



III Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



Санкт-Петербург

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, Т. И. Алиева,
В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова,
Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, А. В. Каленский, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров,
В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, У. А. Мусаева, М. О. Насимов,
Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина*

Ответственные редакторы:

Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина),
Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан),
А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан),
Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия),
А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина),
М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан),
М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан),
Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)*

Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч.
П78 конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Сатис, 2014. — vi, 146 с.
ISBN 978-5-8000-0017-7

В сборнике представлены материалы III Международной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Белик Е.А., Солонинченко Т.С.

Картельный сговор: новый взгляд на старую проблему 1

Ядова Н.Е.

Направление и особенности интеграции российских компаний в мировое хозяйство в современных условиях 3

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Кондакова С.В.

«Китайский деспотизм»: миф или реальность? 6

Хабыев Я.

Йозеф Шумпетер и современная предпринимательская экономика 12

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Курилов Ф.М.

Использование языка R для эконометрического моделирования и обеспечения расчетов 15

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Безпалов В.В., Евлампиева Е.В.

Кредитная политика как инструмент повышения инвестиционного климата государства 18

Васюхин О.В., Ван Кайцзюнь

Развитие малого бизнеса в России 22

Дедусенко М.Л.

Особенности применения факторного анализа в оценке налогового потенциала 24

Дербина Е.С.

Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России 26

Кобзева Е.А., Панченко А.Е.

Механизм правового регулирования имущественного налогообложения физических лиц на примере России и Германии 29

Маслова С.Ю.

Феномен профессиональной карьеры в контексте П. А. Сорокина 31

Прамужева К.С.

Рост золотовалютных резервов России 33

Рахимова М.

Институты и предпринимательство 35

Толочко Е.А.

Перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах 37

Филиппов А.А.

Современное состояние и основные тенденции развития радиоэлектронной промышленности в Российской Федерации. 40

Фирсова Е.Г.

Многофункциональные центры государственных и муниципальных услуг, их роль и правила организации деятельности 46

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА**Каськов И.В., Цыганков А.Н., Штанько М.А.**

Борьба с коррупцией в таможенных органах: исторический опыт и современность. 49

Скорюкова М.А., Чистотина Н.В.

Коррупция – проблема современной России. 51

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ**Пешкова К.А.**

Общие принципы парламентского контроля в Российской Федерации 55

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА**Воробьева Е.О.**

Инвестиционная привлекательность российской электроэнергетической отрасли 58

Дедеева С.А., Галушко М.В.

Анализ развития сельского хозяйства Оренбургской области 61

Юсупова Г.Ф., Марданова М.М.

Классификация природоохранных инвестиций 69

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**Байсумова Э.И., Галимов Р.Р.**

Функционирование свободных экономических зон в России. 73

Борисов А.И.

Зарубежная политика управления государственной и муниципальной собственностью 76

Васюхин О.В., Сюй Цзяньхуа

Сравнительный анализ образования в Китае и России 79

Васюхин О.В., Цао Ян

Перспективы развития российско-китайских экономических отношений 81

Васюхин О.В., Цао Ян

Экономические отношения Китая с Россией. 82

Гулиев О.Ф.

Диспропорции денежной сферы стран Таможенного союза 83

Козлова Е.В.

Трудовая иммиграция и экономический рост: проблемы и следствия асинхронности динамики (на примере Европейского Союза) 92

Кочконян А.А., Галимов Р.Р.

Роль международного кредита во внешней торговле на примере факторинга 94

Филатова Н.И., Усова С.И.

Международный финансовый рынок как инновационный потенциал развития мировой экономики ... 97

Хабыева А.

Глобализация, Китай и современный меркантилизм. 99

Харламова Н.О., Шадрина Г.В.

Причины падения курса рубля к доллару 102

Щербаков М.А.

Проблемы роста международных резервов РФ. 106

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Вилков И.Н., Агапова И.В.

Финансовая стратегия как фактор устойчивого развития предприятия109

Власова Ю.А., Толкачева К.С.

Собираемость налогов при формировании доходов бюджетной системы России.....111

Галкина Э.Ю.

Сравнительно-сопоставимый анализ обязательного и добровольного страхования в России на современном этапе.....115

Кайтмазов В.А.

Особенности формирования и использования международных резервов Великобритании.....117

Кочерова В.В.

Обзор способов классификации рисков инновационных проектов119

Мегуть Д.Г., Авсейко М.Н.

Перспективы валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического союза.....124

Надеева Н.А., Глухова В.С.

Ипотечное кредитование банком ВТБ 24 (ЗАО).....127

Сафаров Ш.Ю.

Об обслуживании привлеченных средств заёмщиков за счет организации межбюджетной казначейской ссуды130

Смоленская О.В.

Направления совершенствования работы банков с проблемными кредитами.....133

Соловьева Н.Е., Воржевитина А.И.

Налогообложения некоммерческих организаций135

Трушанина О.Ю.

О возможности создания алгоритма активного управления портфельными инвестициями на фондовой бирже137

Фазрахманов И.И., Арсланова А.А.

Совершенствование системы потребительского кредитования на примере ОАО «РоссельхозБанк»...140

Шелкунова Т.Г., Гаглоева К.А.

Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика141

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Картельный сговор: новый взгляд на старую проблему

Белик Елена Анатольевна, доцент;
Солонинченко Татьяна Сергеевна, магистрант
Астраханский государственный университет

Устойчивое развитие государства невозможно без эффективного функционирования конкуренции. Однако, до сих пор не выработано универсального механизма формирования конкурентных отношений. При этом экономическая теория определилась с факторами, ограничивающими развитие конкуренции. Одним из них является желание доминировать отдельным крупнейшим компаниям, работающим в одной отрасли. С целью наращивая власти, получения сверхприбылей компании заключают соглашения (вступают в тайный сговор), получивший в экономической теории определение — «картельный сговор».

Образование картелей, как в России, так и за рубежом, имеет длительную историю, на протяжении которой в государствах вырабатываются инструменты противодействия тайным соглашениям, хотя и не всегда эффективные. Недостаточная эффективность применяющихся технологий в борьбе с картельными сговорами объясняется изменениями, происходящими в мировой экономике, где имеет место переход к пониманию конкуренции «не только как положению на рынке, а борьбе за весь рынок, в условиях ограниченных ресурсов» [9].

Благодатной почвой для образования картелей стал подъем промышленности в самом конце XIX века, характеризующийся обострением конкурентной борьбы в условиях высокой концентрации производства [11]. Ведущие экономисты того времени увидели в тайных сговорах опасность повышения цен и других негативных последствий для экономики в целом [8, 11]. Заключение картельных соглашений ограничивает конкуренцию, т. к. максимальная прибыль капитала при картельном сговоре существенно отличается от возможной прибыли в рамках конкуренции. Картели захватывают и распределяют между собой рынки не только в одной стране, но в мировом масштабе, но при этом не желают развиваться, порождая, в результате, упадок производства.

Для предотвращения картельных сговоров в зарубежных странах (например, США) уже в конце XIX — начале XX столетия, стали вырабатываться законодательные механизмы противодействия (закон Шермана 1890 г.; закон Клейтона, закон о Федеральной торговой комиссии 1914 г.). Накопленный опыт позволил к настоящему времени сформировать «гибкие» механизмы про-

тиводействия картельным сговорам. К примеру, в США противодействующие механизмы не ограничивают конкуренцию «по вертикали» (соглашения между производителями и дилерами) для эффективной работы распределительной сети [3].

Проблема картельных сговоров актуализировалась в России в ее новейшей истории. Ключевое значение в предотвращении сговоров отводится ФЗ «О защите конкуренции» [1], но практика его применения не дает говорить об эффективности. Картельных сговоров не становится меньше (см. табл. 1).

Так, за противоправные действия в отношении свободной конкуренции предусмотрена (административная ответственность — штраф 15 % годового оборота компании; уголовная ответственность — ст. 178 УК РФ, лишение свободы от 3 до 7 лет).

Установление жестких санкций в отношении участников картелей не способствует снижению противоправных деяний, поскольку получаемые участниками картельных сговоров сверхприбыли во много раз превышают штрафные санкции. Именно поэтому современная зарубежная практика движется в направлении поиска новых, более совершенных, а самое главное «гибких» механизмов, способных предотвратить образование картелей.

В нашей стране острота проблемы пока не снижается. Сказанное подтверждают многочисленные примеры нарушения антимонопольного законодательства не только частными предприятиями, но и чиновниками, государственными служащими, которые должны защищать конкуренцию [7]. В этой связи более чем уместно процитировать положения теории, разработанной в конце XX века представителями Вирджинской школы Общественного выбора Public Choice, отчасти предугадывающей возможность развития событий: «Мир находится в состоянии, когда государственный регулирующий орган имеет намного больше шансов плясать под дудку монополии, чем ее контролировать» [10].

Представители Вирджинской школы не отрицают необходимость государственного регулирования монополистических рынков, просто призывают учитывать наравне с рыночными законами, этические императивы и базис — общественную самокоординацию. Новизна такого подхода состоит в том, что по мнению экономистов Вирджинской

Таблица 1

Анализ выявленных картельных сговоров в России в 2010–2013 годах [5]

Период выявления сговора	Участники картельного сговора	Пример сдерживания конкуренции в отрасли
2010 год		
Май	Сговор между МГУП «Мослифт», ООО «Связьспецпроект», ООО «Инновации Сервис», ООО «СМС», ОАО «Домофон-Сервис», ООО «Микротест»	Картельный сговор направлен на удержание цены на аукционе, в отношении установки систем видеонаблюдения.
Сентябрь	Сговор между ООО «Агроторг» (сеть «Пятёрочка»), ООО «Лента», ЗАО «Перекресток», ООО «О'Кей», ООО «Реал-Гипермаркет».	Синхронный рост розничных цен, торговая наценка 70 % на продукты первой необходимости (греча, пшеничная мука).
Декабрь	Сговор между «Роснефть», ЛУКОЙЛ и «Газпром нефть».	Увеличение цен на дизельное топливо (рост свыше 53 %).
Декабрь	Сговор между СУЭК, «Русский уголь», «Стройсервис».	Повышение отпускных цен, раздел границ рынка.
2011 год		
Январь	Сговор между ОАО «Мозырьсоль» (Белоруссия), ЗАО «ТДС», и ООО «Евротраст Экспо».	Устранение конкуренции на рынке соли.
Октябрь	Сговор между МТС и «Вымпелком» («Билайн»).	Ценовой сговор при реализации смартфонов iPhone.
Декабрь	Сговор между 23 компаниями рынка жидкой каустической соды. Организатор картеля ОАО «Единая торговая компания».	Поддержание завышенных цен на продукцию на рынке Российской Федерации.
2012 год		
Май	Сговор между ООО «Камышинские Колбасы Соловьева», ООО «Мясокомбинат «Дубки» и др.	Поддержание высоких цен всеми производителями на рынке мясной продукции.
Декабрь	Сговор между ЗАО «РОСТА», ЗАО «ЦВ Протек».	Поддержание единой ценовой политики на торгах по закупке лекарственных средств.
2013 год		
Май	Сговор «Группы компаний «Русское море» RSEA, «Акро», «Профи-бизнес», «Нептун» и рыбообрабатывающий комбинат № 1, а также московское ООО «РК-Викинг	Нарушение антимонопольного законодательства в ходе поставки рыбы в Россию.

школы, необходимо установление некоего «морального порядка», который повлечет за собой нравственные обязательства и личную ответственность политиков, которые, обращаясь к российской действительности, имеют взаимосвязи с участниками крупнейших монополий.

Практика подобных «деловых» отношений, получившая распространение в нашей стране, способствовала проведению исследований в этом направлении. Российскими исследователями, в частности, была предложена неоклассическая модель, отражающая условия, способствующие вступлению в картельный сговор представителей власти. По мнению экономистов, такие макроэкономические показатели, как фиксированная сумма налога, банковский процент и заработная плата, оказывают влияние на этот процесс [2].

Таким образом, проблема тайных соглашений актуальна сегодня для многих стран, в том числе и для России, но ее решение надо искать в новой плоскости. Картельные соглашения, как и ранее, приводят к искусственному росту цен, препятствуют развитию инноваций, приводят к стагнации рынка. Получая беспрецедентную по масштабам прибыль, участники картельных сговоров не стремятся повышать заработную плату, не проявляют черты «социально-ответственного бизнеса», способствуют росту коррупции в государственном аппарате [4]. В условиях все увеличивающейся дифференциации жизненного уровня среди россиян, возникающие картельные сговоры могут явиться дестабилизирующим фактором, влекущим за собой необратимые последствия в обществе.

Защита свободной конкуренции в современной России должна проводиться с учетом определенных факторов и по следующим направлениям:

1) при выработке механизмов противодействия картельным сговорам необходимо учитывать форму образования картелей, которых насчитывается свыше 20 видов. Самым опасным считается ценовой сговор, поэтому ответственность за нарушение законодательства по этому виду должна быть наиболее жесткой, особенно, если в сговоре принимают участие чиновники;

2) наиболее «слабым» местом в борьбе с картельными сговорами в нашей стране остается доказательственная база. Разработку признаков для определения картельных

сговоров целесообразно проводить совместно с ведущими экономистами, акцентируя внимание на косвенных признаках, которые на практике имеют большое значение;

3) чтобы остановить практику включения чиновничьего аппарата в картельные сговоры, следует пересмотреть механизмы поддержки отечественных производителей. В ближайшей перспективе они должны исключить какую-либо возможность поддержания кооперативного взаимодействия, направленного на ценовой параллелизм и стратегии следования за лидером. Конкурентное положение хозяйствующих субъектов должно завоевываться в процессе состязания преимуществ и быть единственным источником извлечения прибыли.

Литература:

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. 2 ноября 2013 г. № 294-ФЗ).
2. Альпидовская, М. Л. Моделирование условий вступления в коррупционный сговор в условиях современной экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 33 (90).
3. Антитрестовское законодательство США: история и современность [Электронный ресурс] / <http://jurkom74.ru/>
4. Быков, Ю. Н. Исследование операций и теория игр: Курс лекций. — Курск, 2011. с. 16.
5. Глава ФАС: борьба с картелями — приоритет [Электронный ресурс] / <http://ria.ru/interview/>
6. Денисов, А. Глава ФАС: борьба с картелями — приоритет. Случаи выявления картельных сговоров в России в 2010–2013 [Электронный ресурс] / <http://ria.ru/>
7. Кинев, А. Ю. Противодействие картелям. Итоги, проблемы, перспективы [Электронный ресурс] / <http://www.garant.ru/>
8. Мироу, К., Маурер Г. Международные картели и мировая экономика. — М.: Прогресс, 1984.
9. Островенко, Д. Г. Перспективы государственного регулирования конкуренции в России. — Ростов-на-Дону, 2011. с. 41.
10. Принципы и параметры общественного выбора (исследования Вирджинской школы Общественного выбора Public Choice) // Научная жизнь. 2012. № 7.
11. Серебряков, В. А. Российская империя в начале 20 века [Электронный ресурс] / <http://www.zapolni-probel.ru/>
12. Шеффле, А. К вопросу о картелях и картельной политике. 1899.

Направление и особенности интеграции российских компаний в мировое хозяйство в современных условиях

Ядова Наталья Евгеньевна, старший преподаватель
Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана

В докладе дан анализ процесса интеграции российских компаний в мировую экономику. Рассмотрены основные направления и тенденции эволюции процесса интеграции. Дана характеристика его особенностей в современных условиях. Представлены статистические данные развития отдельных форм интеграции. М&А.

Ключевые слова: процесс интеграции, развитие, тенденции, приоритетные направления, поглощения, слияния, глобализация, стратегия.

Международное разделение труда является основой процесса экономической интеграции, объективными условиями осуществления оборота товарами, технологиями, услугами и т. п. между различными странами и компаниями, предпосылкой повышения научно-технического

и производственно-экономического потенциала. Особое значение в современных условиях получает объективная характеристика закономерностей, особенностей, направлений и механизмов развития международной экономической интеграции как отдельных компаний и корпораций,

так и отдельных стран и регионов. Международная экономическая интеграция — важнейшая особенность развития мировой экономики в современных условиях.

Международная экономическая интеграция является одним из основных составляющих элементов процесса глобализации. Стремление принять участие в интеграционном процессе на государственном уровне, отраслевом и региональном уровне и уровне отдельных компаний становится одним из важнейших факторов роста эффективности функционирования финансово-экономических механизмов за счет комплекса факторов, проявляющихся в ходе расширения и углубления международного разделения труда.

В современных условиях уровень развития национальной экономики, применительно к общемировым оценкам, определяется как показателями, характеризующими внутренний потенциал, так и степенью участия в международном разделении труда, динамикой развития инновационного процесса.

В истории функционирования мировой экономики определились различные виды, типы, формы интеграции компаний, которые, в свою очередь, определяются общими целями взаимодействия, характером правовых и экономических отношений участников интеграции. Следует отметить как наиболее развитые: корпорации, ассоциации, тресты, холдинги, картели, консорциумы, синдикаты, концерны, финансово-промышленные группы и некоторые другие. На базе научных исследований и мирового опыта продолжается расширение форм и способов интеграции, с учетом многообразных взаимосвязей интегрированных структур. При этом формирование и функционирование интеграционных структур осуществляется в условиях ускоряющихся процессов глобализации.

Одним из приоритетных направлений развития российских компаний представляется их интеграция в международное бизнес сообщество в условиях глобализации мировой экономики. Это дает возможность:

- роста эффективности производства вследствие включения в интеграционные процессы;
- создание и развитие ориентированной на экспорт и замещение импортной продукции;
- стимулирование различного вида иностранных инвестиций;
- роста научно-технического и производственного уровня трудовых ресурсов;
- модернизации производственно-организационного аппарата и технологической структуры;
- повышения конкурентоспособности.

В современных условиях замедление темпов развития мировой экономики в целом, а также российской экономики, интеграции компаний путем слияний и поглощений является одним из основных направлений актуальной стратегии развития бизнеса. Основной целью слияния и поглощения является увеличение капитализации объединенной компании.

Основные предпосылки слияний и поглощений компаний:

- достижение системного синергетического эффекта;
- повышение уровня монополизации;
- диверсификация производства;
- возможность получения налоговых льгот и уменьшения налогов.

На современном этапе в условиях стагнации мировой экономики и затухания процессов слияния и поглощения на мировой и европейском рынках, суммы сделок в 2013 году по сравнению с 2012 годом упали на 3 % и 12 % соответственно. В 2013 году на российском рынке слияний и поглощений общая сумма всех 323 сделок составила 108,4 млрд. долларов США. Доля внутренних сделок слияний и поглощений достигла 80 % (86,9 млрд. долларов США) от суммы сделок, объявленных в 2013 году, тогда как в 2012 году этот показатель составлял 60 % (48,5 млрд. долларов США). [7]

По данным Thomson Reuter, общая стоимость объявленных слияний и поглощений (M&A) в мире за 2013 год составила около 3,2 трлн. долларов, количество сделок около 35 тысяч.

Важной особенностью и проблемой интеграции российских компаний в мировой бизнес является различие в корпоративных культурах. Корпоративная культура характеризуется как совокупность поддерживаемых и (или) создаваемых вновь норм, принципов, образцов поведения и ценностей. В более широком смысле корпоративная культура включает систему связей, отношений, взаимодействий, моделей менеджмента, маркетинга.

Понятие корпоративной культуры в российских компаниях появилось сравнительно недавно, примерно в середине 90-х. В период становления российского бизнеса, попыток выхода его на международный уровень, появления на российском рынке иностранных компаний так называемой «второй волны» возникла проблема коммуникаций между игроками рынка. Даже малый и средний бизнес вольно или невольно столкнулись с проблемами межнациональных деловых взаимоотношений.

А особенности ведения бизнеса и межнациональных коммуникаций непосредственно связаны с культурой страны. Несмотря на огромное разнообразие бизнес культур, существуют методы, позволяющие прогнозировать некоторые аспекты поведения представителя той или иной культуры.

Что выбрать и по какому пути пойти — вот главные вопросы, которые волнуют российский бизнес с давних пор. Проблема внутренних коммуникаций в компаниях отнюдь не исключение из правила. Что лучше, разработать собственную модель коммуникативной политики внутри организации или взять за пример зарубежную?

Один из возможных вариантов — обращение к опыту стран Запада, например, США или Японии, которые достигли в этой области существенных успехов.

США были и остаются наиболее мощной «управленческой державой», в которой изучение внутренних коммуникаций компаний сформировалось в отдельный подраздел public relations. Опыт Японии представляет для

российских компаний интерес потому, что используемые в фирмах этой страны методы внутренней коммуникации, как показали практика и время, достаточно эффективны.

Принимая во внимание то, что Россия находится все еще в начале пути создания корпоративных ценностей, для нее не будет лишним изучить и проанализировать опыт других стран. Это вовсе не означает, что нужно копировать тот или иной подход. Что прижилось в одной стране, не обязательно найдет свое место в другой. Существующий опыт построения внутренних коммуникаций в зарубежных странах заслуживает внимания и изучения с целью дальнейшего использования в формировании собственных стандартов бизнеса. Система четко функционирующих внутренних связей, внутрифирменной субординации и отчетности, является основой для развития связей с внешними партнерами: клиентами, поставщиками, финансовыми организациями, в том числе и с международными. Именно это и требуется для успешной интеграции в мировое бизнес сообщество.

В процессе интеграции необходимо решение комплекса задач: сочетание корпоративной культуры отдельных компаний и формирование культуры объединенной компании, создание устойчивых коммуникаций с иностранными компаниями-партнерами.

Таким образом, международная экономическая интеграция представляет собой высшую форму интернационализации мировой экономики. В процесс экономической интеграции включается все большее количество государств, что проявляется в усилении взаимодействия хозяйствующих субъектов, экономических агентов, компаний и корпораций. Происходит концентрация и взаимопроникновение предпринимательского капитала, осуществляется реализация совместной экономической политики.

