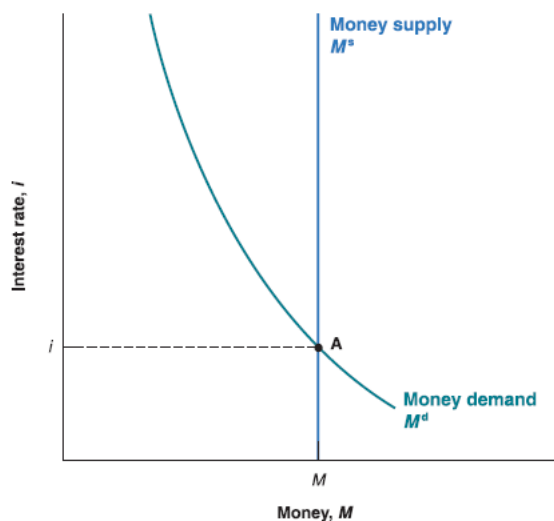


Figure 3. Equilibrium on the financial market

The LM relation is exactly the same in an open economy as in a closed economy. The LM curve is upward-sloping. For a given value of the real money stock, M/P , an increase in output leads to an increase in the demand for money and to an increase in the equilibrium interest rate.

The *IS* relation follows from the condition that the supply of goods must be equal to the demand for goods. It tells us how the interest rate affects output. The *LM* relation follows from the condition that the supply of money must be equal to the demand for money. It tells us how output, in turn, affects the interest rate. We now put the *IS* and *LM* relations together. At any point in time, the supply of goods must be equal to the demand for goods, and the supply of money must be equal to the demand for money. Both the *IS* and *LM* relations must hold. Together, they determine both output and the interest rate [2, 158].

According to economic theory the graphic illustration of equilibrium on financial and goods markets in open and closed economy is the same because we ignore many factors and concentrate just on equilibrium conditions which means that only one equilibrium is possible (Figure 4).

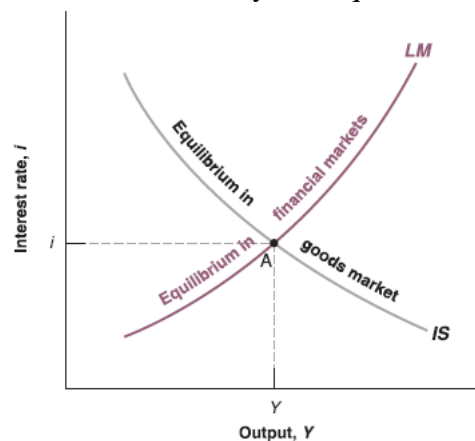


Figure 4. The *IS*–*LM* model

From figure 4 it is clear that the equilibrium in the goods market implies that an increase in the interest rate leads to a decrease in output. This is represented by the *IS* curve [3].

Equilibrium in financial markets implies that an increase in output leads to an increase in the interest rate. This is represented by the *LM* curve. Only at point A, which is on both curves, are both goods and financial markets in equilibrium.

But there is a difference from equilibrium in a closed economy such that an increase in the interest rate reduces output both directly and indirectly (through the exchange rate): the *IS* curve is downward-sloping. Given the real money stock, an increase in output increases the interest rate: the *LM* curve is upward-sloping.

Now we conclude what we have done before. The general *IS*-*LM* model has different assumptions due to the type of economy. So in a closed economy or autarky equilibrium depends on consumption, investment, government spending and of course on equilibrium conditions on the financial market.

In an open economy, we take into account the impact of international trade on the real exchange rate that is related with net exports.

References

1. Anna Ing Morin, (2013) “Introduction to Macroeconomics: The *IS*-*LM* Model” Department of Economics, London, – 34.
2. Blanchard, O, Amighini, A, Giavazzi, F (2012) “Macroeconomics – a European perspective” Printed and bound by Rotolito Lombarda, Italy, – 580.
3. Eichenbaum, M. (2010), “What Shortcomings in Macroeconomic Theory and Modelling have been Revealed by the Financial Crisis and how should they be Addressed in the Future?” Comments from an ECB panel, <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~yona/research.html>
4. María del Pópulo, (2011), “Economic Analysis and Political Economy”, Department of Financial Economics and Operations Management, University of Seville, – 135.
5. Polito, V and Brendon, C, (2014) “Macroeconomics” Undergraduate study in Economics, Management, Finance and the Social Sciences Published by: University of London © University of London, -269.