Наиболее развитая экономическая интеграция создается оптимальным сочетанием процесса институциональной и предпринимательской (на уровне экономических агентов, хозяйствующих субъектов, компаний и корпораций) интеграции.

Литература:

1. Либман, А. М. Хейфец Б. А. Корпоративная интеграция. Альтернативы для постсоветского пространства. М.; ЛКИ 2008.
2. Орешкин, В. А. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М.; 2003.
3. Глазьев, с. Фетисов Г. Стратегии устойчивого развития экономики России. Экономист. 2013 № 1.
4. Глазьев, С. Ю. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции. Российский экономический журнал. 2007 № 1—2.
5. Либман, А. М. Внутренняя и международная интеграция: взаимовлияние и взаимодействие. Общество и экономика. 2008, №8.
6. Слияние и поглощение (Серия «Классика Harvard Business Review»). Альпина Бизнес Букс. 2007.
7. КПМГ. Рынок слияний и поглощений в России в 2013 году. Март 2014.
8. Moore Geoffrey A. Crossing the Chasm. Marketing and selling high-tech products to mainstream customers. — Collins, 2013.

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

«Китайский деспотизм»: миф или реальность?

Кондакова Светлана Владимировна, студент
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Без знания своей истории у Вас нет будущего! Экономическая модель физиократов жива и если обратить на нее внимание в современной трактовке, она действенна и может помочь в развитии экономике. Обратим внимание на проблемы и их решение. Проблема воспроизводственного контура. Два существенно разных контура, в первом производится товар, во втором он продается, полученные средства не в полной мере попадают в первый контур, следовательно, деньги утекают из страны, что способствует уплощению системы разделения труда, далее последует сокращение рабочих мест и выключение регионов из работы. Нужно создать собственную новую ойкумену (ойкумена — это освоенное пространство, на котором существует устоявшиеся законы и нормы) и выстраивать систему заново. Экономический механизм не имеет системности в работе. Система должна выстраиваться сверху президентом, он видит целостную картину своего государства.

Ключевые слова: экономика, воспроизводственный контур, ойкумена, модель физиократов, естественный закон.

В названии текста, чаще всего заложена суть идеи, которую хочет донести автор. Франсуа Кене назвал свою работу «Китайский деспотизм», следовательно, в работе и речь должна идти о Китае. Но это работа явилась исключением. В названии текста не отображается полнота идеи автора. Возможна теория о происхождении названия «Китайский деспотизм», касается предшественников и идеологов Ф. Кене. Китай привлекал Вольтера и физиократов, как якобы идеальная модель просвещенного деспотизма. Согласно Вольтеру в Китае господствует деизм учения Конфуция — «чистая мораль». Китай только по форме может называться деспотией, но на деле им управляет «государь-философ» в интересах народа. Вольтер утверждал, что Китайское государство вправе считаться себя «несравнимо более цивилизационные, чем европейские варварские страны» [20]. Фантастические суждения Вольтера, объясняются односторонностью источников и пристрастностью автора, заинтересованного не столько в изучении Китая, сколько в подыскании поучительного примера для воспитания европейских монархов. Основатель школы физиократов Франсуа Кене опубликовал работу в 1767 году «Китайский деспотизм» — первое со времен Ломоте Левайсе специальное «философское исследование «китайской» темы Кене». Франсуа Кене находил, что Китай управляется на основе «естественного закона». В работе Франсуа Кене явно видны изъятия Французской политики, а точнее способы их решения. Следовательно, Ф. Кене пишет вовсе не о Китае, а берет пример с Вольтера и пишет об идеальной политике Китая. На данный период

времени, 1767 год, в Китае господствует рабовладельчество, не справедливая монархия. Не наблюдаются сходства в политике Китая — «реальной» и политике описанной в работе «Китайский деспотизм».

Ф. Кене стремился представить народу новую, совершенную идеологию. Но у автора был ряд причин, по которым он не смог озвучить, что данная система является Французской:

Во-первых, Англия имела влияние на Французский народ, идеей о правах свободного человека.

В обществе не было место старым порядкам и монарху, следовательно, произошло бы восстание и идею бы не приняли.

Во-вторых, король Франции не мог позволить полностью изменить систему, из-за нехватки денежных средств.

По выше сказанным причинам можно сделать вывод: «Китайский деспотизм» — это Французский деспотизм. Франсуа Кене пишет в своей работе о Франции.

Суть «Китайского деспотизма» или идеология естественного закона.

Естественный закон — закон, созданный самой природой, является равновесным и справедливым, нарушение естественного закона влечёт за собой беспорядки.

Основные направления естественного закона — это форма правления, обеспечение прав общества, государственный доход, частная собственность.

Франсуа Кене подробно рассматривает форму правления государством с последующим прогнозом.

Аристократическая или земельные собственники = разнузданная анархия.

Монархическая + Аристократическая = страна, погруженная в гражданскую войну.

Демократическая = народ, подвергший государственными волнениям.

Монархическая + аристократическая + демократическая = разделение общества на классы.

Верховные ссуды = игнорирование природных законов.

Франсу Кене приходит к выводу, что правитель должен быть монархом, наделенным всеми правами и полнотой власти.

Автор критикует понятие община и приводит понятие о естественном распределении благ, т. е. каждому — по заслугам.

Государственный доход состоит из налога, который взимается с чистого продукта в размере 50 %.

Чистый продукт = Излишек — Издержки (по труду, заработной плате, для применения культуры).

Ф. Кене говорит, что не следует взимать иные налоги, налог на чистый продукт должен быть единственным. Под иными налогами он понимает: налог на заработную плату, на товары или припасы для человеческого потребления, налог с фонда на эксплуатацию¹.

Взимание иных налогов приведет к разорению крестьян, и они будут не способны взрастить новый урожай.

Главной отличительной чертой монархии по естественному закону от других является наличие частной собственности. Ф. Кене говорит — «каждый земельный участок должен находиться в частной собственности у крестьянина, который будет иметь на него все права» [1], т. к.:

а) Крестьянин будет больше заинтересован в росте чистого продукта, из-за существующей прямой зависимости с его заработной платой.

Результат — рост государственного дохода.

б) Монарх не в силах контролировать всю территорию, а подчинённые при помощи ложных отчетов о чистом продукте будут производить хищение государственной казны.

По мнению Т. И. Ким налог имеет очень важную роль. До сих пор актуальна проблема налога и исследования связанные с механизмом системы обложения. «Актуальность исследования определяется несколькими обстоятельствами. Во-первых, история нашего государства и зарубежных стран показала, что налоговая система играет огромную роль в формировании экономики и политики. При этом не только как регулятор внешней и внутренней торговли, но и как инструмент управленческих мер в стране, что в определенной мере влияет и на безопасность как внутреннюю, так и внешнюю. Во-вторых, изучение исторических материалов дает возможность приобрести полезный опыт прошедшего времени. Советское государство — одно из уникальных социокультурных политических организмов. Его история позволяет изучить и проследить всю палитру европейского и азиатского развития». [2]

Ф. Кене заложил эти принципы и законы о естественном порядке в основу текста «Китайского деспотизма».

Ранее мы выяснили, что Французский деспотизм и предпосылки для создания новой идеологии, новой системы стоит искать во Французской истории.

Предпосылки естественного закона

В XVIII в. Феодальная эксплуатация французского крестьянства резко увеличилась в сравнении с предшествующим столетием. Это нашло свое выражение в следующих событиях: дворяне начали восстанавливать старые повинности, происходил прямой грабёж крестьян, связанный с захватом общинных земель сеньорами. Ускорился процесс экспроприации крестьянства в результате того, что феодалы начали осуществлять массовые захваты общинных земель. Этот захват был узаконен эдиктом 1669 г. Людовиком XIV, который гласит, что крестьяне должны отдавать сеньору 1/3 общинных земель. Земля нужна сеньору для того, чтобы сдавать ее в аренду на кабальных условиях. Наблюдался рост прямых и косвенных налогов.

В 1715 г. поземельная и личная подать (талия) и подушный сбор равнялись — 66 млн. ливров,

1759 г. — 93 млн. ливров,

1789 г. — 110 млн. ливров.

За 74 года прямой налог возрос на 69 %, косвенный налог увеличился в 3 раза. «Если я добуду больше, — сказал один крестьянин английскому путешественнику Юнгу, посетившему Францию в середине XVIII столетия, — это пойдет не мне, а сборщику». [3]

Существующая система взимания налогов лишила крестьян и ремесленников стимула к повышению производительности труда. Экспроприированные крестьяне шли в города в расчёте на заработок. Результат: 90 % жителей нищих. «В графстве люди едят траву, уже год». [4]

Происходили крупные крестьянские восстания, об этом свидетельствует, например, донесение одного интенданта, составленное незадолго до революции: «Народные волнения — не результат нужды; народ, угнетенный, обремененный и раздавленный тяготами феодализма, повсюду страшно возбужден против дворянства и крупных собственников. И те эксцессы, которые ими совершены и совершаются, показывают, до какой степени дошло его недовольство под бременем феодального режима и налогового обложения» [5].

В 1715 г. вспыхнуло восстание в Литии, по причине вывоза зерна за границу, в то время как в стране наблюдалась критическая нехватка хлеба. Крестьяне требовали снижения цен на хлеб и уменьшения налога.

В то время буржуазия представляла собой самый сильный, богатый и экономически могущественный класс. Теперь они соглашались давать ссуды только под 20 % (в Англии 4 %). Стремилась контролировать государственные расходы. Они скупали в большом количе-

¹ Фонд эксплуатации — это выделенные денежные средства для закупки новых культур с целью последующего использования в земледелие.

стве землю, которая превратилась в предмет спекуляции. С ростом производственных сил значительно расширилась деятельность и влияние промышленной и торговой

буржуазии. Появилось большое количество мануфактур, производящих предметы роскоши, которые впоследствии вывозили за границу.

Экспортируемые товары (в млн. ливров)

	1716 г.	1787 г.
Продовольственные товары	38,2	101,2
Промышленные товары	50,0	158,5

Такой рост прибыли произошел благодаря Джону Ло (1671–1729), который стремился к созданию бумажных денег в количестве, пропорциональном численности населения. Джон Ло утверждал, что ключ к экономическому процветанию страны — изобилие денег в стране. Он писал: «Внутренняя торговля есть занятость людей, и обмен товаров... Внутренняя торговля зависит от денег. Большее их количества дает занятость большему числу людей» [6]. «Деньги должны быть не металлическими, а кредитными, создаваемые банками в соответствии с нуждами хозяйства, иначе говоря, бумажными» [7]. Для банков он предусматривал политику кредитной экспансии, и банк должен был находиться в частной собственности государства. В 1716 г. появился всеобщий банк, который имел потрясающий успех. Деньги, которые выпускал банк, успешно внедрились в обращение. Банк давал ссуды под умеренный процент, сознательно направляя их в промышленность и торговлю. В народном хозяйстве наметилось оживление. Любой человек мог позволить себе приобрести акции, которые бы на следующий день возросли в цене в 3 раза. Крестьянин мог позволить себе взять земли в аренду.

Вторая идея Джона Ло содержала цель организации гигантского предприятия — Компания Индий. В письме написанному к регенту в декабре 1715 г. Ло, он излагает идею: «Банк — не единственная и не самая большая из моих идей, я создам учреждение, которое поразит Европу изменениями, вызванными им в пользу Франции. Эти изменения будут более значительны, чем те перемены, которые произошли от открытия Индий или введения кредита. Ваше королевское высочество сможет возволить королевство из печального состояния, в которое оно приведено, и сделать его более могущественным, чем когда-либо, установить порядок в финансах, оживить, поддерживать и развивать сельское хозяйство, промышленность и торговлю» [8]. Компания была связана с всеобщим банком. Это ассоциация капиталов позволила стране сделать огромный рывок. «Мир бы до сих пор оставался без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопилось достаточное количество капитала для построения железной дороги» [9].

Ассоциация осуществляла это в один миг. Неизбежным для акционерного дела является спекуляция при купле-продаже акции.

Так и рухнула система Джона Ло. Поскольку бумажные деньги не имели обеспечения металлическими деньгами, любой слух мог обрушить всю систему. Большой объем акций принадлежал буржуазному слою, они в свою очередь были против политики Джона Ло, начали сбрасывать акции, что повлекло за собой волну сомнений и беспокойств. Перед Ло встал выбор в 1720 г. : поддерживать банкноты, которые были среди масс, или акции, которыми владели капиталисты. Он выбрал последнее. Это было опрометчивое решение. Акции начали падать в цене. Акционеры сбрасывают акции, когда население потребовало обменять акции и бумажные деньги, обратно на металлические, правительство не смогло этого сделать. С 1720 г. банкнота перестала быть законным платежом. Правительство было вынуждено запустить ликвидационную систему, государственная казна вновь опустела. От реформ Джона Ло остались и положительные результаты. Франция рассчиталась с государственным долгом. В стране усилился товарообмен. Так же наблюдаются многочисленные переходы земли от одних землевладельцев другим, которые сопровождалась дроблением крупной земельной собственности. Следовательно, происходило разделение труда. (1718–1720)г. После финансового краха еще 40 лет происходило развитие страны. Цены росли, что способствовало дифференциации среди крестьян. Социальным результатом стало возвышение нуворишей, сумевших полностью или хотя бы в основном сохранить богатство, нажитое на спекуляциях.

Такова была ситуация к приходу нового короля Людовика XI в 1723 г. «Он был несчастлив, когда у него не было властителя, — говорил о нем Талейран — думать своей головой, решать своим умом было для него нестерпимо Удобство жизни были для него дорожке, чем Франция» [19]. Король тратил безумное количество денег на праздную жизнь. «После нас хоть потоп», — этой фразой, как утверждали современники, король отвечал на предостережения некоторых своих приближенных. По причине краха системы Джон Ло резко сократился объем денег, в обращении остались только металлические деньги, остро встала проблема налогов. Получается, что проблема налогов — это проблема денег.

При Джоне Ло: Вобщий денег = V монетных денег + V бумажных денег.

При Людовике XI: Вобщий денег = V монетных денег.

Когда денег было много проблемы по изъятию налога не стояло. Проблема по изъятию налога возникла из-за отсутствия денег. А так как населению поступало малое количество денег, то система разделения труда уплощалась, обмен падал. Король требовал денег, деньги поступали к нему в казну и выходили из казны, $\frac{1}{4}$ часть поступала к населению в виде перераспределения, но этот механизм был не налажен, следовательно, поступления были не постоянными. Встает ряд следующих проблем:

Первая, по сбору налогов. Надо было собрать деньги так, чтобы не уплощалась система разделения труда. Но государство провело свою политику, определив минимальный размер налога, на всех граждан. Недостатки, во — первых, бедный крестьянин не сможет посадить семена, урожая не будет. Во-вторых, богатый уплатит малое количество налога.

Вторая проблема, воспроизводственного контура. Первый воспроизводственный контур образует доход за счет платы за зерно, арендных платежей, доли этих доходов перемещаются в столицу (Париж) и тратятся они на товар второго воспроизводственного контура, а денежная масса второго контура утекает. Доход изымается у производителя и не возвращается обратно (в виде перераспределения). А когда из экономике вытекают деньги, падает производительность, происходит выключение из оборота поселков.

Следует заметить, что данную проблему уже пытались решить. Выдвинутая гипотеза по решению проблемы: М. Ю. Брага «главный принцип становления фермерских хозяйств, саморазвитие при наличии стартовой помощи государства «Надо сначала помочь фермеру на ноги встать. Потом скотину завести. А потом и переработку. Все выстраивается поэтапно. Выращивать нужно одновременно ферму как производственный объект и фермера, как субъекта этого хозяйства» [10] При этом варианте, как отмечает С. Н. Сазонов, «существенно — в десять раз снижаются единовременные капитальные вложения на каждое фермерское хозяйство, а все остальное он за работает сам...» [11].

Ф.Кенэ предлагает переориентироваться с налога на частную собственность на налог на прибыль. На этом этапе возникает вопрос о стоимости входного потока. Его предложение было отвергнуто по причине невозможности подсчета чистого продукта на то время, так как невозможно было донести во все окраины государства правила взимания налога, и стоимость поездки к крестьянину за налогом могла не оправдать себя.

Итог, если система в глубоком кризисе, ее надо перестраивать. Ф.Кенэ в своих предложениях по перестройки системы исходит из следующих предпосылок:

- Вся система выстраивалась только сверху (т. е. монархом)
- На рыночных механизмах построить систему нельзя (следствие первого)
- Основная забота государства — это культура.

Идея появится позднее у К. Маркса, а разовьет ее И. В. Сталин. В программе Сталина «к 60-ому году

надо сократить рабочее время, чтобы люди сами развивались». [12]

Выстраивание модели сверху не достаточно, если мы говорим о Советской Сталинской модели экономики.

Да, земля — природный ресурс, но и фактор производства. А средство производства — это машины, оборудования, заводы. Но каждый человек, в меру своего понимания, воспринимает себя совладельцем этих факторов производства.

Человек напрямую не получает дивиденды, но он получает невидимые дивиденды в виде: бесплатной медицины, общественного фонда потребления, бесплатного обучения, планового снижения цен.

Распределение добавочного продукта (в нашем случае чистого). Эта модель похожа на модель Форда, который говорил: «Я работаю не на прибыль, я работаю на потребителя» [18].

Следует заметить еще один плюс в этой системе. При распределении блага, деньги не проникают вглубь общества и тем самым не разлагают его. Так как деньги будят в людях алчность и человек способен совершить аморальные поступки. Ярким примером на данное время может послужить Украина, на территории страны популярно в качестве бизнеса среди женской половины населения, суррогатное материнство.

Из предпосылок вытекает суть естественного закона, о котором писал Ф. Кенэ.

Основы естественного закона:

- власть должна быть сосредоточена в руках монаха, (т. к. если монарх не будет наделен властью, он разрушит страну);
- обеспечение прав общества, (хорошо понятые интересы государя всегда согласуются с интересами народа);
- все должны заниматься земледелием;
- единый налог на чистый продукт.

В своем произведении Ф. Кенэ не касался экономических проблем, т. к. суть естественного закона в справедливом обмене, распределении.

Ф.Кенэ понял, что в основе экономической системы должны лежать не экономические вещи. Следует заметить, что и на наше время эту проблему увидел Т. В. Влащенко «трансформация природохозяйственной системы в городских условиях представляет собой форму преобразования в нем сложившихся ранее социо-эколого-экономических отношений. И процесс этот может быть рассмотрен с двух сторон. С одной, на городской территории происходят глобальные изменения, обусловленные реформированием базовых социально-экономических институтов, что ведет, как правило, к изменению в системе устоявшихся ценностей экономических субъектов и переориентации их на быстро реализуемую, кратковременную, модель поведения. С другой, происходят преобразования внешней среды, обусловленные воздействием экономической деятельности на состояние природно-ресурсного потенциала территории и экологическую обстановку в регионе» [13].

Стоит обратить внимание на историю России, где прослеживаются пункты естественного закона и последствия их не соблюдения.

1. Власть должна быть сосредоточена в единых руках монарха.

На данный момент Россия является страной демократической. Народ уверен, что полностью соблюдаются все их интересы, и государство все делает во благо народа. Но не стоит исключать такой феномен как парадокс демократии.

Парадокс демократии в том, что идея не будет услышана верхами, пока не буде озвучена единым голосом. Но идеологии демократии противоестественно достижение единогласия. Значит идеология демократии вовсе не свобода человека.

2. Хорошо понятые интересы государя всегда согласуются с интересами народа.

Эта идея, которая должна лечь в основу общества. В истории был период существования СССР, В. И. Ленин «идея должна владеть массами» [14]. Массы не мыслят, не критикуют, не сомневаются. Они убеждены в правильности идеи. Не важно, какая это идея «земля крестьянам» или «естественный закон». По данной проблеме считаю актуальным высказывание Карпова Н. В. «Определяющая роль в этих процессах принадлежит субъектам эколого-экономических отношений. Их настрой на инновационные преобразования является особенно важным, потому как именно желания и стремления людей к обновлению, инновациям и есть тот самый мощный двигатель, который находится в формирующейся зоне роста. Развитие территориальной социо-эколого-экономической системы предполагает сбалансированное изменение подсистем, структурно ее составляющих. Основной целью развития территории является достижение экономического роста, обеспечение экологической безопасности и повышение качества жизни населения». В этом высказывание мы тоже видим определенную идею, которая гласит, народ нужно убедить в том, что рост зависит от инноваций.

3. Частная собственность должна существовать при капитализме.

Ошибка В. И. Ленина была в национализации земли. Так вот, на мой взгляд, лидер не совсем правильно относился к частной собственности, он придерживался и восхищался идеей Энгельса и в дальнейшем использовал ее для управления. Суть идеи Энгельса, второй путь образования классов, когда индивидуальная эксплуатация предшествует коллективной, т. е. частная собственность складывается раньше государственной. Он считал, что частная собственность мешает созданию условий жизни, которые соответствуют истинной природе человека, как существа общественного (т. е. частная собственность мешает государству в создании «массы» и лишая частной собственности возвращает человека в общество).

В недрах первобытно общинного строя разделение труда сделало возможным и необходимым возникновения частной собственности, она в корне меняет структуру об-

щества: неимущие и эксплуатируемые оказываются на одном полюсе, а имущие и эксплуататоры — на другом. Так появляются классические антагонисты с противоположными интересами. Энгельс утверждал, что частная собственность, это определенная ступень экономического развития, а высшей ступенью является отмена частной собственности: «В рамках капитализма производственные силы поднимаются на такой уровень, при котором существование частной собственности не только перестает быть необходимостью, но и становится прямой помехой дальнейшего движения производства» [15]. Ф. Кенэ говорил, что государь не силах будет контролировать столь огромные территории, это может привести к фальшивому отчету о чистом продукте и к расхищению денежных средств. Эту картину мы и увидели при крахе СССР.

По данной проблеме будет актуальным высказывание Бабенко И. А., Волкова О. А., Егоренко А. О., «гражданин должен владеть собственностью, которая делает его независимым гражданином. Выражаясь в конкретных формах деятельности, отношения собственности определяют многообразие производственных объединений и организаций (трудовые коллективы, кооперативы, артели, товарищества, предпринимательские ассоциации, семейные объединения и т. д.). Богатство и разнообразие данных образований в прямой степени зависит от многообразия различных форм собственности. Акцентирование внимание на свободе труда предопределяется тем, что человек в рамках гражданского общества должен иметь возможность проявлять свои интеллектуальные и физические способности по созданию материальных и духовных ценностей. Иначе говоря, он должен иметь право трудиться, «ибо именно в труде человек становится действительным творцом истории» [16]. При этом сами права личности становятся средством экономического развития общества, совершенствования его экономической самоорганизации» [17].

Значит, действительно важна частная собственность, т. к.:

- крестьянин больше заинтересован в прибыльности, потому что возрастает чистый продукт;
- формирование разделение труда;
- свобода торговли;
- сохранение богатств;
- зарождение промышленности.

Содержание «естественного закона» понятно и прозаично, но не это любопытно, а то, какая предпосылка была положена в написании «естественного закона».

Ф. Кенэ понял, что в основе экономической системы должны лежать не экономические вещи. Это говорит нам о том, что экономические механизмы работают, если мы не ставим себе целью — построение системы. Экономические механизмы не имеют системности в работе. Система должна выстраиваться сверху монархом, он видит целостную картину своего государства. Если мы говорим о выстраивании системы заново, это не сработает в условиях заданных ограничениями.



Во Франции цели реализуются без изменения ойкумены¹, если ойкумена не равна константе, следовательно, не экономическая система (разделение труда). Цели не реализуемы, если ойкумена равна константе — экономические механизмы.

На данном рисунке мы видим Францию, которая погружена в ойкумену (пространство, условие в котором живет Франция).

Выход из ситуации, не благоприятный ойкумены, которая равна константе, есть — это создание собственной ойкумены. Вследствие происходит разделение труда.

Выстраивание собственной ойкумены невозможно без права эмиссии. В годы французского кризиса эмиссию денежных средств проводил Английский банк. Джон Ло пытался создать собственный механизм воспроизводства денег, но его попытка не увенчалась успехом. Англия выстроила собственную ойкумену, в интересах которой действовала Франция. Ф.Кенэ понимал, что Франция в Английской ойкумене. Его не устраивала эмиссия из Лондона. Ф. Кенэ предложил выстраивать собственную систему и ойкумену. Вся идея о системе заложена в статье «Китайский деспотизм», суть которой — естественный закон, который должен лечь в основу новой ойкумены.

Литература:

1. Ф.Кене «Китайский деспотизм».
2. Т. И. Ким. Формирование налоговой системы Кубано-Черноморской области в начальный период НЭПа. Вестник «Адыгейского государственного университета». УДК 94(470), ББК 63.3(2)613, К 40.
3. A.Joung, Voyages en France, P., 1860. p.108
4. Ю.Кучинский. История условий труда во Франции. ИЛ.1950, стр. 35—36.
5. И. Луцицкий. Состояние земледельческого класса во Франции накануне революции, 1912, стр.51.
6. J.Law. Oeuvres completes, publ.par P.Harsin, t.1.P., 1934, p. 14—16
7. J.Law. Oeuvres completes, publ.par P.Harsin, t.1.P.46
8. J.Law. Oeuvres completes, publ.par P.Harsin, t.2.P., 1934, p.266
9. К. Маркс. Прогрессивные роли акционерных обществ.
10. Сазонов, С. Н. Современные тенденции в развитии фермерского движения в России: иллюзии и реальность. // Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Ежегодник. 1996. — М., 1996. — с. 242
11. Ю. М. Брага. Крестьянское (фермерское) хозяйство: два подхода к одной проблеме воспроизводственных контуров. Вестник «Адыгейского государственного университета». УДК 94(47), ББК 63.3(2)6—210.6, Б 87
12. Полное собрание сочинений И. Сталина. Том 1.
13. Власенко, Т. В. Оценка эффективности рациональной организации и использования городских территорий [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2012, №4 (часть 1). — Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/p4r1y2012/1070> (доступ свободный) — Загл. с экрана. — Яз. рус
14. К. Маркс. Идея становится материальной силой, когда она овладевает массами.
15. Ф. Энгельс. Происхождение семьи, частной собственности и государства 1884 г.
16. Гобохов, И. А., Халаева Л. А. Гражданское общество: сущностные характеристики // Философия и общество. 2001. №2. с. 75.
17. И. А. Бабенко, О. А. Волкова, А. О. Егоренко. «Человеческий капитал в представлениях различных категорий населения» Вестник «Адыгейского государственного университета».
18. Генри Форд. Наука и техника.
19. Талейран, записки князя Тайлера Перигоре, М., 1840. Стр.39.
20. Сочинение Вольтера стр. (139,103).

² Ойкумена — это освоенное пространство, на котором существуют устоявшиеся законы и нормы.

Йозеф Шумпетер и современная предпринимательская экономика

Хабыев Якуп, магистр права

Buser Energy Foreign Trading Limited Company (г. Ашхабад, Туркменистан)

В экономической теории прошлого века в течение более 75 лет преобладали идеи неоспоримого преимущества и доминирующей роли в экономике стран крупных предприятий, способных в силу своего масштаба обеспечить экономию всевозрастающих транзакционных издержек, увеличение производства и конкурентоспособности конечной продукции [5]. Значимость крупного бизнеса для экономик стран была подтверждена решением Нобелевского комитета, наградившего в 1987 году премией по экономике выдающегося экономиста Роберта Солоу, который обосновал детерминирующую роль капитала и труда в крупных производственных конгломератах как основных источников экономического роста.

В 80-х годах двадцатого столетия в экономической теории стала популярной идея доминирования знаний и компетенций, уровень развития которых является более значимым фактором модели эндогенного роста, чем капитал и труд [12, 13, 14, 15]. При этом считалось, что новые знания и компетенции могут быть обеспечены крупными предприятиями. Усиление процесса интернационализации мирохозяйственных связей и обострение конкуренции на глобальных рынках также явились важными аргументами в пользу развития крупного бизнеса [17]. «Чтобы конкурировать глобально, — писал А. Chandler, — необходимо быть крупным». [4, с. 78]. Предприниматели, как предполагали экономисты того времени, в силу ограниченности ресурсов на проведение научно-исследовательских работ и повышение уровня знаний и компетенций о мировой конъюнктуре, не могут составить конкуренции крупным транснациональным корпорациям, интересы которых, кроме всего прочего, лоббируются правительствами при ведении торговых переговоров [3,4,7,17].

Вместе с тем, несмотря на, казалось бы, обоснованную аргументацию экономистов о главенствующей роли крупных предприятий в обеспечении экономического роста, в конце 20-го столетия малое предпринимательство, по сути, стало основной движущей силой экономического и социального развития большинства стран мира. В экономической теории появился термин «предпринимательская экономика», которая, в отличие от модели «управляемой экономики», являющейся отражением диктата крупномасштабного производства, представляла собой тип экономики, основанной не только и не столько на традиционных производственных факторах (капитал и труд), сколько на таких неосознанных, но критически важных факторах, как предпринимательские способности, талант организации и ведения бизнеса [2].

Весомый вклад в теоретическое и практическое обоснование роли предпринимательства в обеспечении экономического роста в рамках новых теорий промышленной эволюции внесли D. B. Audretsch, B. Jovanovic, Paul M. Romer

и др., предполагавшие, что предпринимательство стимулирует и генерирует рост экономики [1,6,9,10,11,13]. Сторонники классической экономической школы придерживались противоположных взглядов.

Столь полярные точки зрения на роль предпринимательства в экономике государств были обусловлены различиями в теоретических подходах к исследованию новых явлений в экономической жизни развитых стран.

Сложившаяся и широко распространенная в те годы классическая теория экономического равновесия предполагала, что баланс экономики обеспечивается возможностью свободного вхождения новых игроков на рынок, функционирование которого на данный момент времени обещает его участникам сверхприбыль. Расширение такого рынка за счет новых игроков, обеспечивающих масштабами производства более весомое сокращение транзакционных издержек, приводит к снижению цен и, в конечном счете, восстанавливает рыночное равновесие.

С другой стороны, новые, динамичные по характеру, теории экономического роста, напротив, отводили решающую роль знаниям и компетенциям как факторам, которые в условиях глобализации экономических связей способны обеспечить требуемое развитие экономики. Ведь внедрение в практику новых знаний, несмотря на неопределенность их коммерческой ценности, со всей необходимостью потребует изменений, а именно необходимость изменений, как предполагают сторонники динамичной теории экономического роста, является основой развития экономики. Равновесие экономики обеспечивается в этом случае возможностью вхождения новых игроков на сверхприбыльные рынки, если эти игроки обладают конкурентоспособными знаниями и компетенциями. Поскольку знаниям внутренне присуща коммерческая неопределенность, асимметричность и относительно высокая транзакционная стоимость, аргументировано объясняли приверженцы новых теорий развития и экономического роста, постольку оценка ожидаемой экономической отдачи практического воплощения знаний в конечный продукт дифференцирована. Процесс накопления знаний и соответственно процессы их практического воплощения ведут к перманентным изменениям в экономике, а наиболее ярким проявлением происходящих изменений являются инновации и инновационная деятельность. Начало деятельности предпринимателя, равно как и целых секторов экономики, их формирование, становление и развитие тесно взаимосвязаны с инновациями, а эффективность и конкурентоспособность всей экономики страны, в конечном счете, определяется, в какой степени предпринимательский инновационный потенциал будет использован.

Традиционная классическая экономическая теория (теория равновесия) объясняла возможность получения аномально высокой прибыли в конкретных секторах экономики как основополагающий мотив возникновения стартапов в данном секторе. Проникновение на рынок новых участников, как предполагала классическая теория экономического равновесия, является своего рода механизмом, дисциплинирующим уже функционирующих на рынке игроков.

Новые теории промышленного развития и экономического роста предполагают, что проникновение на рынок новых участников обусловлено инновациями и стоимостными параметрами создания и дальнейшего развития предприятия.

Таким образом, предприниматели, будучи агентами перемен, являются не только основным источником новых идей, компетенций, знаний и технологий, но и, создавая новые предприятия, осуществляют процесс их практического воплощения. Новейшая теория экономического роста, так же, как и экономическая практика, свидетельствовали, что рынки стали динамичными по своей натуре, когда в течение одного и того же периода времени происходят интенсивные процессы создания и разорения инновационных предприятий малого бизнеса. В этих условиях предпринимательство оказывает положительный эффект на эндогенный экономический рост прежде всего через механизм распространения новых знаний и компетенций [8, 13, 14, 15].

Следует особо подчеркнуть, что новые теории экономического роста в значительной степени базируются на теоретических предпосылках выдающегося австрийского экономиста Йозефа Шумпетера, который более 70 лет назад акцентировал свое внимание на новаторском подходе как неотъемлемой черте предпринимателя, способного создать и расширить новое производство, связать воедино, сформировать новые или модифицировать существующие рынки. Хотя и, как правило, относительно преобладающая доля работоспособного населения не обладает изобретательским талантом, на что указывал в 1934 году Йозеф Шумпетер — «в основном, только небольшая часть населения... обладает способностями поиска и нахождения технических возможностей для производства нового продукта или производства существующего продукта иным способом.»... — тем не менее, это не отрицает двоякую роль, которую играет в экономике предприниматель, или человек экономический: первая — управление бизнесом для покрытия текущих расходов (функция менеджмента), и вторая — инновационная (новаторская функция), ориентированная на рост, развитие и достижение перспективных целей [15]. Именно новаторская функция предпринимателя является одной из характерных и особенных его черт, а предприниматель, по мнению Йозефа Шумпетера, является тем организатором производства, который на основе технических и организационных инновациях обеспечивает такую их комбинацию, которая приводит к появлению на рынке новых продуктов, услуг,

технологических процессов, и, в конечном счете, новых рынков [15].

Йозеф Шумпетер продолжил начатую Р. Кантильоном работу по развитию и углублению теории экономического развития как динамичного процесса изменения. По Йозефу Шумпетеру, в продолжающемся «кругообороте экономической жизни» экономика никогда не достигает равновесия, но с необходимостью переходит от одного неравновесного состояния к другому. В этом кругообороте, по мнению Йозефа Шумпетера, предприниматель является движущей силой в механизме изменений. Именно предприниматель, разрабатывая новые технологии и процессы, инициирует то, что Йозеф Шумпетер называл «созидательное разрушение». Предприниматель, считал Йозеф Шумпетер, — это лицо, создающее или предпринимающее что-то новое в производстве.

«... разработку нового, — писал Йозеф Шумпетер, — ...мы называем предпринимательство, а индивидуальности, осуществляющие практическое их воплощение, мы называем «предпринимателями» [15, с. 74]. «Созидательное разрушение», считает Йозеф Шумпетер, является внутренне присущей и неотъемлемой чертой предпринимательства, обуславливающей последовательно необходимое инновационное обновление методов производства и появление на рынке новых продуктов. «Созидательное разрушение» создает благоприятные условия для выхода на рынок новых предприятий, а создание нового предприятия является наиболее типичным примером практического воплощения новых идей и новых технологий.

По Йозефу Шумпетеру, предприниматель — особое лицо, обладающее неординарными способностями [16]. Он отличается от тех, кто предоставляет такие ресурсы как земля, финансовый капитал, труд или предметы интеллектуальной собственности. Хотя предприниматель может поставлять эти ресурсы, но основной его функцией является преодоление трудностей, обусловленных наличием неопределенности [17, с. 379–380].

Йозеф Шумпетер одним из первых выявил слабые места в стандартном определении роли и значимости экономических агентов, деятельность которых не приводит к изменениям и росту экономики. Именно поэтому, на взгляд Йозефа Шумпетера, деятельность предпринимателя как экономического агента обуславливается наличием у него мотивационного подтекста. «В завершении нам следует предпринять усилия для представления более полного описания предпринимателя таким же способом, который мы всегда используем в науке и практической жизни, — указывал Йозеф Шумпетер. — То есть посредством анализа поведения человека и выявления характерных и отличительных мотивов, обуславливающих такое поведение» [17, с. 379–380].

Несмотря на то, что Йозеф Шумпетер неоднократно подчеркивал, что его определение предпринимателя как экономического агента, в основе поведения которого лежит рациональность (то есть достижение в процессе

деятельности максимальной пользы и полезности для себя), является традиционным, тем не менее, он аргументировано доказал наличие иных, не менее, а может быть и более важных источников достижения максимальной полезности, чем получение материальной пользы [17, с. 379–380; 15, с. 92–93].

По мнению Йозефа Шумпетера, наиболее важным мотивом, определяющим поведение предпринимателя как рационального экономического агента, является его желание преуспевания, достижения целей и власти. «Прежде всего, это мечта и желание создать собственный частный мир... а также династию, — писал Йозеф Шумпетер. — Эта мечта и желание проявляются с особой силой в людях, не имеющих иных возможностей в достижении общественного признания. Ощущения власти и независимости... в основном иллюзорны... Но затем проявляется и усиливается сила воли в достижении и преуспевании, не для того, чтобы пожинать плоды успеха, но ради самого успеха.» [15, с. 93].

И, наконец, третий основной мотив поведения предпринимателя как рационального экономического агента, на взгляд Йозефа Шумпетера, является желание перемен.

«Наш тип [*предпринимателя*] выявляет трудности и необходимость изменений для их преодоления и получает удовольствие от рискованных начинаний» [15, с. 93–94.].

Таким образом, по мнению Йозефа Шумпетера, предприниматель — это индивидуальность, имеющая способности к разработке новых продуктов и осуществляющая свою деятельность в условиях неопределенности. При этом акцент в работах Йозефа Шумпетера в большей степени был смещен на инновационные способности предпринимателя, которые в современной экономике проявляются, прежде всего, через деятельность стартапов, обеспечивающих эффективную работу механизма трансляции и практической реализации новых знаний и компетенций. Более того, инновационное предпринимательство расширяет и усиливает конкуренцию за новые идеи и знания, а рост конкуренции внутри определенного рыночного сегмента, в свою очередь, способствует появлению и развитию новых рыночных ниш, последующему количественному и качественному росту предприятий и диверсификации бизнеса, что в совокупности и обеспечивает рост экономики, основанной на знаниях и компетенции, внутренне присущих предпринимательству.

Литература:

1. Audretsch, D. B. Innovation and Industry Evolution. Cambridge, MIT Press. 1995. 280 PP
2. Audretsch David B., Roy Thurik. What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. Industrial and Corporate Change. 2001. No. 10(1). P. 267–315
3. Caves, R. Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge: Cambridge University Press. 1982. 322 PP
4. Chandler, A. Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism. Cambridge: Harvard University Press. 1990. 780 PP
5. Coase, R. H. The nature of the firm. Economica. 1937. No. 4 (4). P. 386–405
6. Ericson Richard, A. Pakes. Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work. Review of Economic Studies. 1995. No. 62. P. 53–82
7. Gomez-Casseres, B. Alliance strategies of small firms. Small Business Economics. 1997. No. 9. P. 33–44
8. Grossman, G. M., Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, MA: MIT Press. 1991. 359 PP
9. Hopenhayn, H. A. Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium. Econometrica. 1992. No. 60. P. 1127–1150.
10. Jovanovic Boyan. New Technology and the Small Firm. Small Business Economics. 2001. No. 16(1). P. 53–55.
11. Klepper Steven. Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle. American Economic Review. 1996. No. 86(3). P. 562–583
12. Krugman, P. Increasing Returns and Economic Geography. Journal of Political Economy. 1991. No. 99. P. 483–499.
13. Romer Paul M. Increasing Returns and Long-Run Growth. Journal of Political Economy. 1986. No. 94(5), October. P. 1002–37.
14. Lucas, R. E. On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics. 1988. No. 22. P. 3–39
15. Lucas, R. E. Jr. Making a miracle. Econometrica. 1993. No. 61 (2). P. 251–272.
16. Schumpeter, Joseph A. The Theory of Economic Development, Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1934.
17. Schumpeter, Joseph A. Essays of J. A. Schumpeter 248. 1951
18. Schumpeter, Joseph A. The Instability of Capitalism. 38 ECON. J. 361, 379–80. 1928.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Использование языка R для эконометрического моделирования и обеспечения расчетов

Курилов Федор Михайлович, студент
Ульяновский государственный университет

Сегодня эконометрика является важной частью экономической теории. Пришло понимание того, что без построения эконометрических моделей невозможно проводить современный качественный микро- и макро-экономический анализ. Известно, что эконометрика сочетает в себе применение математических методов к статистическим данным и использование информационных технологий с целью автоматизации, обеспечения сложных расчетов и моделирования.

Серьезное влияние на совершенствование компьютерных алгоритмов и программного обеспечения в целом оказывают возрастающие в объеме информационные потоки, подвергаемые анализу. С этим связано появление ряда инструментов и технологий, таких как нереляционные масштабируемые базы данных, получившие обозначение NoSQL, программное обеспечение Hadoop, предназначенное для распределения задач по обработке больших данных (*Big Data*) по кластерам из сотен и тысяч узлов, модель MapReduce [1] и т. д.

В статье пойдет речь об использовании языка программирования и программной среды R, являющихся де-факто стандартом в области статистических вычислений. От других продуктов для статистической обработки данных, таких как Stata, SAS, SPSS Statistics или STATISTICA R выгодно отличается лицензией GNU GPL, подразумевающей свободное распространение, кроссплатфор-

менностью и гибкостью — помимо осуществления стандартных вычислений существует возможность строить картограммы, создавать интерактивные веб-приложения и проводить тестирования [3]. Кроме этого, R позволяет максимально эффективно использовать вычислительные мощности ЭВМ — вычислительная среда адаптирована для работы на высокопроизводительных кластерах и в многоядерных системах. Эти преимущества способствуют популяризации R в научной среде, а сформировавшееся сообщество позволяет оперативно получать техническую поддержку и находить ответы на возникающие вопросы.

Основной целью эконометрики является модельное описание конкретных количественных взаимосвязей, обусловленных общими качественными закономерностями, выявленными в экономической теории. Взаимосвязь между переменными величинами может быть описана разными способами. Так, например, коэффициенты корреляции отражают тот факт, что изменчивость одного признака зависит от изменчивости другого, а использование регрессионной модели позволяет выразить эту зависимость в виде функции.

Для того чтобы ознакомиться с основными возможностями R в области эконометрического моделирования, предлагается решить практическую задачу. Проведем анализ зависимости спроса на некоторый товар от его цены.

Таблица 1

Часть исходных статистических данных

Цена товара, тыс. р.	2.4	2.6	3.2	3.3	3.5	3.4	3.4	3.8	...
Кол-во проданных единиц товара в среднем за месяц, <i>шт.</i>	3292	3201	2769	2708	2596	2600	2627	2766	...

Загрузим табличные данные из текстового файла в текущее рабочее пространство командой `read.table`. Здесь и далее предполагается, что пользователь работает в RStudio в режиме скрипта, либо последовательно вводит команды в консоль.

```
> data <- read.table («D:\\data.txt»,  
TRUE)
```

Первым параметром указывается абсолютный или относительный путь к файлу с данными. Затем — флаг, указывающий на то, что первой строкой (данные в файле отформатированы по столбцам) идут названия объектов. Здесь следует обратить внимание на некоторые особенности языка:

— R чувствителен к регистру — `data` и `Data` являются двумя разными объектами;

— В именах объектов традиционно не используют символ подчеркивания «_», поэтому в названиях функций часто можно встретить символ точки «.»;

— Операторами присваивания являются «<-» и «>»;

— Получить справку о команде можно добавив «?» перед ее названием.

Расчитаем далее коэффициент Пирсона корреляции спроса (Y), являющегося зависимой переменной, и цены (X) — независимой переменной или предиктора.

```
> cor(data$X, data$Y)
[1] -0.9791896
```

Предположительно, X и Y имеют обратную линейную связь. Проверим коэффициент корреляции на значимость. При данном уровне значимости $P = 0.05$ имеем нулевую гипотезу $H_0: r = 0$ о равенстве нулю коэффициента корреляции и альтернативную гипотезу $H_1: r \neq 0$. Для проверки нулевой гипотезы используют величину (1), имеющую распределение Стьюдента с $n-2$ степенями свободы. Определив критическое значение, принимаем решение о принятии или отклонении гипотезы H_0 .