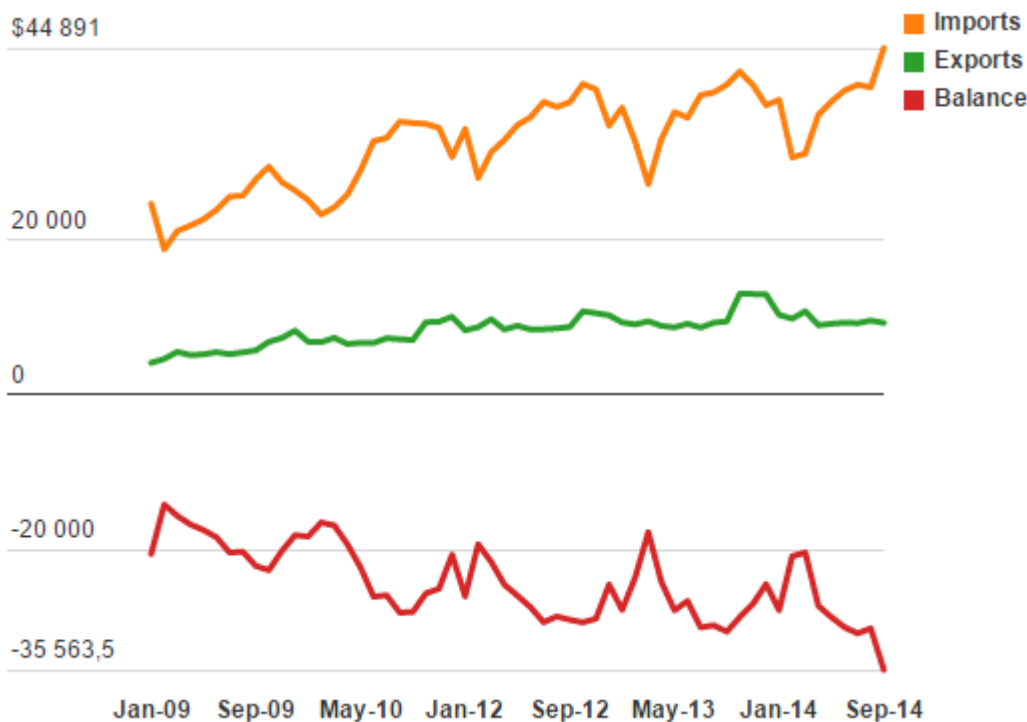
6. Vroey, M., Malgrange, P. (2011), “The History of Macroeconomics from Keynes’s General Theory to the Present” Discussion Paper, IRES, Louvain University and CEPREMAP, – 28.
7. Young, W. (2012), “The Keynesian Revolution and IS-LM: From Enigma to Conundrum” Oxford: Oxford University Press, 126–42.

EURASIA: REGION POLITICAL ECONOMY CHANGES IN SPECTRE
OF RUSSIA-CHINA INTEGRATION

*I.M. Luksha, R.M. Luksha
Belgorod, Russia,
Liu Yavey, Liu Jing, China*

When considering the economic cooperation between Russia and China we can not ignore the current status, trends and risks of the global economy development. As one of the possible threats to the stability of the world economy the weakening of the US dollar in world trade can be distinguished and, as a result, disruption of the current global financial system. The position of the US dollar as a world currency is largely dependent on the state of the foreign trade between the USA and China.

U.S trade gap with China from year to year is grows faster [1] and is still staying – one of the largest world economy problem or symptom of global economic imbalance [2]. The reason for this is large amount of foreign currency (USD dollars, first of all) in China’s reserve (t.m. – possibility of global monetary influence) and revaluation of the USD because of the U.S. huge cumulative trade deficit with Asia region (the biggest trade deficits recorder with China, Japan etc).