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \quad (1)$$

```
> cor.test(data$X, data$Y)
...
t = -25.5307, df = 28, p-value <
2.2e-16
alternative hypothesis: true
correlation is not equal to 0
```

95 percent confidence interval:
-0.9901587 -0.9562632

```
> abs(qt(0.05/2, 6)) # критическое
значение распределения для P = 0.05
[1] 2.446912
```

Поскольку в данном случае $|t| > t_{\text{крит}}$, то отвергаем нулевую гипотезу и делаем вывод о значимости коэффициента корреляции (в отчете также сообщаются границы его доверительного интервала). Можно строить модель линейной регрессии.

Используем простейшую модель $y = \beta_0 + \beta_1 x$. Чтобы найти коэффициенты β_0 и β_1 задействуем функцию `lm`, принимающую в качестве обязательного аргумента формулу, описывающую выбранную регрессионную модель. Синтаксис формул представлен в Таблице 2.

```
> lm(data$Y ~ data$X)
...
Coefficients:
(Intercept) data$X
5818 -957
```

Следующие выводы можно сделать учитывая найденные коэффициенты:

— если цена вырастет на 1 тыс. р., то спрос уменьшится в среднем на 957 шт.;

Таблица 2

Синтаксис формул для команды `lm`

Модель	Формула
$y = \beta_0 + \beta_1 x$	$y \sim x$
$y = \beta_1 x$	$y \sim 0 + x$
$y = \beta_0 + \beta_1 x + \beta_2 x^2$	$y \sim x + I(x^2)$
$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2$	$y \sim x_1 + x_2$
$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 x_2$	$y \sim x_1 : x_2$
$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_1 x_2$	$y \sim x_1 * x_2$

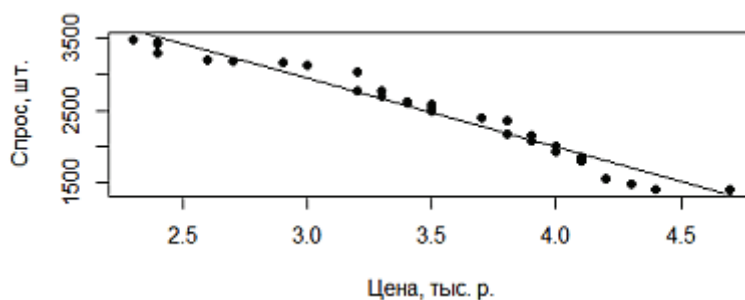


Рис. 1. Диаграмма рассеяния и линейная регрессия

— если цена снизится до 0, то спрос составит в среднем 5818 шт.

Построим диаграмму рассеяния и график регрессии по найденным коэффициентам используя функции `plot` и `abline`.

```
> plot(data$X, data$Y, xlab=«Цена, тыс.  
р.», ylab=«Спрос, шт.»)  
> abline(lm(data$Y ~ data$X))
```

Следующим шагом необходимо проверить на значимость полученное уравнение регрессии и отдельные его коэффициенты. Воспользуемся функцией `summary`, чтобы получить сводку результатов работы `lm`.

```
> summary(lm(data$Y ~ data$X))  
...  
Coefficients:  
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)  
(Intercept) 5818.40 132.06 44.06 <2e-16  
***  
data$X -957.00 37.48 -25.53 <2e-16 ***  
...  
Multiple R-squared: 0.9588, Adjusted  
R-squared: 0.9573  
F-statistic: 651.8 on 1 and 28 DF,  
p-value: < 2.2e-16
```

Литература:

1. Varian, H. R. Big Data: New Tricks for Econometrics // Journal of Economic Perspectives. 2014. Vol. 28(2).
2. Красильников, Д. Е. Программное обеспечение эконометрического исследования // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. N 3(2). с. 231–238.
3. Smart, F. Why use R? Five reasons. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.econometricsbysimulation.com/2014/03/why-use-r-five-reasons.html> (дата обращения: 23.11.2014).
4. Шишкин, В. А. Программное обеспечение экономических расчётов. Применение пакетов прикладных программ. [Электронный ресурс] // Пермь, 2014. URL: <http://vsh1791.ru/texts/soft.pdf> (дата обращения: 23.11.2014).
5. Статистический анализ данных в системе R: учебное пособие. / Буховец А. Г., Москалев П. В., Богатова В. П., Бирючинская Т. Я.; под ред. Буховца А. Г. Воронеж: Изд-во Воронежского государственного аграрного университета им. К. Д. Глинки, 2010.

Как и при проверке коэффициента корреляции R вычисляет величину t и степень значимости коэффициентов уравнения. В данном случае делаем вывод о значимости обоих коэффициентов. Коэффициент детерминации (R-squared) показывает, в какой мере изменение прогнозируемого параметра обусловлено изменением предикторов (изменение спроса на 95 % обусловлено изменением цены). Наконец, последняя строка сводки говорит об адекватности выбранной модели в целом — проверяется значимость всего уравнения с помощью критерия Фишера.

Стоит сказать, что в статье рассмотрен лишь ограниченный набор инструментов, доступных пользователю-эконометристу в среде R, в целом возможности языка гораздо шире. Более того, пакеты расширения, создаваемые независимыми разработчиками по всему миру, в значительной степени расширяют функционал R охватывают все больше аспектов статистической обработки данных. С их помощью решаются задачи, возникающие не только в эконометрике и финансовом анализе, но и в генетике и молекулярной биологии, экологии и геологии, медицине и фармацевтике. Значительная часть европейских и американских университетов в последние годы активно переходят к использованию R в учебной и научно-исследовательской деятельности вместо дорогостоящих коммерческих разработок [5].

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Кредитная политика как инструмент повышения инвестиционного климата государства

Безпалов Валерий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент;
Евлампиева Елизавета Владиславовна, студент
Московский государственный университет экономики статистики и информатики

Интерес к инвестиционному климату в России сегодня привлекает и волнует общественность как за границей, так и на территории нашего большого государства. Относительно терпимый климат является ключевым звеном в развитии экономики страны, поэтому исследование его возможных путей развития и поисков выхода из застоя и кризиса является как никогда актуальной темой исследования.

С полос газет и телеэкранов на простых смертных обрушиваются потоки заверения Правительства РФ, что проводятся многочисленные реформы в данном направлении и нас ждёт прекрасное будущее с двумя заглавными «И»: инвестиции и инновации. Как можно отметить в рейтинге Всемирного Банка Doing Business наша страна занимает 62 место (информация по состоянию на июнь 2014 года). Результат сомнительный, но если мы посмотрим на улучшение показателей нашей страны, то это заметный прорыв, — с этим согласен и Всемирный Банк, который подтвердил, что 9 из 10 показателей были выполнены (кредитование, защита инвесторов, международная торговля и другие показатели).

Инвестиционный климат — это положение в стране (условия), которое полностью устраивает потенциальных инвесторов (в первую очередь иностранных) и они готовы вкладывать свой капитал для получения дальнейшей прибыли. Важным фактором формирования инвестиционного климата является предоставление гарантий инвесторам. Однако при нынешнем состоянии экономики России соответствующие возможности государства резко ограничены.

Экономические процессы в мире развиваются в условиях нестабильной глобальной финансовой конъюнктуры, характеризующейся высоким уровнем неприятия рисков инвесторами, частыми перемещениями потоков капитала между более и менее рискованными сегментами финансового рынка, значительной и периодически растущей волатильностью цен на активы и биржевые товары. Это вносит неопределенность в оценки перспектив развития внешних условий функционирования российской экономики и финансового рынка.

Давно минувший 2013 год стал для экономики страны одним из самых неблагоприятных за последнее десятилетие. Это связано с тем, что приток капитала в Россию

в виде инвестиций, депозитов и кредитов не мог покрыть большую часть потребностей страны. По данным Росстата иностранные инвестиции в Россию за девять месяцев 2013 года увеличились на 15,7 %. Однако на фоне их провала за тот же период 2012 года на 14,4 %, такой результат нельзя назвать положительным.

Сегодня капитал уходит из страны из-за событий в Украине и международных санкций. К 2014 году на территории России сложилась ситуация «инвестиционного голода», так как инвестиционная привлекательность страны снизилась ещё на несколько ступеней. Спад инвестиций в этом году напрямую связан с окончанием крупных инвестиционных проектов, а рост наблюдается только в сфере туризма. Въездной поток туристов в 2013 году вырос всего на 3,7 % и составил почти 2,7 млн человек (о данным ассоциации туроператоров на 11 марта 2014 года).

Как отмечает Максим Фалдин (сооснователь Wikimart.ru) в своей статье изданию Коммерсантъ: «Наша страна осталась за бортом инвесторского ренессанса». Это связано с тем, что репутационные риски и растущие возможности в других странах не сыграли на руку России. Наша страна медленно, но верно перемещается в зону периферии интересов для инвестирования.

Интересно также звучит и теория, озвученная в статье, теория «Медведей и тигров». Исходя из её сути, вытекает следующее: в России нужно становиться медведями, в новом климате они способны выжить в отличие от тигров. Из теории следует, что вакуум капитала, поступающий с Запада, в скором времени будет заполняться локальными игроками. Западные инвесторы покидают Россию и на их место приходят русские инвесторы, то есть медведи быстро начнут занимать брошенные тиграми территории. Как отмечается, медведи ничуть не хуже тигров и даже с преимуществом выживать в среде, где у тигра мало шансов. Низкий уровень конкуренции станет «медведям» гарантией комфортной жизни в самое ближайшее время. Главным качеством, которое станет приоритетом — это адаптивность. «Тигры» долго не вернуться на оставленную территорию, а значит нужно менять модели и подходы. Стало очевидно, что развитие экономики и улучшение инвестиционного климата не возможно без

эффективного взаимодействия органов власти и реального сектора экономики. Причём на каждом этапе развития общества происходил пересмотр интеграции вмешательства государства в экономику.

В настоящее время роль кредитной политики набирает обороты. Связи в сфере кредитного регулирования представляют собой:

- Экономический рост
- Соответствия потребностям экономики
- Повышение уровня жизни населения

Кредитная политика, согласно некоторым школам экономической науки работает быстрее и эффективнее, чем фискальная. Проведение кредитной политики всегда имело как своих сторонников, так и оппонентов. Это связано с тем, что её проведение не всегда приводит к ожидаемому эффекту в стране.

Вернёмся в непростые 90-е и рассмотрим, как функционировала денежно-кредитная политика в те годы. Основные направления этой политики сводились к управлению денежной массой для снижения инфляции. Тогда же проводились реформы «шоковой терапии» направленные на быстрый переход от государственной к рыночной экономике. В те годы основную динамику и интенсивность инвестиционного процесса во многом определяла инфляция спроса (рис. 1).

Особенности данного переходного типа экономики России обусловили сложности в осуществлении инвестиционного процесса. Кризис охватил все сферы хозяйственной жизни населения (в том числе и инвестиционную). Он развивался по нарастающей, внося напряжённость, и также резко обостряя противоречия,

которые были связаны с социально-политическим развитием после развала СССР.

После политики Гайдара, при котором был зафиксирован сильнейший обвал рубля, далее последовал чёрный вторник в 1994 году и финансовое банкротство государства в 1998 году. В те же годы сложились негативные тенденции в кредитной сфере, а именно в изменении платёжной системы. В свою очередь, системный платёжный кризис вёл к сокращению производственного потенциала и спаду инвестиционной активности (рис. 2).

Таким образом, можно сказать, что в результате кризиса в денежно-кредитной системе происходило возрастание платёжного оборота, что обусловило появлению всем известной теневой экономики. Рост неплатежей привел к тому, что финансы предприятий стали формироваться в основном за счет кредиторской задолженности. В 1998 г. на долю кредиторской задолженности приходилось 90,8 % всех источников оборотных средств, а на задолженность по полученным краткосрочным кредитам банков и займам 6,9 %. Исходя из этого, можно сказать, что оборотные средства были сформированы за счёт большого процента долгов и совершенно мизерного процента собственных средств предприятий.

Возможности инвестирования сокращались под действием изменения платёжной системы. Используя собственные источники дохода хозяйствующих субъектов, снижалась продуктивность стимулирования накоплений. Отток инвестиций из реального сектора экономики проявил негативное влияние на состояние фондов предприятий, что повлекло за собой резкое увеличение числа аварий из-за изношенности оборудования.

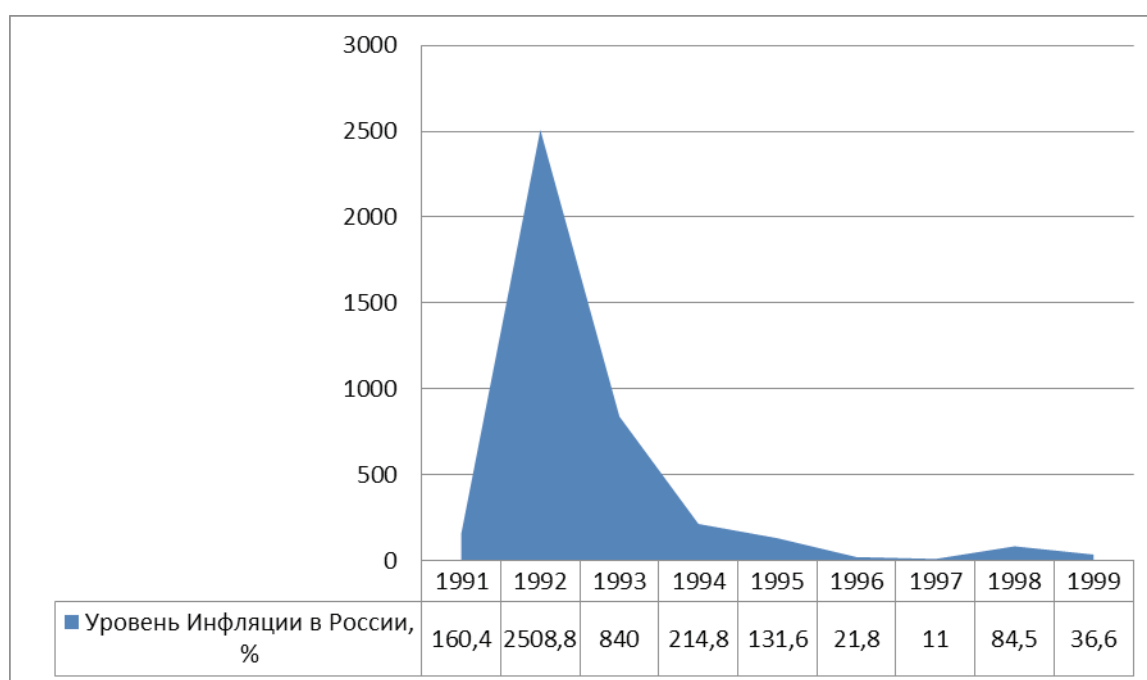


Рис. 1. Динамика инфляции в 1990-е годы

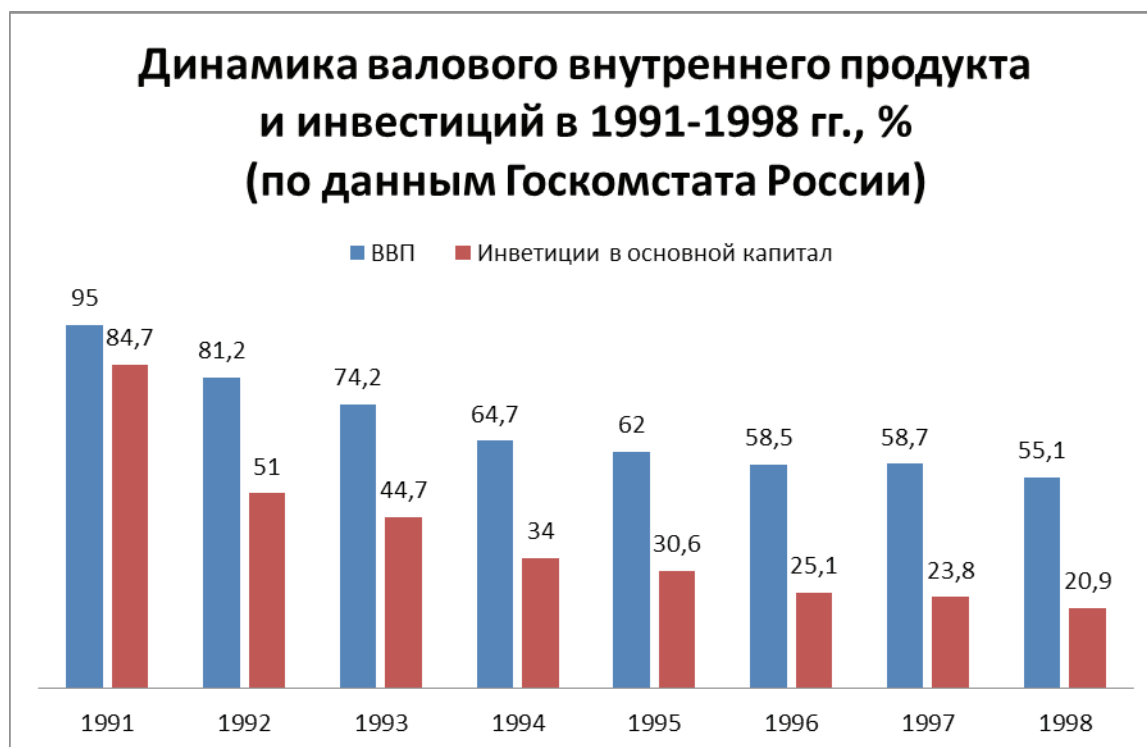


Рис. 2

Ориентиром для рыночных ставок процентов служила величина ставки рефинансирования. За период 1992—1995 год она имела тенденцию к росту, не смотря на жёсткие условия курса денежно-кредитной политики (по данным портала Центрального Банка РФ) (рис. 3).

Экономически нецелесообразным вложением средств и способствованию оттоку ресурсов на финансовые рынки производит уровень реальных ставок (превышающий ожидаемую норму прибыли). Сложившаяся динамика ставок на кредитном рынке была ориентирована на доходность

остальных сегментов финансового рынка, среди которых важнейшее место до финансового кризиса занимал рынок государственных ценных бумаг. С учетом международных стандартов доходности мало рискованных государственных ценных бумаг, а также того, что на российском финансовом рынке практически отсутствовали иные надежные инструменты, уровень доходности государственных обязательств должен был быть значительно ниже.

Изучив опыт прошлого, вернёмся в сегодняшнюю реальность. С 2012 года в России функционирует следу-



Рис. 3

ющий официальный документ: Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов (одобренный Советом директоров Банка России 1 ноября 2012 г.), который рассказывает о вариантах развития экономики в условиях реализации активной государственной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата.

Согласно этому документу: Банк России в предстоящий трехлетний период должен сохранить преемственность реализуемых принципов денежно-кредитной политики, также запланирован переход к 2015 году по завершению перехода к режиму таргетирования инфляции.

Недостаток поступлений от текущих операций в 2014–2015 годах при возрастающей потребности экономики в ресурсах для финансирования внутренних инвестиций обусловит необходимость увеличения использования средств из внешних источников. Как предполагается, резиденты расширят их привлечение на фоне сохранения положительного спреда между ставками российского и международного рынков капитала.

Цели и инструменты денежно-кредитной политики на период 2014 и 2015 годов следующие: в соответствии со сценарными условиями функционирования экономики Российской Федерации Правительство Российской Федерации и Банк России определили задачу снизить инфляцию в 2015 году — до 4–5 % (из расчета декабрь к декабрю предыдущего года).

Развитие и применение системы инструментов Банка России в предстоящий трехлетний период будут направлены на достижение целей денежно-кредитной политики

с учетом перехода к режиму таргетирования инфляции, а также на обеспечение финансовой стабильности, бесперебойного функционирования платежной системы Банка России и систем расчетов по операциям с инструментами российского финансового рынка.

Подводя итог, можно сказать, что если рассматривать кредитную политику в качестве инструмента для повышения уровня инвестиционного климата, оглядываясь на опыт прошлого, она является эффективным инструментом для достижения целей. Однако, есть большие риски и перспектива банкротства предприятий, которые не справятся с кредитными займами и будут вытеснены теневой экономикой, которая в некоторых случаях чувствует себя сильнее других игроков.

Инвестиционный кризис 90-х повлек за собой много негативных последствий, например, расслоение общества и образование базиса для дальнейшего функционирования коррупционной системы, что сейчас мы активно наблюдаем. Вместо привлечения иностранных инвестиций, благодаря свободному перемещению капиталов, мы своей политикой только расчистили путь оттоку капиталов российских «богачей».

Опираясь на негативный опыт последнего десятилетия 20 века, можно сказать, что наша страна может избежать характерных ошибок в будущем. Рассматривая неправильный выбор стратегии тех лет, мы чётко можем проследить ложный путь, который приведёт нашу экономику в тупик. Эти сомнительные достижения, научили нас раскусывать и сформировали опыт, который хотелось бы передать передается через поколения.

Литература:

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов (одобрено Советом директоров Банка России 1 ноября 2012 г.). ГАРАНТ.РУ. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70163908/#ixzz3GX5egS1F> [Электронный ресурс]
2. Перечень поручений по осуществлению первоочередных мер, направленных на улучшение условий инвестиционного климата в России. 2011 г. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/assignments/10807> [Электронный ресурс].
3. Журнал «Секрет фирмы». Номер 10 (346) октябрь 2014. Издание Коммерсантъ. Статья «Информационное поле. Настроение».
4. Журнал успешного инвестора «InvestBag». Новости: «Инвестиционный климат России: 2013 год». Июнь 2013. Режим доступа: <http://investbag.com/news/investicionnyj-klimat-rossii-2013-god.htm> [Электронный ресурс].
5. Портал «Инвестиции в России». Статья: Инвестиционный климат. Режим доступа: <http://www.investmentrussia.ru/teoriya-investirovaniya/investicii-v-rossiyu-v-2014.html> [Электронный ресурс].
6. Портал Всемирного Банка DoingBusiness. Рейтинги экономик. Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> [Электронный ресурс].

Развитие малого бизнеса в России

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Ван Кайцзюнь, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Данную тему я считаю актуальной для России на сегодняшний день. Переход к рыночным отношениям в отечественной экономике определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Поэтому возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем локомотивом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

1. Особенности развития малого бизнеса современной в России

Малый бизнес в России обладает некоторыми отличающимися его от малого бизнеса большинства зарубежных стран особенностями.

К ним относятся:

- совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности;
- отсутствие четкой специализации, стремление к максимальной самостоятельности;
- низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;
- относительно высокий уровень квалификации кадров и низкий уровень менеджмента, высокая приспособляемость к сложной экономической обстановке;
- неразвитость инфраструктуры поддержки малых предприятий, препятствующая стремлению успешно функционирующих малых предприятий выйти на международные рынки, отсутствие полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка, неразвитость системы информационных, консультационных услуг

Важным экономическим условием становления малого бизнеса, которое во многом зависит от эффективности методов государственного управления, регулирования и контроля, является наличие и степень развитости рынков факторов производства, таких как рынок капитала, рынок труда, рынок инвестиционных товаров, включая землю и иные объекты недвижимости.

При этом подразумевается не просто существование в России этих рынков и наличие соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей их эффективную работу, но и возможность доступа на них малых предприятий, повышения их роли в формировании спроса, а также полной и достоверной информации о состоянии рынков, причем в национальном масштабе.

Большим недостатком я считаю, что экономика России продолжает оставаться высокомонополизированной: 4 % промышленных компаний с числом работников более тысячи человек реализовали около с всей промышленной продукции²⁴.

2. Проблемы малого бизнеса

Многие характерные особенности становления малого предпринимательства в России напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом. Для оценки уровня значимости этих проблем можно использовать данные социологических опросов (таблица 1).

Августовский кризис в России показал, что в нашей стране средний класс, класс собственников, существует как реальность. И наша беда, что мы поняли это такой ценой.

Наличие прослойки, пусть очень маленькой, собственников-предпринимателей обозначило и их проблемы.

Так, в Резолюции I Всероссийского съезда предпринимателей малых предприятий были выделены следующие проблемы:

- Медленно идет процесс создания инфраструктуры малого бизнеса;
- Низкими темпами происходит увеличение числа малых предприятий, особенно в производственной сфере;
- Не во многих регионах разработаны и приняты органами власти нормативные акты, региональные программы развития малого предпринимательства, а там где они приняты, реализация их происходит далеко не в полной мере;
- Недостаточно налажено взаимодействие регионов, как в плане обмена информацией и опытом по развитию малого предпринимательства, так и в организации практического хозяйственного взаимодействия предпринимателей различных регионов между собой.

Если затронуть проблему финансирования, то до октября 1995 года проблемой финансирования малого бизнеса никто официально не занимался. Многие банки, не проявляя особого желания вкладывать инвестиции в малые предприятия, объясняют это тем, что количество затрачиваемого времени и усилий на оформление кредита размером 100 тыс. долл. и 10 млн долл. одинаково, а получаемый доход разнится во много раз.

Кстати, здесь наши проблемы не отличаются от западных, и там финансовые структуры неохотно занимаются этим родом деятельности.

Большинство кредитных организаций, имеющих связи с малым бизнесом, находятся в регионах и не имеют достаточного оборотного капитала.

Таблица 1

Основные проблемы частного предпринимательства в России	
Порядок значимости по мере упоминания	Основные проблемы
1	Налоги
2	Законодательство
3	Инфляция
4	Экономическая ситуация в целом
5	Поставки, дефицит
6	Трудности получения и высокая ставка за кредит
7	Неплатежеспособность партнёров, клиентов
8	Несовершенство банковской системы
9	Политическая ситуация
10	Бюрократия
11	Действия правительства, властей, ЦБ; коррупция, взятки
12	Трудности с арендой, недостаток площадей, офисов
13	Недостаток информации, культуры, опыта
14	Кадровые проблемы
15	Рэкет
16	Отрицательное отношение к предпринимателям

В первую очередь кредиты получают те производства, продукция которых пользуется наибольшим спросом: переработка продуктов питания, деревообработка, разливы напитков, складские и транспортные услуги, легкая промышленность. И очень немногие занимаются финансированием инновационного бизнеса — новых наукоемких технологий, которые определяют будущее технологического прогресса.

Перейдем от общих проблем к более частным, которые непосредственно затрагивают предпринимателей и являются причиной развала предприятия.

Многие малые предприятия угасают уже в самом начале своей деятельности. Например, из 600 тысяч новых предприятий, ежегодно возникающих в США, только половина дотягивает до 18 месяцев и только одно из пяти доживает до 10 лет.

Возможно, главной причиной является легкость создания предприятия. Но ведь свобода выбора означает не только свободу успеха, но и свободу неудач.

Сами же руководители малых предприятий выделяют следующие причины:

44 % опрошенных главной причиной называют некомпетентность;

17 % — отсутствие управленческого опыта;

16 % — несбалансированный опыт: недостаток опыта в маркетинге, финансах, снабжении и производстве;

15 % — отсутствие опыта работы в отрасли;

1 % — небрежность в ведении дел;

1 % — мошенничество или бедствие;

6 % — иные причины, с которыми сталкиваются руководители малых фирм.

Стоит также отметить, что лишь 20 % руководителей предприятий имеют соответствующее образование.

Конечно, основной проблемой из всех выше названных является проблема, главным образом представляющая отношения малого бизнеса и государства.

3. Структура поддержки малого бизнеса

Может быть, нет в нашей стране структур, поддерживающих малый бизнес и вообще предпринимательство? Напротив, их не так уж мало. За годы реформ номинально сложилась достаточно разветвленная система государственной и общественной поддержки малого бизнеса.

Прежде всего, речь идет о следующих структурах:

- структуры бизнес-образования;
- структуры обучения кадров для малого бизнеса;
- агентства поддержки малого предпринимательства (юридические, маркетинговые, бухгалтерские, консалтинговые услуги);
- фондах поддержки предпринимательства (кредитование, залогово-гарантийная поддержка);
- лизинговые фонды;
- технологических парках (форма кооперации высокотехнологичных малых фирм с ВУЗами и крупными предприятиями) и др.;
- предусмотрена для малого бизнеса и весомая юридическая правовая поддержка;
- можно отнести сюда же весь перечень банковских кредитных продуктов, предоставляемых малому бизнесу.

В своей работе я постаралась охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности малого предпринимательства и обозначить основные и наиболее острые его проблемы. Не-

обходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и при-

нятые правовые аспекты не реализуются, что делает абсурдным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов.

Литература:

1. http://www.fbd.spb.ru/cdcnew/root/iss_home.html %20

2. <http://www.kreditbusiness.ru/struktura.html>
3. Жэньминь жибао

Особенности применения факторного анализа в оценке налогового потенциала

Дедусенко Марина Леонидовна, старший преподаватель

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Социально-экономическое развитие страны и ее регионов обусловлено множеством объективных факторов, влияющих на увеличение либо уменьшение дисбалансов в региональном развитии. Высокий уровень межрегиональных различий по душевым показателям ВРП, доходам населения, объемам инвестиций в основной капитал и по бюджетной обеспеченности сохранился до настоящего времени. Одним из основных факторов экономического развития является промышленное производство, в темпах роста которого наблюдается значительная дифференциация во всех регионах России. Капиталоемкость прироста производства зависит от разных факторов: наличия резервов производственных мощностей, обеспечивающих возможность увеличения объемов производства без нового строительства; отраслевой структуры производства и инвестиций в развитие инфраструктуры, необходимых для создания условий экономического роста. Все это, безусловно, оказывает влияние на уровень жизни населения и на финансовую устойчивость регионов.

Поскольку устойчивость развития территории зависит от ее бюджетной обеспеченности и объемов налоговых доходов, поступающих в консолидированный бюджет, то одной из важнейших задач территориального развития и укрепления региональных и местных бюджетов следует считать эффективность реализуемой налоговой политики и возможность роста налогового потенциала. Управление налоговым потенциалом конкретного региона тесно связано с качеством налогового администрирования, осуществляемого налоговыми органами. Качественная работа налоговых администраций в настоящее время направлена не только на улучшение налогового климата для реализации фискальных задач, но и на обеспечение налоговой культуры и налоговой дисциплины налогоплательщиков. Высокий уровень налоговой дисциплины является основой безрискового управления деятельностью налогоплательщика, стимулирует рост бизнеса.

Управление налоговым потенциалом региона зависит от возможности и своевременности его прогноза и контроля. Прогнозное значение дохода по конкретному налогу

учитывает прогнозные и прошлые значения различных факторов. Для прогнозирования прироста налоговых поступлений Федеральной налоговой службой РФ разработаны собственные подходы, рассмотрим их.

Мотивируя тем, что большая часть индексов, которые приводит Росстат в своих информационных материалах, не содержит инфляционную составляющую, при сравнении темпов роста поступлений налогов и темпов роста индекса промышленного производства, в расчетах учитывается тот факт, что первый индекс приведен в номинальном выражении, а второй — в реальном. В этой связи прогнозы прироста налоговых поступлений в целом по России формируются ФНС РФ с учетом следующих основных факторов: роста цен на нефть и газ, инфляции, макроэкономических факторов, качества налогового администрирования. При этом ВВП принимается как базовый макроэкономический показатель, влияющий на динамику совокупных налоговых поступлений в бюджетную систему страны.

Методика расчета факторов, оказавших влияние на прирост налоговых поступлений в консолидированный бюджет, построенная на основе условных данных, приведена в качестве примера подхода Аналитического управления ФНС России (табл. 1).

Первый этап: расчет прироста поступлений в результате роста цены на углеводороды. Поскольку рост НДПИ в принципе зависит от цены на нефть и газ, и объемов их добычи, а последние практически не растут, то основным фактором, влияющим на рост поступлений НДПИ, является рост цены на нефть и газ. Важен прирост поступлений налога на добычу полезных ископаемых. По данным таблицы видно, что в отчетном году поступление НДПИ составило 2024 млрд. рублей, а в предшествующем году — 1406 млрд. рублей. Прирост составил 636 млрд. рублей. Это — влияние первого фактора.

Второй этап: расчет прироста поступлений под влиянием инфляции. Не все налоги зависят от этого фактора. Наиболее значимый — НДПИ, влияние которого уже учтено. Поэтому прежде чем приступить к расчету влия-

Таблица 1

Расчет факторов, оказавших влияние на прирост налоговых поступлений в консолидированный бюджет в отчетном году (млрд. руб.)

Показатель	Прошедший период	Отчетный период	Отклонение (прирост)	Примечание
Поступило в консолидированный бюджет	7969,0	9720,0	2024	
Нефтегазовые доходы (НДПИ)	1406	2042	636	Прирост за счет НДПИ
Поступило в консолидированный бюджет (без НДПИ)	6290	7678	1388	
Инфляция		1,061		
Прирост поступлений за счет инфляции			384	Прирост за счет инфляции = $6290 \times 106,1: 100 - 6290$
Прирост поступлений за счет ВВП			270	Прирост за счет роста ВВП = $6290 \times 104,3: 100 - 6290$
Налоговое администрирование и прочие факторы			734	Как разница между общей суммы прироста и прироста за счет НДПИ, ИПЦ и ВВП
В том числе:				
Прибыль от ценовой конъюнктуры (нефть, газ, металлургия)	0	102	102	
Справочно:				
Поступило по контрольной работе	186	177	-9	
Поступило в результате взыскания задолженности	409	400	-9	

влияния инфляции на объем поступлений, следует исключить НДПИ из объема поступлений в консолидированный бюджет. Без поступлений НДПИ, поступления в отчетном году составили 7678 млрд. рублей ($9720 - 2024$), а в прошлом — 6290 млрд. рублей ($7696 - 1406$). Прирост поступлений за счет инфляции рассчитывается при условии, что влияние других факторов приравнивается к нулю. Поэтому поступления предыдущего периода (6290 млрд. рублей) умножаются на инфляцию (106,1 %) и делятся на 100. В результате получен объем поступлений под влиянием фактора инфляции примерно 6667 млрд. рублей. Вычитая из этой суммы поступления прошлого отчетного года — 6290 млрд. рублей, можно получить прирост поступлений за счет инфляции — 384 млрд. рублей ($6674 - 6290 = 384$).

Третий этап: расчет налоговых поступлений за счет роста ВВП. Учитывая, что фактор инфляции уже определен, рассчитаем влияние на рост поступлений налогов

показателя ВВП. Предположим, что ВВП в отчетном году составил 104,3 %. Поступления за прошлый год в сумме 6290 384 млрд. рублей умножаем на 104,3 % и делим на 100. Получаем 6560 млрд. рублей. Таким образом, прирост поступлений за счет роста ВВП составил 270 млрд. рублей ($6560 - 6290$). Это влияние третьего фактора.

Далее из общей суммы прироста поступлений администрируемых доходов следует вычесть прирост поступлений за счет роста цен на нефть, инфляции, роста ВВП и получить прирост поступлений за счет улучшения налогового администрирования и других факторов, в целом. В этом случае получим 738 млрд. рублей.

Определив абсолютное выражение 4 факторов роста, приведем эти факторы по их удельному весу в общей сумме прироста:

— от роста цен на углеводородное сырье прирост составил 31 %;

- от инфляции — 19 %,
- от роста ВВП — 13 %,
- от качества налогового администрирования и других факторов — 37 %.

Рассматривая влияние вышеприведенных факторов, можно проводить их детализацию. В частности, рост цены на углеводороды оказывает влияние на поступления не только в части НДС, но и по налогу на прибыль.

Если рост налога на прибыль в целом по России составил, например, 128 %, то в отдельных Межрегиональных инспекциях по крупнейшим налогоплательщикам он может составить более 143 %. Уточнив расчеты, можно определить рост поступления налога на прибыль за счет конъюнктуры мировых цен.

Общее поступление налога на прибыль в отчетном году по России составило 1694 млрд. рублей, а в прошлом — 1359 млрд. рублей. Темп роста — 124,6 %. Это означает, что в обычных условиях прибыль бы выросла не на 28 %, а на 24,6 %. В обычных условиях поступления налога на прибыль в отчетном году составили бы: $414,8 \times 124,6 : 100 = 517$ млрд. рублей при условии, что конъюнктура мировых цен была стабильной. Т. е. прирост поступлений налога на прибыль за счет этого фактора составит 517415 = 102 млрд. рублей или 5 % всего прироста.

Таким образом, сумма прироста поступлений в консолидированный бюджет в отчетном году за счет налогового администрирования и других факторов (таких как изменение ставок — акцизов, неформализованные факторы, погрешность расчета) составит 639 млрд. рублей, т. е. 32 % ($741 - 102 = 639$ млрд. рублей).

Непосредственное влияние результатов налогового администрирования на поступления это суммы, поступившие по результатам контрольной работы, в том числе в погашение задолженности. Результаты прогнозов говорят об увеличении поступления налогов в федеральный бюджет в отчетном году дополнительно 50 млрд. рублей, а в региональные бюджеты около 86 млрд. рублей.

Таким образом, пример приведенного расчета показывает, что наибольший вклад в значения приростов суммарных доходов вносят макроэкономические факторы (68 %), а именно ВВП, ценовая конъюнктура, инфляция. Остальные 32 % приходится на факторы налогового администрирования и на

прочие факторы (изменения налогового законодательства, в том числе роста ставок акцизов), факторы налогового администрирования, трудно поддающихся количественному определению (снижение количества жалоб и споров, рост доли налогоплательщиков, сдающих отчетность по ТКС; рост доли налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов).

Анализ налоговой емкости ВВП основан на официальных статистических данных. В нем не учтен ряд различных аспектов налоговых отношений, влияющих на увеличение объема налогового потенциала, которые считать достаточно сложно. Например, теневой сектор экономики, суммы льгот, неправомерно использованные налогоплательщиками и подлежащие уплате в бюджет и другое. Увеличение налоговых доходов обеспечивается не только соблюдением платежной дисциплины. На величину налоговых поступлений влияет объем производства, дебиторская задолженность, недоимки в бюджет и другие факторы. Как подтверждено в исследовании, рост объемов производства обуславливает реальный рост ВВП и налоговых поступлений, инфляционные же процессы увеличивают номинальный объем налогов и ВВП. Безусловно, изменения и поправки в налоговом законодательстве также оказывают существенное влияние на рост и падение налоговых поступлений в бюджет.

Преимущества вышеизложенного подхода по факторному разложению налоговых поступлений состоит в том, что он позволяет выделить вклад реального сектора экономики (макроэкономических показателей) в поступления налогов и сборов. Кроме того, доступность методики заключается в простоте производимых расчетов на основе статистики налоговых органов. При проведении эконометрического оценивания используются модель множественной регрессии и аппарат панельного анализа. Панельный анализ позволяет использовать набор не только изменяющихся во времени данных (временной ряд), но и учитывать различия между наблюдаемыми объектами в рамках одного периода времени. Развитие аналитической и прогнозной работы налоговых органов позволяет судить о том, что методическое обеспечение оценки налогового потенциала развивается на новой научной базе и обусловлено ростом качества налогового администрирования.

Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России

Дербина Екатерина Сергеевна, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Орловский филиал

В современной России значительное число проблем, с которыми сталкиваются органы государственной власти и местного самоуправления, не могут быть решены исключительно за счет бюджетов соответствующих

уровней. Среди них обновление инженерной инфраструктуры, функционирование жилищно-коммунального хозяйства, развитие территорий. В связи с этим особую актуальность сегодня приобретает взаимодействие госу-

дарственного и частного секторов при решении социально-экономических задач развития региона или муниципального образования.

Использование механизма частно-государственного партнерства для реализации проектов в сфере общественной инфраструктуры, социальных и муниципальных услуг получило широкое распространение во всем мире. В России также началась работа по созданию условий для развития частно-государственного партнерства и уже осуществляется ряд проектов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. В октябре 2006 г. в соответствии с поручением Правительства РФ была начата реализация Комплексного плана мероприятий на 2006–2007 гг. по развитию механизмов частно-государственного партнерства. Он содержал перечень мероприятий по развитию механизмов для эволюции социальной, транспортной инфраструктур, стимулирования энергосбережения. В программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу содержался раздел «Развитие механизмов частно-государственного партнерства», определяющий приоритетные направления ЧГП, инструменты взаимодействия государства и бизнеса, финансовые институты взаимодействия.

Для государства основной причиной к учреждению частно-государственного партнерства является все возрастающая потребность в первую очередь в услугах, за поставку которых несет ответственность государство [2]. Среди них — медицинские, образовательные, коммунальные услуги, услуги транспорта и т. д.

Проекты частно-государственного партнерства — это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Типичные проекты ЧГП — строительство/реконструкция транспортной инфраструктуры (аэропортов, автомобильных и железных дорог, тоннелей, мостов), общественных объектов недвижимости (больниц, школ, музеев), коммунальных сооружений (объектов в сфере канализации, водоснабжения, мусоропереработки), а также управление указанными объектами. В проектах ЧГП частный сектор берет на себя обязательства по разработке, строительству, финансированию объектов и управлению ими в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством. Взамен частный сектор получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. В ряде проектов эта оплата (или ее часть) будет получена из доходов от коммерческой эксплуатации объекта [1, с. 11].

За рубежом государственно-частным партнерством принято называть очень широкий спектр бизнес-моделей и отношений. Сферы применения государственно-частного партнерства в развитых зарубежных странах очень разнообразны. Сотрудничество между партнерами может проходить в рамках различных законодательных структур, с разнообразным диапазоном задач и компетенций.

Формы, в которых реализуется частно-государственное партнерство, отличаются степенью ответственности, которую государство или частный сектор берут на себя за эксплуатацию и техническое обслуживание, капитальные вложения и текущее финансирование, коммерческий риск, а также тем, кому принадлежат активы и длительностью сотрудничества. Основными формами партнерств являются: контракты на обслуживание; контракты на управление; договоры об аренде; контракты на строительство, эксплуатацию, передачу (СЭП) и их разновидности; концессия. На практике в зарубежных странах часто используются и комбинации перечисленных форм.

Мировыми лидерами в области частно-государственного партнерства признаны США и Великобритания, Франция и Германия.

Первый опыт ЧГП в Великобритании был получен в 1981 году в связи с перестройкой лондонских доков на основе новой дерегулированной и рыночно ориентированной политики планирования. В 1992 году с целью развития более эффективных общественных услуг высокого качества была основана «Частная финансовая инициатива» (PFI). В 1997 году процедуры PFI были изменены, и на свет появились новые критерии правительственной поддержки проектов частно-государственных партнерств. Далее последовала целая серия проектов ЧГП, среди которых стоит отметить создание интегрированной системы обработки отходов на острове Уайт, школ в Бриджпорте и Дорсете, домов престарелых в Суррее, строительство здания полиции в Илкестоне, северного кольца Бирмингема и железнодорожной сети Кройдона и т. д. В Великобритании ежегодно заключается до 80 новых соглашений о партнерстве. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17 % экономии для бюджета страны [4].

Франция обладает прочными традициями государственно-частного партнерства, включающими в себя деятельность «Сообществ смешанной экономики» (SEM) и предоставление концессий. Законодательные основы SEM восходят к 1966 и 1983 годам. Характеристикой SEM является то, что государственный сектор и местные власти согласно законодательству, в частности, должны иметь большую долю в составе активов SEM и таким образом играть преобладающую роль в управлении ими [2].

В США кооперация властей и частных лиц особенно широко распространена и приветствуется на муниципальном уровне. По данным Национального совета по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnership), в США из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей (водопровод, канализация, уборка мусора, школьное образование, эксплуатация парковок и т. д.) средний город использует коммерческие фирмы при исполнении 23 [2].