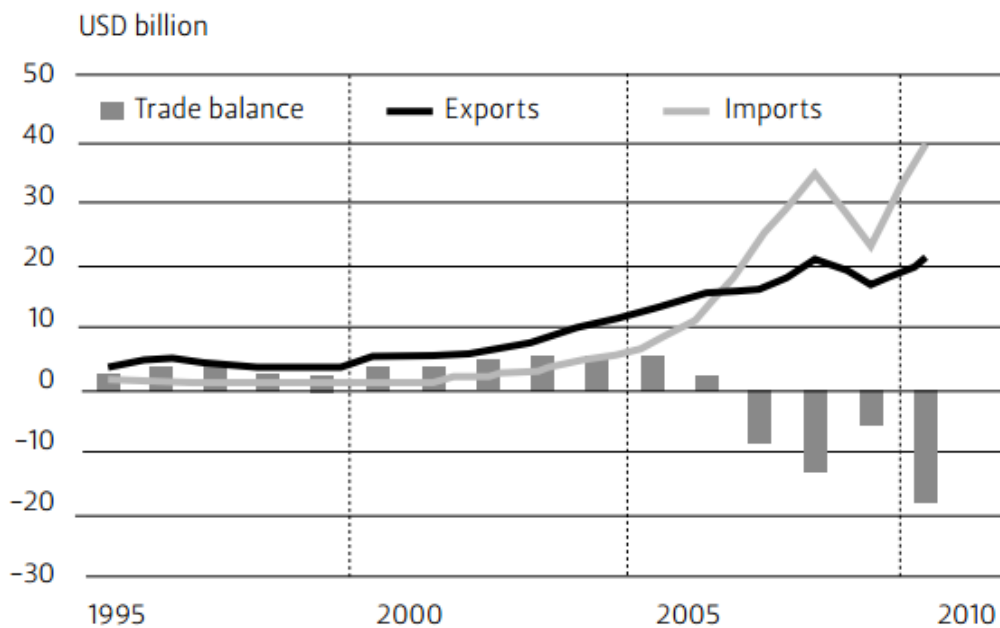


Dr.1 U.S Trade With China [1]

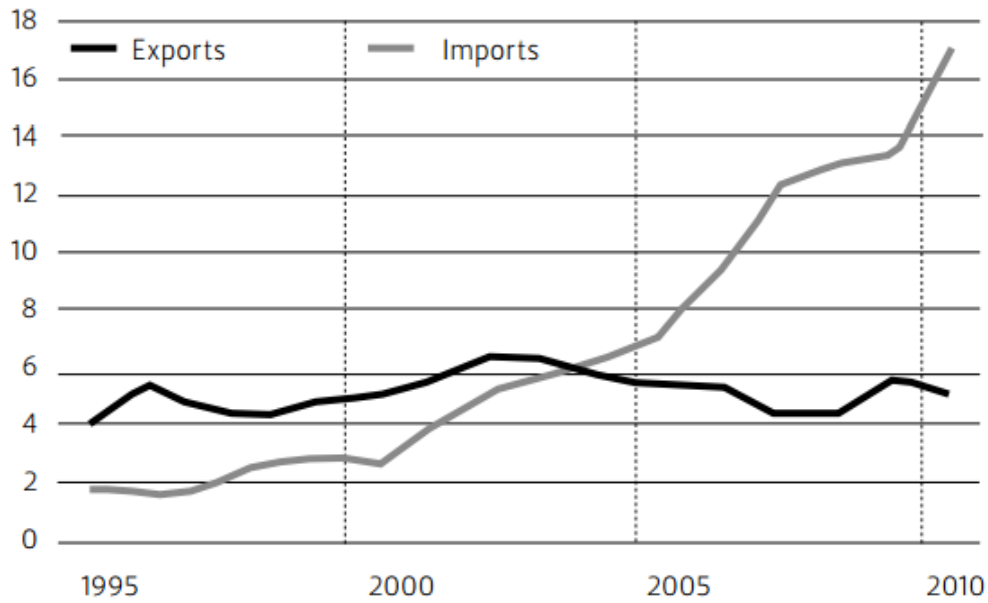
If we look from this shore the more things become clear. For example additional predictions of Ukrainian revolution, crisis and war in 2013 – 2015 (Ukraine shale gas deal with USA energetic corporation Chevron in 2013) [3] or aggressive China resource expansion in the middle Asia [4]. If we step back from the moral and ethical principles and just look from the point of trade balance cure – everything is going on pretty well (if we talk about the methods: export markets diversification & domestic demand boost for China; import markets diversification & export boost for the U.S). In this draft note we try to show Russia’s involuntary (or not) role in this situation and the region’s political economy changes at all.

Russia Far East (REF) for a long time has existed as a main integration centre for Russia – China relations. At the moment we see trade and investment processes catalyzed by political initiative. In 2009 the Program of Cooperation was signed by then-Presidents Hu Jintao and Dmitri Medvedev. The Program featured a list of 168 joint projects extending over all the RFE-Transbaikal regions, and the 3 Manchurian projects (Heilongjiang, Jilin, and Liaoning). In these plans Russia had resource harvesting focus: mining, minerals development, forest harvesting, agriculture, water, power generation and transmission, and the like. By contrast, the Chinese projects mostly focus on creation of a balanced and diversified manufacturing complex, producing a broad range of finished goods for end-customers. The Program also proposed to improve infrastructure along the countries’ mutual border and to facilitate the flow of Russian raw materials to northeast China’s factories.