В Германии идея частно-государственного партнерства была очень рано принята в проектах кооперативного строительства. Первые некоммерческие строительные общества были созданы на основе частных инициатив

в середине XIX столетия. В контексте сотрудничества между некоммерческими компаниями и государственным сектором такие компании вынуждены налагать некоторые ограничения на собственный бизнес и политику получения прибыли. В обмен на это государство предоставляет им налоговые льготы. Начиная со второй половины 80-х годов прошлого века государственно-частное партнерство в Германии становится особенно важным. Этот процесс начался, в частности, с крупных проектов восстановления и перестройки городской инфраструктуры в Северной Рейн-Вестфалии, сделав необходимыми изменения в структурной политике и выявив недостаток государственного финансирования. В контексте новой тогда региональной структурной политики в начале 90-х годов были созданы агентства развития, объединяющие государственных партнеров (например, местные власти) и частных игроков (землевладельцев, торговые ассоциации и т. д.). В качестве своего высшего приоритета такие агентства приняли прежде всего задачу восстановления заброшенных земель [2].

Таким образом, в зарубежных странах осуществляемые в рамках государственно-частного партнерства проекты легко можно обнаружить в самых разных отраслях экономики. В зарубежных странах в настоящее время для поощрения частного капитала к реализации непривлекательных для частного бизнеса проектов вместе со своим материальным вкладом государство предоставляет общественно значимым проектам деньги (бюджетные вложения) или квазиденьги (налоговые льготы, дотации). Однако самым ценным вкладом государства в проект оказывается, на наш взгляд, само право на его осуществление — гарантируемая государством монополия на использование выделенного ресурса только данным предприятием, реализующим одобренный проект частно-государственного партнерства [2].

Типичными примерами проектов ЧГП, реализуемых в России, являются следующие:

— ЖКХ — передача муниципального жилищного фонда на обслуживание коммерческой фирме, создание управляющих компаний в сфере управления и обслуживания жилищного фонда; обеспечение жилого сектора теплом и горячей водой;

— социальная сфера — создание социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних; сотрудничество в области образования;

— транспорт — строительство автодороги; организация пассажирских перевозок;

— недвижимость — строительство гостиницы; программа «Жилье — молодым»;

— экология и благоустройство — реконструкция территории городского сада; сооружение набережной; реконструкция площади.

Среди проектов-лидеров преобладают проекты в сфере ЖКХ, инженерной и транспортной инфраструктуры [1, с. 10].

К основным проблемам реализации частно-государственного партнерства в России можно отнести следующие.

Во-первых, механизмы российского частно-государственного партнерства до сих пор не проработаны должным образом на законодательном уровне. В законодательстве относительно частно-государственного партнерства есть определенные пробелы. В частности, необходима ясная юридическая позиция относительно собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных конфликтов интересов. Оно должно также установить приемлемую структуру для принятия государственным сектором связанных риском обязанностей.

Во-вторых, для эффективного функционирования системы частно-государственного партнерства на сегодняшний день необходимо обеспечить повышение квалификации государственных и муниципальных служащих. Большое внимание должно уделяться повышению профессионального уровня «на местах», осуществлению консультационной поддержки реализации проектов на региональном и муниципальном уровнях.

В-третьих, необходимо обеспечение прозрачных конкурсных процедур доступа участников рынка к механизмам частно-государственного партнерства.

Применение механизмов частно-государственного партнерства способно обеспечить, прежде всего, возможность осуществления общественно-значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. А также повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса. Обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации предоставления услуг), возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышение качества обслуживания конечных пользователей.

Частно-государственное партнерство дает возможность сконцентрировать внимание государственных органов на наиболее свойственных им функциях и сократить государственные риски за счет распределения их между частным партнером и властью.

Литература:

1. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005.
2. Ефимова, Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт: доклад на семинаре «Государственно-частное партнерство: новые тенденции развития транспортной инфраструк-

туры» [Электронный ресурс] / Л. И. Ефимова // Вестник Евроазиатского транспортного союза. — 2003. — №3(10). — URL: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.

3. Варнавский, В. Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень. URL: <http://www.opec.ru/1052252.html>.

Механизм правового регулирования имущественного налогообложения физических лиц на примере России и Германии

Кобзева Екатерина Александровна, ассистент;

Панченко Алина Евгеньевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Известно, что в странах Западной Европы, а именно в Федеративной Республике Германии имеющаяся система налогообложения наиболее действенна в части фискальной политики в отличие от Российской Федерации. При этом высокий уровень структуры правового регулирования системы налогообложения в Германии препятствует возникновению и развитию теневого сектора, постоянного поиска способов уклонения от уплаты налогов.

В Германии осуществлена крупная реформа налоговой системы, предусматривающая стремление государства инициировать частные инвестиции в жилищное строительство и модернизацию [1]. Другими словами, центр тяжести фискальной политики переносится на один из фиксированных налогов — налог на недвижимость.

Поскольку для российской системы налогообложения налог на недвижимость является нововведением и возникает ряд вопросов при его применении, следует исследовать механизм и элементы правового регулирования на примере системы налогообложения Германии.

В зависимости от форм государственного устройства имущественные налоги на недвижимость устанавливаются на федеральном, региональном и местном уровнях. При федеративной форме государственного устройства исследуемые налоги являются местными и поступают в местные бюджеты [2]. При этом, Федеративная Республика Германия, как и Российская Федерация, являясь государствами с федеративной формой государственного правления, отличаются по уровням установления налога на недвижимость. Так, в России — налог на имущество физических лиц является местным налогом, тогда как в Германии имущественные налоги взимаются как на региональном уровне (федеральные земли), так и на местном уровне (общины).

В действующем законодательстве существует три вида имущественных налогов, каждый из которых имеет свое регулирующее законодательство: налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц и земельный налог. Последние являются местными налоговыми доходами, однако часть земельного налога поступает в федеральный бюджет.

На сегодняшний день на основе рыночной стоимости указанные налоги не взимаются. В связи с этим налоги

на имущество и доходы от них незначительны из-за заниженной оценки имущества и низких налоговых ставок, а также продолжающейся инфляции. Получение существенных социально-экономических и финансовых выгод от внедрения системы налогообложения жилой недвижимости по ее стоимости для финансирования деятельности муниципальных служб местных органов самоуправления РФ связано с тщательным анализом компонентов, которые необходимо включить в административно-правовую основу реализации налогообложения домов и квартир по рыночной стоимости.

Налогоплательщиками налога на недвижимость в России и Германии являются собственники недвижимого имущества, что способствует снижению фискальной нагрузки с арендаторов имущества.

С введением нового налога возникает вопрос, что понимать под дефиницией «недвижимость». Так, согласно ст. 130, ч. 1, Гражданского кодекса РФ к недвижимости «относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства» [3]. Кроме этого существует Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним, который ведет Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии Российской Федерации.

В Германии исследуемое определение не встречается, но определяется через сопоставление противоположных понятий «движимые вещи» и «земельные участки». То есть в Германском гражданском уложении закреплён единый объект права, который представляется как строение на поверхности земли в виде составных необоротоспособных частей земельного участка [4]. При этом к земельному участку относится часть земной поверхности, которая в соответствии с данными земельного кадастра обозначена как земельный участок на отдельном листе полевой книги или под особым номером на общем листе полевой книги.

Налог на недвижимость в Германии взимается с облагаемых объектов недвижимого имущества независимо от целей их использования. Обязанность по уплате данного

налога возникает в отношении конкретного объекта недвижимости как при его использовании в личных целях, например для целей проживания, так и в случае эксплуатации объекта недвижимости в предпринимательской деятельности. Из этого следует, что под обложение налогом на недвижимость подпадают не только объекты жилой недвижимости, но и относящиеся к недвижимому имуществу производственные активы.

Таким образом, отличия в определении «недвижимость» в исследуемых странах представляются в виде концепций «земельный участок с принадлежностями» и «множественность видов недвижимости».

Следует отметить, что налоговая база по налогу на недвижимость в Российской Федерации представляется в виде капитальной стоимости на основе инвентаризационной (восстановительной) стоимости недвижимости, рассчитанной по сборникам укрупненных показателей восстановительной стоимости и приведенной к текущим ценам, за вычетом физического износа, который зависит от нормативного срока службы, дифференцированного по группам капитальности. Переоценка стоимости недвижимости состоит, как правило, в применении индексов роста цен и перерасчете физического износа. Таким образом, прибегая к сложной системе инвентаризационной оценки объектов недвижимости, можно сделать вывод, что инвентаризационная стоимость значительно ниже рыночной стоимости объектов. То есть в России, как и в Германии устанавливается рыночный критерий оценки объектов недвижимости.

Однако с точки зрения фискальной политики государства, с введением налога на недвижимость в Российской Федерации следует применять в качестве налоговой базы реальное состояние, выраженной в его рыночной стоимости на данный момент времени. Таким образом, увеличивая налоговую нагрузку на налогоплательщика, государство увеличивает налоговые доходы бюджета, что с экономической точки зрения наиболее эффективно.

При этом для налогоплательщика важным остается налоговая ставка. В России и Германии ставки устанавливаются на местном уровне, но в границах, определяемых на федеральном уровне.

Величина ставки в России, которая является целесообразной как экономической, так и фискальной точки зрения составляет: от менее чем 0,1 % от суммарной стоимости объектов налогообложения при их стоимости менее 300 тыс. руб. до 2,0 % при стоимости свыше 500 тыс. руб. В Германии ставки варьируются в размере от 3,5 % до 5,5 % в зависимости от состояния почвы.

При этом в Германии выделяются особенности ставок налога по видам использования недвижимости: недвижимость в лесном и сельском хозяйстве, многоквартирные жилые дома, двухквартирные жилые дома, иные объекты недвижимости. В отношении данной недвижимости базовая часть налоговой ставки, которая устанавливается на федеральном уровне, может дифференцироваться.

Кроме этого, налоговые ставки могут быть пропорциональными (с увеличением стоимости объекта налогоо-

бложения ставка налога остается неизменной) и прогрессивными (с ростом стоимости объекта налогообложения растут и ставки налога).

Дифференциация эффективных налоговых ставок для разных категорий объектов жилья может быть осуществлена следующими способами:

- установлением различных ставок в налоговом законодательстве;
- варьированием коэффициентов налоговой оценки;
- применением системы скидок и исключений при расчете стоимости.

Необходимость использования дифференцированных ставок обусловлена обеспечением социальной справедливости, максимизации налоговых поступлений или повышением эффективности налогообложения [5]. Такой подход позволит получить желаемые результаты, если достигнута организованная работа системы налогообложения в целом, когда налогооблагаемая база правильно определена, расчет стоимости объектов жилой недвижимости проводится достаточно точно, а механизмы принуждения к уплате налога эффективны.

Пропорциональная система налогообложения, которая активно применяется в России, является простой, но при этом фискально малоэффективной. Данный подход обусловлен на минимизацию отчислений со стороны налогоплательщика, то есть на удовлетворение общественных потребностей. В фискальном отношении физические лица с недвижимостью небольшой стоимости несут налоговое бремя в большем размере, чем физические лица с недвижимостью высокой стоимости.

Министерство экономического развития РФ внесло предложение по установлению в системе налога на недвижимость двух видов налоговых вычетов:

1. Натуральные налоговые вычеты в размере 55 кв. м в отношении жилого объекта и 600 кв. м в отношении земельного участка.
2. Денежный налоговый вычет в размере 3 млн. руб., предоставляемый, согласно позиции представителей Минэкономразвития России, многодетным семьям, инвалидам и пенсионерам, причем, как предлагают представители названного Министерства, на местном уровне перечень льготных категорий налогоплательщиков может быть расширен.

Несмотря на зарубежный опыт Германии, в России существует ряд трудностей, с которыми связано введение налога на недвижимость:

- неоправданно высокие рыночные цены на объекты недвижимости в России, несоотносимые с ценами на более качественную зарубежную недвижимость;
- отсутствие актуальных сведений об объектах недвижимости в Государственном кадастре недвижимости;
- отсутствие в законодательстве механизмов, препятствующих резкому повышению налоговой нагрузки, возлагаемой на налогоплательщика при уплате сегодня земельного налога, а в будущем — налога на недвижимость, в связи со значительным увеличением кадастровой сто-

имости, полученной в результате проведения очередной переоценки недвижимости.

Итак, согласно налоговой политики Российской Федерации, к настоящему времени на федеральном уровне сформировалась достаточно последовательная и во времени неизменная позиция относительно того, что в России новый налог на недвижимость должен входить в число местных налогов. С целью достижения целей фискальной политики Российской Федерации необходимо учесть механизм и элементы системы правового регулирования Федеративной Республики Германии.

В рамках анализа перспектив совершенствования налоговой системы следует исходить из предположения о том, что налог на недвижимость в России будет установлен в системе местных налогов, так как это отражает позицию Германии, где налог на недвижимость мобилизует в местные бюджеты наибольший объем налоговых доходов.

Главным вопросом остается применение в качестве налоговой базы рыночной стоимости объекта недвижи-

мости, что влечет использование соответствующей прогрессивной ставки налогообложения, а не пропорциональной.

Таким образом, в России налог на недвижимость целесообразен в отношении жилой недвижимости, то есть как единый комплекс земельного участка и сооружений, построенных на нем, налоговой базой которого должна быть его рыночная стоимость, и не жилой недвижимости. При этом, рациональным считается применить концепцию «земельного участка с принадлежностями», так как планируется объединить земельный налог и налог на имущество физических лиц в единый налог на недвижимость, то есть предполагается совместное налогообложение земельного участка и строения, находящегося на нем. Кроме того, использование соответствующей прогрессивной ставки налогообложения позволит равномерно распределять налоговую нагрузку на налогоплательщиков с различным уровнем доходов. При этом необходимо введение стимулирующих коэффициентов, корректирующих размер налогооблагаемой базы.

Литература:

1. Максимова, А. Г., Сравнительный анализ правового регулирования налогообложения недвижимости физических лиц в Российской Федерации и за рубежом [Текст] / А. Г. Максимова // Налоги и налоговое планирование. — 2013. — №4. — с. 25–44.
2. Ходов, Л. Г., Налоги на недвижимость: зарубежный опыт, российские проблемы [Текст] / Л. Г. Ходов // Российский внешнеэкономический вестник. — 2014. — №8. — с. 34–42.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая [Текст]: федер. 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (ред. от 14.11.2013) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». Разд. «Законодательство».
4. Зорилэ, Д. В. Развитие налогового законодательства ФРГ во второй половине XX века: Диссертация [Текст] / Д. В. Зорилэ. — М.: Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, 2003. — 208 с.
5. Мишустин, М. В., Администрирование имущественного налогообложения в России. Стратегия развития [Текст] / М. В. Мишустин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 258 с.

Феномен профессиональной карьеры в контексте П. А. Сорокина

Маслова Светлана Юрьевна, аспирант

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В настоящее время в социально-экономической сфере деятельности индивида на первый план выходит его продвижение по ступеням статусной, профессиональной, должностной иерархии, повышение конкурентоспособности на современном рынке труда, максимально возможная реализация профессионально-трудового потенциала человека. Это подтверждается результатами многочисленных социологических исследований, проведенных в нашей стране в последние годы. Основным фактором успешности жизни становится достижение индивидом высокого положения в обществе. И это связано не только с материальным аспектом, властными полномочиями и т. д. [1].

Высокое положение в современном российском обществе — это, прежде всего, результат плодотворной и целенаправленной профессиональной карьеры. Наиболее активную позицию занимает современная молодежь. Она связывает удачную трудовую жизнь со значительным материальным уровнем, высоким постом, престижем профессии, достижением профессионального мастерства. Это атрибуты современной профессиональной карьеры. Вопросы карьеры стали изучаться сравнительно недавно. Истоки изучения проблем профессиональной карьеры уходят в исследование феномена социально — профессиональной мобильности [1].

Так, на перемещения людей по ступеням различных иерархий обращали внимание М. Гизо (церковная ие-

рархия), А. Токвиль (социальная иерархия). Наиболее глубоко представления о мобильности были раскрыты позднее в трудах П. Сорокина, и его последователей. Рассмотрим профессиональную карьеру на основе трудов П. Сорокина.

П. Сорокин определяет «социальную мобильность» как любой переход индивида или социального объекта, т. е. всего того, что создано или модифицировано человеческой деятельностью, из одной социальной позиции в другую. [2].

Он выделяет два основных типа социальной мобильности: горизонтальную и вертикальную. Под горизонтальной социальной мобильностью, или перемещением, автор понимает переход индивида или социального объекта из одной социальной группы в другую, находящуюся на том же уровне. Перемещение некоторого индивида с одной фабрики на другую, при сохранении при этом своего профессионального статуса, — это пример горизонтальной социальной мобильности. Но подобную горизонтальную мобильность невозможно рассматривать именно в контексте профессиональной карьеры: индивид как был рабочим, так им и остался, сменилось только место работы. «Перемещение» происходит без каких-либо заметных изменений социального положения индивида или социального объекта в вертикальном направлении. [2]. А как же современное понимание профессиональной карьеры — когда индивид, не перемещаясь вертикально, повышает свой профессионализм. Это как раз горизонтальная мобильность по Сорокину.

Под вертикальной социальной мобильностью П. Сорокин понимает те отношения, которые возникают при перемещении индивида или социального объекта из одного социального пласта в другой. В зависимости от направления перемещения социолог выделяет два типа вертикальной мобильности: восходящая и нисходящая, т. е. социальный подъем и социальный спуск. Восходящее течение существует в двух основных формах: проникновение индивида из низшего пласта в существующий более высокий пласт; или создания такими индивидами новой группы и проникновение всей группы в высший пласт на уровень с уже существующими группами этого пласта. [3].

Если рассматривать такой подход П. Сорокина, то можно говорить именно о карьерном росте. Первая форма осуществляется тогда, когда работник, поднимается на следующий уровень, например, начальник цеха, таким образом, происходит восхождение по социальному положению от рабочего до руководителя. Примером второй формы восходящего течения может стать организация рабочим собственного предприятия, когда индивид меняет статус не только в профессиональной карьере, но и в экономическо-правовом положении: от простого физического лица до юридического лица (индивидуальный предприниматель) [3].

Как отмечает П. Сорокин, нисходящее течение также имеет две формы: первая заключается в падении индивида с более высокой социальной позиции на более низкую, не нарушая при этом исходной группы, к которой он принадлежал раньше; другая форма проявляется в деградации

социальной группы в целом, в понижении ее ранга на фоне других групп или в нарушении ее социального единства [4].

Но, так как в данном случае происходит потеря профессиональной должности, ликвидация предпринимательской деятельности, рассматривать формы нисходящего течения не нужно. П. Сорокин определил ряд принципов вертикальной мобильности [4].

1. Вряд ли когда-либо существовали общества, социальные слои которых были абсолютно закрытыми или в которых отсутствовала бы вертикальная мобильность в ее трех основных аспектах — экономической, политической, профессиональной.

2. Никогда не существовало общества, в котором вертикальная социальная мобильность была бы абсолютно свободной, а переход из одной социальной страты в другую осуществлялся бы без всякого сопротивления. Если бы мобильность была бы абсолютно свободной, то в обществе, которое возникло, не было бы социальных страт.

3. Интенсивность и всеобщность вертикальной социальной мобильности изменяется от общества к обществу, т. е. в пространстве. Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить индийское кастовое общество и современное американское.

Если взять высшие ступени в профессиональной пирамиде в обоих обществах, то будет видно, что все они в Индии определены фактом рождения и есть только немного индивидов, которые достигли высокого положения, поднимаясь из низших страт.

Между тем в США среди известных людей в промышленности и финансах 38,8 % в прошлом и 19,6 % в современном поколении начинали бедняками; 31,5 % мультимиллионеров начинали свою карьеру, имея средний достаток.

1. Интенсивность и всеохватность вертикальной профессиональной мобильности колеблется в пределах одного и того же общества в разные периоды его истории. В истории любой страны или социальной группы существуют периоды, когда вертикальная мобильность увеличивается как количественно, так и качественно, однако существуют периоды, когда она уменьшается.

2. В вертикальной мобильности нет постоянного направления ни в сторону усиления, ни в сторону ослабления интенсивности и всеобъемлющей. Это предположение является действительным для истории любой страны, для истории больших социальных организмов и, наконец, для всей истории человечества.

П. Сорокин определял социальную стратификацию как «дифференциацию некой данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основа и сущность — в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанностей, наличия или отсутствия социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества». [5].

Стратификационная модель общества была позаимствована П. Сорокиным из геологии. Однако, в отличие от строения горных пород, в обществе: [5].

— низшие слои всегда намного шире высших,
— количество слоев жестко не определяется: все зависит от того, сколько критериев стратификации принято во внимание,

— толщина слоя непостоянна, так как люди могут перемещаться из одного слоя в другой (процессы социальной мобильности).

Если рассматривать профессиональный рост в контексте стратификационной модели П. Сорокина, то получаем следующее:

— низшие слои в профессиональной карьере всегда намного шире высших (например, на один отдел в крупной компании приходится около 15 человек — простых работников и 1 руководитель отдела).

— количество слоев жестко не определяется и зависит от структуры предприятия, его численности (например,

в обычном салоне красоты 2 слоя — руководитель и мастера, а в РЖД количество слоев может достигать до 15),

— толщина слоя непостоянна, так как люди могут перемещаться из одного слоя в другой, в контексте профессионального роста чаще происходит увеличение самого низшего слоя за счет утончения верхних слоев (особенно ярко это отмечается в период экономических кризисов).

Таким образом, видно, что профессиональный (карьерный) рост является неотъемлемой частью социальной мобильности. П. Сорокин изучал непосредственно мобильность в обществе в целом, но все выделенные им принципы ярко отображают именно профессиональную карьеру индивида [5]. С этим я тоже не совсем согласна, как раз происходит трансформация.

Литература:

1. Сорокин, П. А. Социальная стратификация и мобильность. // Питирим Александрович Сорокин «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия «Мыслители XX века»). М., 1992. с. 302—373.
2. Сорокин, П. А. Человек и общество в условиях бедствия / П. Сорокин. — М., 1993.
3. Сорокин, П. А. Система социологии. — М.: Астрель, 2008.
4. Сорокин, П. А. Социальная и культурная динамика. — М.: Астрель, 2006.
5. Сорокин, П. А. Социальная мобильность. — М.: Астрель, 2005.

Рост золотовалютных резервов России

Прамужова Кристина Сергеевна, студент

Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск)

Россия сделала продуманный ход и побила мировой рекорд в скупке золота. Теперь возникает множество вопросов. Здесь имеют место экономические мотивы или это демонстрация Западу силы и хитрых расчётов? Обдуманно ли продолжать политику увеличения запасов золота в резервах страны?

Ключевые слова: золото, золотой резерв, санкции, экономика, Центробанк, инвестиции.

На международной арене все сильнее возрастает роль золота. Ведь для правительства всех стран золото — валюта, признанная во всем мире, а также хорошая страховка против возможного валютного кризиса, инфляции. Благодаря этому в банках существует тенденция: они запасают золото, чтобы разнообразить свои экономические резервы. Этот пример наиболее актуален для развивающихся стран.

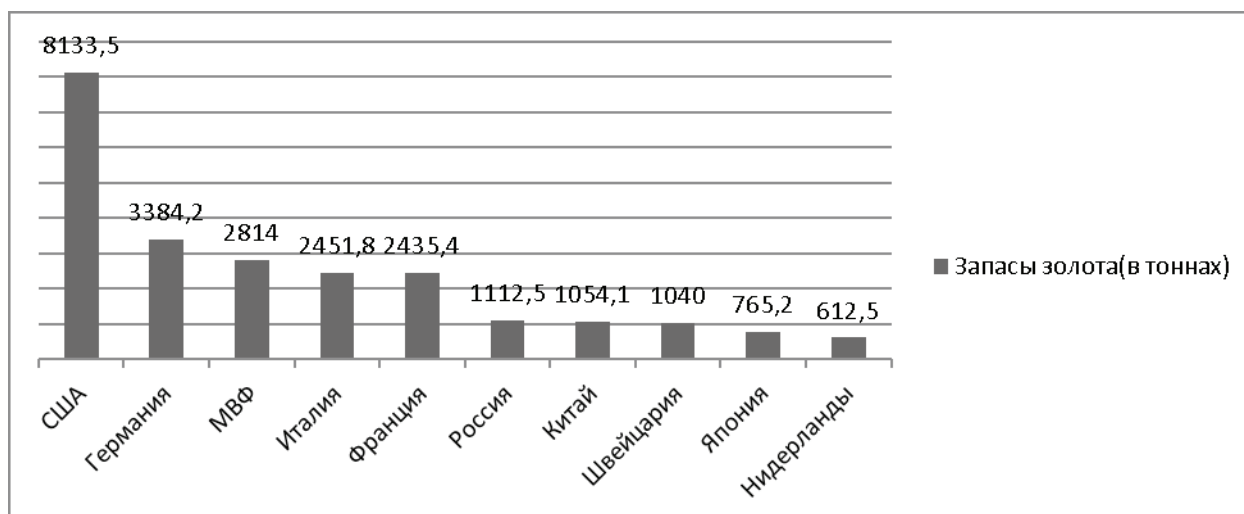
Объем золотовалютных запасов России является неустойчивым. Наиболее оптимальным является резерв, способный обеспечить полное погашение международных платежей и обязательств. Маленький резерв повышает вероятность снижения экономической привлекательности страны, а так же свидетельствует о плохом валютном состоянии экономики. Страна характеризуется стабильным финансовым положением, если размер золотого резерва способен покрыть объем денежной массы, находящейся в обращении.

В настоящее время золотовалютные резервы РФ более чем в сотни раз превышают объемы наличного денежного обращения.

Этот факт оказывает положительное влияние на приток иностранных инвестиций в страну, так как наличие большого золотовалютного резерва практически полностью исключает риск невыполнения договора займа, и снижает вероятность незапланированного изменения курса национальной валюты. Как следствие, повышается доверие к проводимой в стране экономической политике, укрепляются международные отношения, а также растёт деловая активность населения.

За последние 10 лет золотой запас России превысил 500 тонн, ни одна другая страна не показывает такого быстрого роста и целенаправленного накопления золотовалютных резервов.

Официальные мировые запасы золота [2]



Данные Всемирного золотого совета, октябрь 2014 года

Еще задолго до экономических санкций в России появилась тенденция к увеличению золотовалютных резервов. Еще в 2005 году в Магадане было проведено заседание по поводу усовершенствованию и укреплению золотодобычи. Там среди принятых решений президент отдал указание Центральному банку увеличить долю золота в золотовалютных резервах [4].

Активное введение санкций Западом не помешает нам нарастить свои золотовалютные резервы, так как запасы, находящиеся в наших хранилищах, США конфисковать или заморозить не в состоянии. К тому же, ускорение глобализации будет этому содействовать.

Эксперты имеют на этот счет три мнения. Одни считают, что металл предполагается использовать в качестве альтернативной валюты. Другие думают, что металл будет одним из рычагов воздействия на соперников. А по мнению третьих, Россия намерена использовать золотовалютные резервы как денежную «подушка безопасности» на пути преодоления мирового экономического кризиса.

Вместе с тем, Американские экономисты подозревают Россию в разработке коварного плана. Увеличивая свои золотовалютные резервы, Россия попытается укрыться от американского влияния. Заодно подготовится к экономической войне с Западом и уничтожит доллар как мировую валюту.

Проблема состоит в том, что у России есть опасения по отношению к конвертируемым валютам, которые имеют, по сути, 70-ти процентную долю в золотовалютных резервах. По большей части это связано с присоединением Крыма и ответными карательными мерами. Россия предпринимает попытки нейтрализовать неблагоприятное влияние мировых экономических проблем на экономику государства. Это происходит за счет увеличения резервов золота, которое воспринимается как международная валюта и независимо от влияния экономических проблем.

К тому же, она желает миновать угрожающий мировой кризис, уменьшив долю доллара в своих запасах и не попасть в экономическую зависимость от государственных облигаций США.

При встряске на мировых рынках желтый металл начинает расти в цене, что обеспечивает страховку при резких колебаниях курса национальной валюты и росте спроса на ликвидность со стороны банковской системы.

В момент кризиса инвесторы начинают освобождаться от рискованных активов и вкладываться в свободно конвертируемые валюты, такие как доллар или евро. Эти действия обесценивают рубль. Наличие же золотого запаса позволяет Центральному Банку, при грамотной политике, быть готовым к изменениям.

Интерес инвесторов развивающихся стран к конвертируемым валютам подрывается и возрастает спрос на золото, это связано с чрезмерным выпуском денег федеральными банками мира во избежание экономического кризиса.

Чем больше желтого металла в стране, тем самостоятельней оно будет в момент мирового кризиса и проблем с резервными валютами. Закупка будет способствовать поддержанию золотовалютных резервов их стабильности и суверенности от катаклизмов мировой экономики.

Закупая больше отечественного драгоценного металла, Центральный банк мог бы оказать поддержку национальной золотопромышленной отрасли и укрепить этим финансовую безопасность России. Но пока наши золотодобытчики пребывают в не очень выгодных условиях, продолжая увеличивать добычу драгоценного металла, чтобы противостоять низкому уровню цен. Все это обусловлено рынком.

Как сказал доктор экономических Валентин Юрьевич Катасанов «Мы должны извлекать уроки из истории. В том числе и в части, касающейся роли золота в великих противостояниях прошлого. От доллара США и евро надо

было уходить еще до того, как против нас начались экономические санкции. Но, как говорится, «лучше поздно, чем никогда». Золотой резерв — важнейшее условие обеспечения безопасности России и ее инвестиционной привлекательности».

Литература:

1. <http://gold.ru/news/rossija-obognala-kitaj-po-oficialnym-zapasam-zolota.html>
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Золотой_резерв
3. <http://goldenfront.ru/articles/list/tag/прогнозы>
4. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование» Номер 1 (34) Апрель 2008. Региональная политика в сфере недропользования Магаданской области
5. В. Ю Катасанов Золото в экономике и политике России / В. Ю Катасанов / Издательство: Анкил 2009 г 288 с
6. <http://gold.ru/analytics.html>

Институты и предпринимательство

Рахимова Мяхри, инженер

Институт «Туркменэнерготаслама» (г. Ашхабад, Туркменистан)

Классическая экономическая теория традиционно рассматривала вопросы экономического роста и развития с позиции преодоления проблемы убывающей отдачи от использования все возрастающего количества производственных ресурсов. Превалирующие теории экономического роста предполагали, что проблема убывающей отдачи может быть решена на основе сложившегося механизма повышения эффективности использования производственных факторов посредством внедрения результатов научных исследований и роста уровня знаний и компетенций. Безусловно, что новые знания, технологии и компетенции могут и должны обеспечить экономический рост без привлечения дополнительных ресурсов. Однако, сам по себе, научный и образовательный капитал не может быть преобразован в товары и услуги, если этот капитал не является социально значимым и полезным, способным к генерации все новых идей посредством интенсификации и расширения предпринимательской деятельности. Именно знания и компетенции, воплощаемые в инновационной предпринимательской деятельности, являются источником решения проблемы убывающей отдачи производственных ресурсов и двигателем экономического роста.

Следует подчеркнуть, что предприниматели не являются субъектами ограниченного предложения, а предпринимательская деятельность в последние десятилетия широко признается в качестве источника роста экономики [10, с. 893–921]. Вместе с тем, если общество может генерировать неограниченное число предпринимателей, а их деятельность является основой экономического роста, то закономерен вопрос о причинах сложившейся разницы в экономическом развитии стран мира — почему доходы населения одних стран динамично растут, а других — падают, при этом, если в первом случае, со-

Остается добавить, что грамотное пополнение золотовалютных резервов и, что не менее важно, ответственное их использование во благо общества и будущих поколений являются залогом социально-экономического развития страны.

крашается разрыв в уровне доходов различных слоев населения, то во втором — дифференциация доходов населения все более углубляется.

Отметим, что предприниматели существуют в любом обществе, но является ли предпринимательская деятельность социально продуктивной и значимой для экономического роста страны определяется, прежде всего, правилами, нормами и мотивационной системой, создаваемыми общественными институтами страны [1,7].

Для предпринимателя критически важно не только и не столько его идеи и знания, сколько четкая и понятная структуризация норм и правил, в контексте которых будет осуществляться предпринимательская деятельность, которая, будучи направленной и мотивированной возможностью коммерциализации новых идей и знаний, оказывает положительный эффект на деятельность других предпринимателей, создавая условия получения прибыли прямыми и косвенными участниками рыночного обмена [4].

Таким образом, среди условий и факторов, определяющих эффективность предпринимательской деятельности и более полное использование инновационного потенциала предпринимателей, ключевое значение имеет институциональная среда, определение которой требует уточнения с тем, чтобы термин «институт» не был ассоциирован с понятием «организация». Заметим, что лауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт указывал, что «Институты — это правила игры в обществе, или более формально, это изобретенные человечеством ограничения, которые придают форму и обуславливают порядок и взаимодействие в поведении людей» [2, с. 3]. Другими словами, институты — это формальные и неформальные ограничения и меры принуждения для их соблюдения, нормы и правила, которыми следует люди

в своей повседневной жизни. Институт, по сути, эквивалентен спортивным правилам, без существования которых соревнования были бы невозможны. Спортсмены взаимодействуют в рамках четко установленных правил игры. Общественные институты также устанавливают правила, в рамках которых осуществляется взаимодействие людей. «Институты, — отмечал Дуглас Норт, — включают любую форму ограничений, которые изобрели люди для придания порядка в их взаимоотношениях» [2, с. 4]. Организация же представляет собой сочетание институтов и людей, которые используют институты для достижения общих целей.

Для обеспечения социального взаимодействия и снижения его неопределенности институты устанавливают правила и руководства, которые определяют, направляют и развивают повседневную жизнь людей и практику коммерческой деятельности. Именно институты, ограничивая поведение людей, структурируют их мотивацию на осуществление тех или иных видов деятельности. Аналогично спортивным состязанием, жесткие правила которых заставляют соперников играть в строго определенных рамках, общественные институты мотивируют любого и каждого следовать установленным правилам в обычной жизни и в предпринимательской деятельности для достижения поставленных целей. Институты «...направляют взаимодействие людей, — писал Дуглас Норт, — таким образом, что когда... мы хотим... управлять автомобилем, создать бизнес... мы знаем (или легко научимся этим знаниям) как осуществить эти действия... На языке экономистов, институты определяют и ограничивают набор вариантов индивидуальности» [2, с. 3–4].

Институты могут носить формальный и неформальный характер. В первом случае институты — это законодательные и нормативно-правовые акты, а во втором — неписанные правила поведения в той или иной культурно-однородной группе людей. В основном, правила, регулирующие социальное взаимодействие, не ограничиваются формальными институтами и включают элементы неформальных институтов, которыми руководствуются люди в своей повседневной жизни. Индивидуальность будет придавать значение тем формальным и неформальным институтам, которым он следует в своей жизни. Поэтому учет различий между формальными и неформальными институтами, а также формализация неформальных правил критически важны при разработке любых государственных программ, которые ориентируются на достижение каких-либо целей путем воздействия на экономическое поведение человека.

Формальные и неформальные институты, стабильность и предсказуемость которых важны для их эффективного функционирования и достижения поставленных целей экономического развития, со временем меняются и развиваются. Формальные институты дополняются и реформируются, а развитие неформальных институтов происходит спонтанно, в зависимости от степени их полезности для социальных групп общества.

В краткосрочной перспективе воздействие на неформальные нормы и правила ограничено, поэтому весьма важно при внесении дополнений и изменений в формальные институты принять во внимание ограниченность планируемой институциональной реформы, учитывая экономические последствия пренебрежения неформальными институтами, которые экономисты называют «общественный капитал» [6].

Таким образом, сложившаяся формальная, прежде всего, правовая и институциональная среда определяет роль и значимость предпринимателей в экономике страны, а также преобладающую в обществе стратегию развития предпринимательской деятельности, которая может быть (1) продуктивной, (2) социально деструктивной или (3) ориентированной на уклонение [1, 7, 10].

Продуктивная предпринимательская деятельность обеспечивается формальными институтами, создающими такую мотивационную систему, при которой предпринимательская деятельность выявляет и в полной мере использует социально выгодные возможности практического воплощения своих идей и знаний. Формальные институты не только и не столько дают четкое определение права собственности, но и обеспечивают их эффективную и экономически обоснованную правовую защиту. Важно заметить, что в таких формальных институтах нашли отражение неформальные нормы поведения.

Стратегия уклонения возникает в предпринимательской среде, если формальные институты сокращают выгоды рыночного обмена и мотивируют использование неформальных методов социального взаимодействия. Как правило, стратегия уклонения, преобладающая в странах с высоким уровнем налогообложения, сложно структурированной регуляторной средой и слабой защитой прав собственности, мотивируя предпринимателей на менее эффективное распределение ограниченных ресурсов, оказывает отрицательное воздействие на благосостояние общества в целом.

Социально деструктивная предпринимательская деятельность возникает в случае, если в обществе преобладают мотивы участия в деятельности, которая не приносит никаких выгод от социального взаимодействия. Социально деструктивная предпринимательская деятельность, сокращающая общественное богатство и представляющая собой экономическую игру с нулевой или отрицательной суммой выгод, возникает в случае слабости и нестабильности формальных институтов и наличия возможностей манипулирования существующими нормами и правилами и их использования для одностороннего получения выгод за счет потребителей, налогоплательщиков и предпринимателей, участвующих в социально продуктивной деятельности. Рентоориентированное поведение предпринимателей, получающих прибыль от защищенной формальными институтами деятельности, может служить примером социально деструктивного предпринимательства, равно как и распространение идеи о так называемом «проклятии природных

ресурсов», более замедляющим, чем ускоряющим экономический рост, является, по сути, поддержкой деструктивных форм предпринимательства, извлекающего за счет всего общества монопольно высокую и оправданную формальными институтами прибыль от эксплуатации природных ресурсов. Обилие природных ресурсов может привести к повышению доходов всего общества (не тех, кто имеет возможность манипуляции формальными институтами) при условии, что общество способно создать четкую, ясную, контролируемую и не подверженную внешнему влиянию институциональную среду и прежде всего, правовую и регуляторную среду, которые отличались бы стабильностью и неизменностью. При этом следует отметить, что если правовая реформа, нацеленная на приведение национального законодательства к международным нормам и правилам, равно как и судебная реформа, ориентированная на обеспечение независимости в решении деловых споров, как правило, процесс длительный и трудоемкий, то совершенствование и упрощение регуляторной среды, сокращение или полная отмена излишних транзакционных издержек представ-

ляется возможным осуществить в краткосрочной перспективе, что явится, по нашему мнению, наиболее эффективным методом содействия развитию национального предпринимательства. При этом следует заметить, что многочисленные исследования выявили прямую связь между уровнем коррупции, с одной стороны, и сложившимся в той или иной стране регуляторным механизмом, с другой стороны — чем сложнее, дороже и запутаннее механизм регистрации бизнеса, тем выше степень коррупции государственного аппарата [8]. В то же время, регуляторные барьеры не оказывают отрицательного воздействия на рост предпринимательства в коррумпированных, как правило, развивающихся или наименее развитых странах [5]. Связано это с тем, что наиболее мотивированные предприниматели либо находят варианты осуществления деятельности в формальной экономике, либо перемещают бизнес в теневой сектор [9]. Все это крайне отрицательно сказывается на развитии продуктивной предпринимательской деятельности и в значительной степени сдерживает экономический рост развивающихся и наименее развитых стран мира.

Литература:

1. Christopher Coyne and Peter Leeson. The Plight of Underdeveloped Countries. Cato Journal. 2004. vol. 24(3), P.235–249.
2. Douglas North. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.1990. P. 3
3. Douglas North. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press. 2005
4. Israel Kirzner. Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press. 1973
5. Leora Klapper, Luc Laeven & Raghuram Rajan. Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship. 82 J. FIN. ECON. 2006. P.591.
6. Peter Boettke. Why Culture Matters: Economics, Politics, and the Imprint of History. reprinted in Peter Boettke Calculation and Coordination, London: Routledge. 2001.
7. Peter Boettke and Christopher Coyne. Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? Advances in Austrian Economics. 2003. vol. 6, P.67–87
8. Simeon Djankov et al. The Regulation of Entry. 2002. 117 Q. J. ECON. 1
9. Simon Johnson, John McMillan & Christopher Woodruff. Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and the Ukraine Compared. 2000. 8 ECON. TRANSITION 1
10. William Baumol. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. 1990. The Journal of Political Economy. 98(5). PP. 893–921

Перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах

Толочко Евгения Анатольевна, студент

Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

В настоящее время государство проводит реформы и предлагает различные варианты решения задач инновационного развития России. Необходимым условием для формирования инновационной экономики и подготовки квалифицированных кадров является эффективная система инновационной деятельности высших учебных заведений.

В связи с этим, был принят Федеральный закон от 2 августа 2009 года №217-ФЗ, согласно которому вузам, НИИ и Академиям наук разрешено создание малых инновационных предприятий (далее — МИП). Малые инновационные предприятия являются важным составляющим компонентом инновационной системы, а также ключевым фактором в обеспечении устойчивого экономического

роста и инновационного развития регионов. МИП нацелены на получение прибыли за счет реализации востребованной на рынке наукоемкой продукции и оказания высокотехнологических услуг.

Целью создания данных предприятий при вузах является, в том числе, адаптация исследований и разработок к требованиям реального сектора экономики и обеспечение их коммерциализации. МИП при вузах должны стать механизмом по стимулированию развития эффективных связей: между научно-образовательным и производственным сектором экономики.

С принятием Федерального закона от 02.08.2009 г. №217-ФЗ вузы получили возможность создавать малые инновационные предприятия, причем как единолично быть его учредителем, так и привлекать других лиц в качестве соучредителей данного предприятия. Федеральный закон обеспечил нормативно-правовую основу для создания бюджетными образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения принадлежащих и стоящих на бухгалтерском балансе результатов интеллектуальной деятельности (РИД): программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау). Также, физические и юридические лица получили возможность вкладывать в уставной капитал предприятия не только денежные средства, но и оборудование, а также иное имущество, необходимое для деятельности МИП.

Малые инновационные предприятия вправе получить в аренду помещения на территории вуза без проведения последним конкурсов и аукционов, а также применить упрощенную систему налогообложения, что позволит им снизить налоговую нагрузку и упростить ведение налогового и бухгалтерского учета [1].

В условиях заявленного руководством страны перехода к экономике инновационного типа МИП должны обеспечить рост числа коммерциализированных в экономике инноваций, позволить преподавательскому составу высших учебных заведений реализовать на практике творческие замыслы и инновационные бизнес-идеи, а также активнее привлекать к процессу создания РИДов студентов и аспирантов.

С момента принятия 217-ФЗ прошло уже более 5 лет, и за это время в деятельности МИП выделился целый ряд проблем. Первой проблемой является выявление интеллектуальной собственности, которую необходимо внести в качестве вклада в уставной капитал МИП, соответствующей профилю деятельности МИП. Многие вузы имеют патенты и авторские свидетельства в основном ориентированные на достижения формальных признаков в кандидатских и докторских диссертациях. Второй проблемой является то, что число энтузиастов, которые были бы готовы делать инновационный бизнес, не так велико. Отсюда — неготовность преподавательского состава взять ответственность за создание МИП и выступить в качестве учредителя или директора.