Same positive growth bias is observed in Russia – China general trade trends [6]:

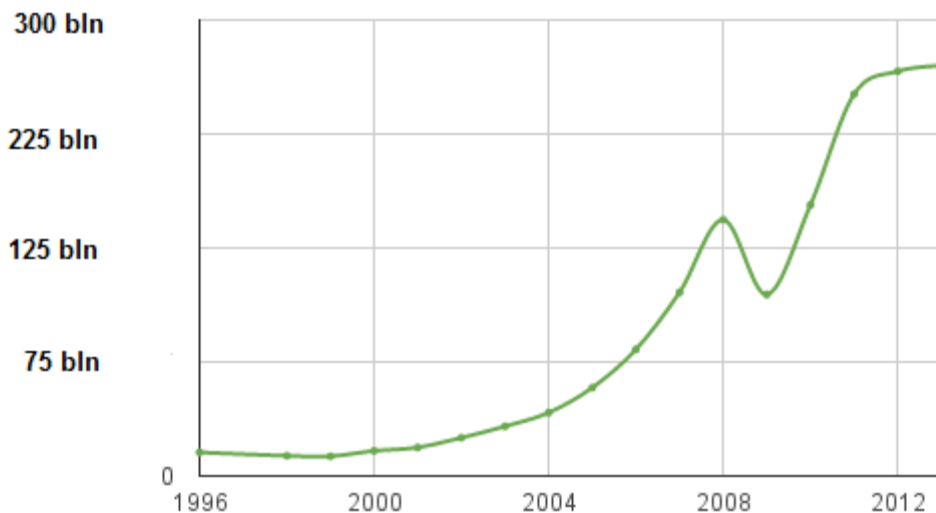


Dr.2 Russia’s trade with China, 1995–2010, USD billion



Dr. 3 China's share in Russia's foreign trade, %

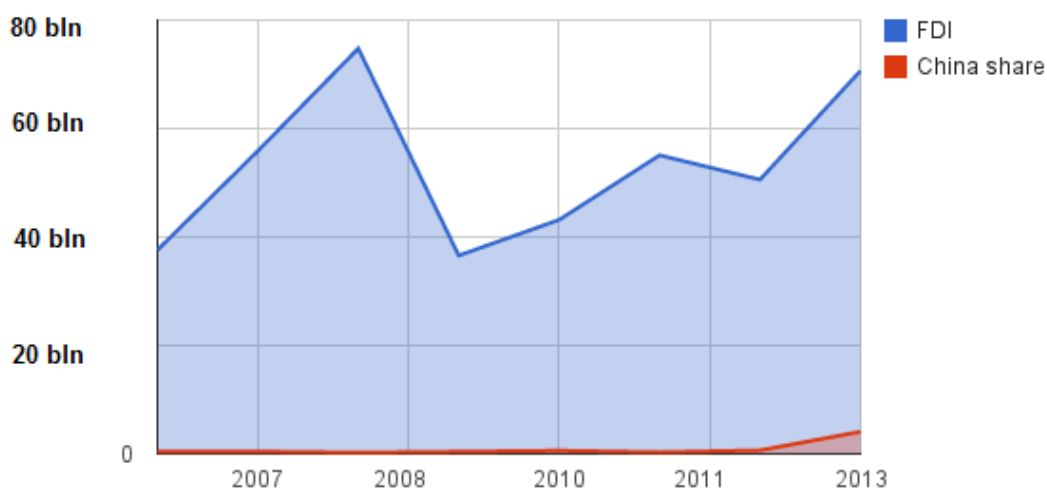
In 2013 China was top Russian import partner and the 3rd export partner [7]. One of the important trade bias is armament. China raised military expenditure from 23,016 m USD (in 1996) to 121.064 m USD (in 2010). Moreover, positive changes are observed in percentage of gross domestic product from 1.7% (in 1996) to 2.1% (in 2010) [8]. United military exercises have been another accustomed strategic step since 2012. From other hand, Russia – China formal military union exists only in western speculating talkings. And even Chinese President Xi Jinping warned Asian countries against building military alliances [9]. But, this trend (with the geopolitical necessity) for strategic military cooperation has been growing year after year, so may be in future we will see more active moves from China. Just this, for example, we can already see in diplomatic support [10].



Dr.4 Russia – China Trade Value (7)

Tender spot of Russia – China economic relations is the level of mutual investments. Of course, we have formal political goal “rise up to 12 billions USD (Chinese investment in Russia) to 2020”. But we still have a bit low numbers and old barriers such as Russian taxation level, Chinese investment focus on Africa and Central Asia regions, and a little bit unattractive investment climate in Russia. 2014 – 2015 geopolitical situation changes (like international sanctions during Ukrainian

crisis) may play role of a powerful catalyst of integrational relations and FDI boost, as well. But this disinterest of China should be a weighty indicator of the relations direction.



Dr.5 China amount of “in Russia” FDI [11, 12]

Leading platform of Central Asia formal political activity & cooperation lays in SCO halls. Shanghai Cooperation Organisation plays a big role in regional political stabilisation, in all kinds of spheres (trade & specific investment contracts, anti – terrorism, borders security, military exercises etc.) [13, 14]. Of course, we don’t see, for this moment, some huge and hype projects, but as a stabilisation platform, in very specific region SCO plays well.

Accordingly, Russia – China integration process facilitates region stability and economic links growth & developing. But when the leading aim of China is to gain new markets, resource channels and useful projects for its own provinces & global goal of world economic stabilisation, Russia is looking for geopolitical trump cards, anti – NATO influential economic bloc and bipolar world. In the same time, we should not forget about 引狼入室 – “He sets fox to keep the geese”, especially in military license trading and territory lease.

Thus, the integration processes between countries and regions, to some extent are constrained by the need to support the US dollar for the stability of the global financial system.

References

- 1) <http://blogs.wsj.com/economics/2014/11/04/u-s-trade-gap-with-china-80-of-trade-deficit-hits-historic-high/>
- 2) <http://useconomy.about.com/od/tradepolicy/p/us-china-trade.htm>
- 3) <http://sputniknews.com/russia/2013/11/05/184529027/Ukraine-Chevron-Sign-10-Bln-Shale-Gas-Deal-.html>
- 4) <http://csis.org/multimedia/audio-global-security-forum-2013-geopolitical-implications-reconnecting-eurasia>
- 5) Rens Lee – The Russian Far East and China: Thoughts on Cross – Border Integration [Электронный ресурс]/ Rens Lee – The Russian Far East and China: Thoughts on Cross – Border Integration – Режим доступа: <http://www.fpri.org/articles/2013/11/russian-far-east-and-china-thoughts-cross-border-integration>
- 6) Arkady Moshes & Matti Nojonen (eds.) – Russia – China relations: Current state, alternative futures, and implications for the West [Электронный ресурс]/ Arkady Moshes & Matti Nojonen (eds.) – Russia – China relations: Current state, alternative futures, and implications for the West – Режим доступа: http://www.fiia.fi/en/publication/208/russia-china_relations
- 7) <http://comtrade.un.org/>
- 8) <http://milexdata.sipri.org/result.php4>
- 9) <http://www.voanews.com/content/reu-xi-jinping-issues-veiled-warning-to-asia-on-military-alliances/1919035.html>
- 10) <http://thediplomat.com/2014/03/china-backs-russia-on-ukraine/>

11) <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>

12) http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_rus_projects/

13) Julie Boland – Ten Years of the Shanghai Cooperation Organisation: A Lost Decade? A Partner for U.S.? [Электронный ресурс] / Julie Boland – Ten Years of the Shanghai Cooperation Organisation: A Lost Decade? A Partner for U.S.? – Режим доступа: <http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2011/6/shanghai>

14) Anna Matveeva and Antonio Giustozzi – The SCO: Regional Organisation in the Making [Электронный ресурс] / Anna Matveeva and Antonio Giustozzi – The SCO: Regional Organisation in the Making – Режим доступа: <http://eprints.lse.ac.uk/22937/1/wp39.2.pdf>

Представляем авторов

Андросова А.В. – зам. директора по социально-воспитательной работе Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат педагогических наук, г. Белгород, Россия

Бессонова М.А. – ассистент кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Вэй Янань – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Великанский Р.Н. – аспирант НИУ «БелГУ», директор по кадрам и социальным вопросам ОАО «Стойленский ГОК», г. Старый Оскол, Россия

Весельская Н.Р. – зав. кафедрой правового регулирования экономических отношений Карагандинского экономического университета, г. Караганда, Казахстан

Виниченко М.А. – доцент кафедры психологии НИУ «БелГУ», кандидат психологических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Горячева Е.В. – директор Центра международных программ и проектов Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, кандидат юридических наук, доцент, г. Караганда, Казахстан

Гулей И.А. – старший преподаватель кафедры управления персоналом, г. Белгород, Россия

Гулько А.А. – доцент кафедры финансов и кредита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Денисова Е.А. – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Дорохова Е. И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Ершов Е.Г. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Забнина Г.Г. – старший преподаватель кафедры финансов и кредита, г. Белгород, Россия

Зарянова Я.В. – ассистент кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ», аспирант, г. Белгород, Россия

Зимакова Л.А. – профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Исса Джафар – выпускник НИУ «БелГУ», Гана

Камышанченко Е.Н. – зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Колесникова Н.А. – магистрант Университета Сержи-Понтуаз, Франция

Королькова А.Е. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кравченко С.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кривошеев П.Ю. – ассистент кафедры финансов и кредита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кузьменок А.В. – обучающийся Минского филиала ГОУ ВПО «Московский университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», г. Минск, Беларусь

Кузьменок В.И. – зав. сектором Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, г. Минск, Беларусь

Литвинчук А.А. – научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, аспирант, г. Минск, Республика Беларусь

Логвиненко Е.А. – зам. директора по учебной и методической работе Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лукиша И.М. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лукиша Р.М. – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лю Явей – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лыскова А.И. – сотрудник компании «1С Рарус», обучающийся МГТУ «СТАНКИН», г. Москва, Россия

Манаева И.В. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Маркусенко М.В. – доцент кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Беларусь

Мазурек А.М. – магистрант Бременского университета, г. Бремен, Германия

Медведева И.О. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Медведская К.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Милашевич Е.А. – научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Мирошников Е.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Московкин В.М. – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор географических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Муноз А.Л.Ф. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Назаренко Д.В. – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Назарян Л.Э. – магистрант ФГОБУ ВПО «МГИМО (У) МИД РФ», главный специалист-эксперт Федерального агентства по управлению государственным имуществом, г. Москва, Россия

Нерубенко Н.В. – старший преподаватель кафедры второго иностранного языка НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Осмоловская Л.Н. – научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Патрина Е.Ю. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Пацукова И.Г. – доцент кафедры финансов и кредита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Преснякова Е.В. – зав. сектором инвестиционной политики Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Беларусь

Повод И.Н. – аспирант Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Беларусь

Полторабатъко М.О. – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Погарская О.С. – старший преподаватель кафедры экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Попкова А.С. – зав. сектором Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Растопчина Ю.Л. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Рудась И.С. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сахарова О.С. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Старикова М.С. – доцент кафедры маркетинга БГТУ им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Селюков М.В. – доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Семыкина Л.Н. – профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат технических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Серкина О.В. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат филологических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Соловьева В.И. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Соловьева Л.В. – профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических наук БУКЭП, доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Сивцова Н.Ф. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сизьунго М. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Стенюшкина С.Г. – координатор научной и международной деятельности Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород

Степашова А.Ю. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Счастливенко Е.В. – доцент кафедра бухгалтерского учета и аудита БГТУ им.В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Т.В. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тарасова В.Ф. – зав. кафедрой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Терехова Т.Г. – старший преподаватель кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Трофименко Е.Н. – ассистент кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Трунова Е.А. – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ» », г. Белгород, Россия

Хоробрых Э.В. – ведущий научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Беларусь

Цзин Лю – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Цыгулева С.Н. – зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Черная А.Ю. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шалыгина Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Шок И.А. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат технических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Шпаковская А.В. – ассистент кафедры экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Штефан Я.Г. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шулейко О.Л. – зав. сектором Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Шутенко А.С. – сотрудник компании «1С Рарус», обучающийся МГТУ «СТАНКИН», г. Москва, Россия

Якубук Ю.П. – старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, г. Минск, Беларусь

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Материалы
VIII Международной научно-практической конференции

Белгород, 5 марта 2015 г.

Компьютерная верстка
О.О. Петрова

Подписано в печать 26.02.2015. Заказ № 31. Тираж 100 экз.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 15,58. Гарнитура Times New Roman.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б. Хмельницкого, д. 135, офис 40