Третья проблема — слабая заинтересованность предприятий, венчурных инвесторов в реализации и внедрении РИД. Четвертой проблемой является множество трудно решаемых вопросов таких как, несовершенная законодательная база, слабая инновационная структура вуза в начальный момент становления МИПов, отсутствие опыта маркетинга инноваций и практики работы на открытом рынке, трудности с арендой и т. п. С сентября 2013 года в силу вступили долгожданные изменения законодательства, позволяющие вузам решить одну из ключевых проблем, связанных с привлечением внешних инвестиций в малые инновационные предприятия. Снятие ограничений на размер минимальной доли образовательного учреждения в уставном капитале создаваемых хозяйственных обществ.

По итогам 1-го квартала 2014 года в Базу данных учета уведомлений о создании научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ Министерства образования и науки РФ занесено 1744 МИП, из них 1702 МИП создано в 248 вузах и 42 МИП создано в 31 научно-исследовательских институтах (далее — НИИ) [4]. Таким образом, основной интерес к созданию МИП проявляют вузы, учредитель которых — Министерство образования и науки РФ. Остальные министерства и ведомства, являющиеся учредителями вузов и НИИ, не проявляют видимой активности в стимулировании создания и деятельности МИП, создании нормативного поля для деятельности МИП.

Отдельные вузы формируют собственные механизмы поддержки предпринимательской деятельности, находя новые способы мотивации различных групп научно-образовательного сообщества к предпринимательству даже в условиях неблагоприятного инвестиционного климата.

В настоящее время создание МИП идет не только на базе вузов, которые имеют технический или технологический профиль деятельности, но и при гуманитарных и классических университетах (включая юридические и экономические, а также вузы в области сервиса, транспорта, государственной службы и пр.)

Формирование пояса МИП вокруг вузов Алтайского края реализуется с осознанием серьезной необходимости совершенствования комплексной системы развития научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ региона.

По итогам 1-го квартала 2014 года в БД Министерства образования и науки РФ от Алтайского края занесено 43 МИП. Из которых 27 малых инновационных предприятий функционируют при «АлтГТУ им. И. И. Ползунова», в «Алтайском государственном университете» — 13, в «Алтайском государственном аграрном университете» — 2, на базе ГНУ Алтайского НИИ животноводства и ветеринарии — 1.

По данным Управления по науке, инноваций и кластерной политики Алтайского края в 2013 году объем господдержки инновационного бизнеса составил 30 млн ру-

блей. Объем господдержки был увеличен вдвое за счет краевых и федеральных средств. Гранты в размере 500 тыс. рублей в прошлом году получили 10 начинающих компаний, субсидии в размере до 2 млн рублей — 14 действующих предприятий [5].

Чтобы более четко обозначить проблемы, существующие у МИП при вузах, в январе 2014 г. было проведено социологическое исследование руководителей МИП при вузах Алтайского края посредством анкетирования. Анкета состояла из 23 вопросов и позволила выявить текущее положение деятельности, количество сотрудников и пр. В опросе приняли участие руководители 38 малых инновационных предприятий из 43 возможных. По мнению 14 % респондентов несомненным плюсом ФЗ-217, являются налоговые льготы для малых инновационных предприятий в части налогов.

Что касается средней заработной платы сотрудников, задействованных в МИП, то в «АлтГТУ им. И. И. Ползунова» она составляет 9500 рублей, в «Алтайском государственном университете» — 8000 рублей, в «Алтайском государственном аграрном университете» — 6200 рублей, в ГНУ Алтайском НИИ животноводства и ветеринарии — 6800 рублей. В то время как величина прожиточного минимума в целом по краю за первый квартал 2014 года для трудоспособного населения составляет — 7548 рублей [3]. По количеству привлеченных преподавателей, аспирантов и студентов, работающих в МИП лидирует «АлтГТУ им. И. И. Ползунова» — 201 человек, второе место занимает «Алтайский государственный университет» — 88 человек, в деятельность предприятий «Алтайского государственного аграрного университета» привлечено 13 человек и ГНУ Алтайском НИИ животноводства и ветеринарии — 6 человек (Рис. 1).

В тоже время руководители МИП выделяют некоторые барьеры, мешающие успешному функциониро-

ванию МИП. Слабую материально — техническую базу отмечают 18,5 % респондентов, недостаточное развитие инфраструктуры в вузе 13,2 %, низкий уровень государственной поддержки 16 %, несовершенство нормативно-правовой базы 7,7 %, недостаток финансовых средств испытывают 42 % респондентов и 2,6 % не испытывают никаких проблем.

На вопрос «Каковы причины низкой эффективности вашего МИП?» 50 % респондентов выделяют незаинтересованность предпринимательского сектора экономики, 28,9 % отмечают отсутствие стабильного спроса на продукцию и услуги, бюрократические барьеры 7,7 % и трудности с коммерциализацией РИД испытывают 13,4 %.

Делая вывод по полученным данным о деятельности малых инновационных предприятий, созданных по Федеральному закону №217-ФЗ можно сказать, что число привлеченных сотрудников к деятельности предприятий не велико, и во многом причины пока еще скромного развития МИП связаны с инфраструктурной поддержкой, менеджментом и наличием заказов на инновационные разработки со стороны потенциальных потребителей.

В связи с тем, что основные проблемы, которые препятствуют развитию МИП, заключаются в сфере коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, можно сформулировать следующие задачи в направлении развития малых инновационных предприятий в Алтайском крае:

- стимулирование участия МИП в конкурсах поддержки малому предпринимательству на региональном и Федеральном уровнях;

- ежегодное проведение в вузах инвентаризации РИД, с целью создания профессорско-преподавательским составом вузов коммерчески привлекательной интеллектуальной собственности;

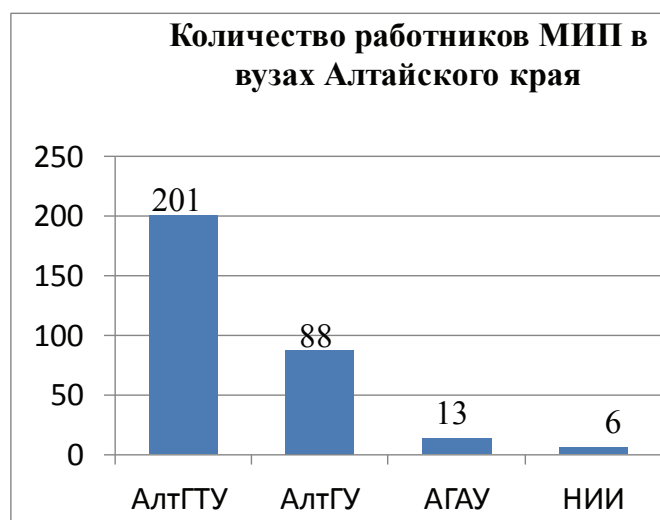


Рис. 1. Количество работников МИП в вузах Алтайского края

— проведение маркетинга и оценки привлекательности разработок и результатов деятельности МИП на региональном уровне

— повышение активности ППС, аспирантов и студентов в работе МИП;

— организация методической помощи МИП по проблемам защиты интеллектуальной собственности, составлению бизнес-планов, экспертной оценки проектов и др.

Литература:

1. Власов, А. Ф. Реализация 217-ФЗ как составляющая развития инновационной инфраструктуры вузов. Первые итоги и перспективы. Материалы 6 международного форума от науки к бизнесу. Власов, А.Ф. — М.: Изд-во «СОЛО». — 2012 г.
2. S&TRF — Наука и технологии РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=41450. — (Дата обращения: 16.09.2014).
3. Прожиточный минимум в Алтайском крае [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/region_news/prozhitochnyi-minimum-v-altaiskom-krae-za-ii-kvartal-2014-goda-sostavil-7-tysyach-586-rublei_371692.html — (Дата обращения: 28.11.2014).
4. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://mip.extech.ru/> — (Дата обращения: 28.11.2014).
5. Алтайский Краевой Инновационный Банк Данных [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.altkibd.ru/ientrepreneurship/> — (Дата обращения: 16.09.2014).

Современное состояние и основные тенденции развития радиоэлектронной промышленности в Российской Федерации

Филиппов Александр Александрович, аспирант

Московский государственный технический университет радиотехники, электроники и автоматики

Несмотря на трудности, которые переживала страна в последнее десятилетие, радиоэлектронный комплекс сохранил свой значительный научный и производственный потенциал. В некоторой степени это подтверждается экспортом передовых видов вооружения и военной техники. Экспортируемая военная техника обладает высоким тактико-техническими характеристиками и экономическими показателями благодаря передовым научно-техническим решениям, заложенным во вновь создаваемые системы управления, а также из-за постоянной модернизации существующей систем и продления их жизненного цикла.

Ключевые слова: радиоэлектронная промышленность, инновационное развитие, инвестиционная политика, рост эффективности труда.

Current state and development trends in electronic industry in the Russian Federation

Moscow state technical university of radio engineering, electronic and automatic

Despite the challenges facing the country in the last decade, electronic systems maintained its considerable scientific and industrial potential. To some extent this is confirmed by the export of advanced weapons and military equipment. Exported military equipment has high performance characteristics and economic performance through advanced scientific and technical solutions incorporated into the newly created management systems, as well as due to the constant modernization of existing systems and extending their lifespan.

Keywords: radio electronics, innovative development, investment policy, the growth of labor efficiency

Необходимость в высокоразвитой отечественной электронике очевидна и вызвана многими факторами, среди которых особенно выделяются две взаимосвязанные проблемы: импортозамещение и качество продукции.

Очевидно, что именно они определяют технологическую независимость страны. В настоящее время в модернизируемых и во вновь создаваемых радиоэлектронных системах вооружения используется довольно много им-

портных компонентов. Это ставит под угрозу национальную безопасность государства, так как делает весьма проблематичным независимое от иностранных поставщиков изготовление и эксплуатацию современных систем вооружения.

При импорте сложных изделий (микропроцессоров, систем управления) для создания специальной военной техники возможна неконтролируемая ситуация запрограммированных отказов, несанкционированная передача данных потенциальному противнику и т. д.

В настоящее время в сфере ведения Департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга России [1] находятся 372 предприятия, данные по которым представлены в табл. 1.

Основной проблемой, на решение которой направлена Программа, является создание современной научно-производственной инфраструктуры разработки и производства радиоэлектронных средств и стратегически значимых систем с использованием российской электронной компонентной базы нового технического уровня на основе коренной модернизации производственно-технологической базы электронной промышленности и РЭП и сокращения технологического разрыва с мировым уровнем, повышения технико-экономических показателей и расширения объемов производства массовой электронной и радиоэлектронной продукции, опережающего развития вертикально интегрированных систем автоматизированного проектирования электронной компонентной базы и радиоэлектронной аппаратуры (РЭА).

Программа учитывает, что проблемы экономического развития Российской Федерации в ближайшее десятилетие будут определяться способностью государственного обеспечения ресурсами для ускоренного роста высокотехнологического сектора экономики.

Привлечение инвестиций в экономику с их точной адресацией и учетом взаимодействия секторов экономики, связанных с развитием высоких технологий, рассматривается Правительством Российской Федерации в качестве важнейшего фактора создания российской конкурентоспособной технологической базы нового производства, формирующей перспективу общего роста экономики Российской Федерации. Приоритетами государственной инвестиционной политики в этих условиях являются ускоренное инвестиционное развитие секторов «новой экономики», прежде всего становление инновационных и информационных отраслей, формирование нового технологического уровня промышленности и решение на его

базе задач социально-экономического развития государства.

Все это позволяет ставить и решать в среднесрочной перспективе задачу сокращения технологического разрыва между Российской Федерацией и развитыми государствами, а в долгосрочной перспективе — задачу упрочения позиции России как одного из лидеров мирового развития.

Ускорение социально-экономического развития общества, его информационное обеспечение и повышение интеллектуального уровня, дальнейший рост эффективности труда и комфортности быта, экономия природных и энергетических ресурсов, коренное улучшение технико-экономических и экологических показателей практически во всех отраслях промышленности и топливно-энергетического комплекса, модернизация базы научных исследований, медицины, образования, развитие космических исследований и разработка систем телекоммуникаций основаны на широком применении современной аппаратуры и систем радиоэлектроники, информационно-коммуникационных технологий.

Одним из основополагающих факторов расширения производства и использования современной РЭА и информационно-коммуникационных систем является динамичный научно-технический и производственный процесс развития электронных и радиоэлектронных технологий и организация массового выпуска необходимых электронных и радиоэлектронных компонентов.

В настоящее время доля радиоэлектроники в стоимости бытовых, промышленных и оборонных изделий и систем составляет от 50 до 80 %. Степень совершенства этих изделий и технико-экономические показатели производства определяются в первую очередь техническим уровнем используемой электронной компонентной базы.

Улучшение технических характеристик и повышение функциональной сложности электронной компонентной базы приводит к значительному улучшению технико-экономических показателей и надежности создаваемой РЭА, уменьшает число сборочных операций и количество используемых компонентов, уменьшает стоимость продукции.

Радиоэлектроника является одной из наиболее растущих отраслей в мире. Мировой рынок микроэлектронной техники (основной составляющей электронной промышленности) имеет показатели роста в 10...12 % в год, что почти в 3 раза превышает мировые показатели прироста валового внутреннего продукта. Объем миро-

Таблица 1

Кластер предприятий РЭП	Количество
Промышленные	180
Научные и научно-производственные организации и предприятия	188
Прочие государственные организации и предприятия	4
Всего	372

вого производства радиоэлектронной продукции в 2011 г. составил 1.8 трлн. USD, а радиоэлектроника по величине добавленной стоимости превосходит автомобильную, авиационную и общемашиностроительную отрасли.

Радиоэлектроника используется ведущими мировыми державами как рычаг удержания мирового технического, финансового, политического и военного господства. Развивающиеся страны рассматривают государственную поддержку электронной промышленности и РЭП как наиболее эффективный способ подъема экономики и вхождения в мировой рынок.

Мировой опыт также показывает, что совершенствование электронной продукции и наращивание объемов ее производства ведется главным образом на основе комплексных целевых научно-технических программ, инициируемых правительствами развитых и развивающихся стран, до 50 % объема финансирования которых предусмотрено из средств государственного бюджета. Ежегодно на программы развития только электроники в мире выделяется более 12 млрд. USD, а если учесть, что фирмы расходуют до 10 % объемов продаж изделий электроники на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, эта сумма вырастает до 30 млрд. USD.

Наряду с прямым финансированием программ правительства заинтересованные в развитии электроники государства оказывают косвенную поддержку новых производств путем предоставления налоговых льгот, льготных кредитов на закупку технологий и специального технологического оборудования, государственных гарантий инвесторам, уменьшения срока амортизации специального технологического оборудования и защиты внутреннего рынка от импорта.

В сложившейся ситуации единственным способом решения проблемы развития электронной компонентной базы и радиоэлектроники в Российской Федерации является программно-целевой метод, обеспечивающий необходимый уровень адресной поддержки развития технологий и новых производств в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики, инвестиционных программ и проектов в секторах с высокой долей участия государства, прежде всего проектов оборонно-промышленного комплекса.

Исходя из этого, основной целью инновационной стратегии предприятий РЭП является их комплексное развитие до определенного уровня конкурентоспособности, а также в интересах обеспечения национальной безопасности и экономического развития Российской Федерации. Решения задач управления реализацией стратегии инновационного развития предприятий РЭП является достижение целей стратегии.

Таким образом, в результате реализации инновационной стратегии предприятий РЭП на макроуровне ожидается:

- значительный рост объемов продаж изделий российской специальной и профессиональной электроники на внутреннем и внешнем рынках;

- ликвидация технологического отставания российской РЭП от мирового уровня в ключевых направлениях специальной техники и возможность создания современных образцов вооружений;

- создание необходимых условий для реализации таких важных государственных задач, как политика новой индустриализации, Государственной программы вооружений (ГПВ-2020), развитие космической отрасли и навигационных технологий на базе ГЛОНАСС, развитие авиации, автомобилестроения и судостроения и других;

- создание мощного сектора профессиональной РЭП с высоким уровнем производительности и инновационной активности, рост технологического уровня гражданского направления радиоэлектроники;

- активизация инновационной активности и ускорение внедрения ноу-хау и результатов научно-технической промышленности в массовое производство изделий радиоэлектроники.

На микроуровне реализация должна обеспечить:

- обновляемость основных фондов предприятий РЭП и стимулирование создания современных высокотехнологичных производств;

- существенный рост инвестиционной привлекательности предприятий РЭП;

- организацию эффективного промышленного производства интеллектуально насыщенной и конкурентоспособной высокотехнологичной радиоэлектронной продукции.

В результате реализации инновационной стратегии предприятий РЭП следует ожидать следующих изменений в социально-экономической сфере:

- повышения уровня доходности работников;

- увеличения числа высокопроизводительных рабочих мест на предприятии, прекращения оттока талантливой молодежи и части научно-технических кадров;

- улучшения экологической ситуации за счет разработки и внедрения новых экологически чистых технологий.

В РЭК в течение последних трех лет осуществлялся комплекс мер по обеспечению стабильного развития промышленного производства и научно-технической деятельности. В 2007 г. на правительственном уровне были обсуждены и утверждены «Стратегия развития электронной промышленности на период до 2025 года» и Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы. Эти документы на ближайшее десятилетие определили стратегию и тактику развития РЭК, основные задачи инновационного развития предприятий РЭК [2]. В стадии утверждения находится «Стратегия развития радиоэлектронной промышленности на период до 2030 года». Изменения основных показателей развития РЭП в 2013 г. относительно уровня 2012 г. приведены в табл. 2.

Одними из основных проблемных вопросов развития РЭП являются:

- опережающий рост цен на энергоносители, сырье, материалы, полуфабрикаты и покупные изделия;

Таблица 2

Наименование показателя	Значение
Общий объем промышленной продукции предприятий РЭП, % к 2012 г.	116.2
– в том числе доля продукции специального назначения, %	80.2
Среднегодовая численность работников РЭП, тыс. чел	260.6
– в том числе в промышленности, тыс. чел.	181.1
– в том числе в науке, тыс. чел.	79.5
Ежемесячная выработка продукции на одного работника, % к 2012 г.	115.0
Среднемесячная заработная плата, % к 2012 г.	115.8
Объем экспорта предприятий РЭП, млрд. USD/% к 2012 г.	1.7/106.3
Объем производства средств радиосвязи, радиовещания и телевидения, % к 2012 г.	129.9
Объем производства торгового оборудования, % к 2012 г.	113.7
Объем производства изделий электронной техники, % к 2012 г.	107.5

— мелкосерийность производства и низкая загрузка мощностей;

— высокий физический износ активной части основных фондов;

— устаревшая экспериментально-лабораторная база;

— полное отсутствие отечественной базы производства специального технологического оборудования, затрудняющее разработку новых уровней технологии.

Для развития промышленной и научно-технической деятельности предприятий РЭП необходим комплекс мер государственной поддержки, направленных на экономическую поддержку предприятий. С другой стороны, предприятиям и организациям РЭК необходимо осуществлять инновационную деятельность, разрабатывать и внедрять новую продукцию и технологии, соответствующие мировому уровню. РЭК может и должен стать катализатором научно-технического прогресса и базисом для устойчивого роста других отраслей промышленности.

Износ основных фондов предприятий РЭК составляет примерно 60 %, средний срок службы оборудования более 14 лет. В то же время старым признается оборудование при сроке эксплуатации свыше 10 лет, а нормальный средний срок пользования должен быть 7–8 лет. Изношенность фондов может привести к полному разрушению производственного потенциала отрасли. Однако темпы обновления основных фондов невысоки (1–2 % в год). Морально устарело более трети производственных фондов.

Снижается соотношение амортизационных отчислений и первичной стоимости основных фондов с 21 до 3.2 %. Практически в два раза уменьшилась доля амортизации в общем объеме инвестиций с 50 до 26/2 %.

Медленный процесс обновления производственной части основных фондов при высоком физическом износе ведет к потере качества выпускаемой продукции, снижает эффективность проводимых НИОКР. Поэтому многие предприятия РЭК нуждаются в комплексной модернизации, в переходе на новые поколения техники [3–5]. В табл. 3 приведены примеры выпускаемой продукции предприятий РЭП, в которых такая технологическая модернизация была проведена.

На проведение технологической модернизации на предприятиях Концерна ПВО «Алмаз-Антей» в 2012 г. (в рамках реализации Программ технического перевооружения предприятий Концерна на 2012–2014 гг.) было направлено 5419.1 млн руб., что на 5 % больше, чем в 2011 г. Количество нового оборудования (со сроком эксплуатации до 5 лет) возросло на 203 ед. и составило 2883 ед. (9/2 % от общего количества оборудования основного производства). Число единиц автоматизированного оборудования выросло на 19/4 % и составило 2815 ед. (9 % от общего количества оборудования основного производства).

Средний возраст работников РЭК составляет 47,5 лет при оптимальном — 35...38 лет. Старение персонала наблюдается по всем категориям работников РЭК России. Наиболее значительным является старение научных работников, что связано с тем, что молодые квалифицированные работники не идут работать в НИИ, КБ РЭК из-за низкого уровня заработной платы [4], [5].

Социально-экономическое положение работников за последние годы существенно улучшилось. По сравнению с 2011 г. на 19/8 % выросла среднемесячная заработная плата работников РЭК и составила 29.5 тыс. руб. В на-

Таблица 3

Наименование предприятия	Выпускаемая продукция и ее характеристика
ОАО "Ситроникс"	Производство RFID-меток для отслеживания и автоматической маршрутизации почтовых отправлений
ОАО "НИИМЭ и Микрон"	Производство электронных документов и меток, маркировка продукции предприятий лесного и сельского хозяйства, фармакологии, книжного рынка.
ОАО "Концерн Вега"	Высокоплотная электроника нового поколения, 3D-микросистемы.
ОАО "ЦНИИ Циклон"	Серийный выпуск микродисплеев на органических светодиодах
ОАО "Авангард"	Центр микросистемотехники
ОАО "НИИ Масштаб"	Производство смарт-станций, обеспечивающих доступ в Интернет

учной сфере данный показатель составляет 39.3 тыс. руб. (рост произошел на 19.9 %), в промышленности — 24.7 тыс. руб. (рост на 19.5 %). Однако повышение заработной платы наблюдается и на российских предприятиях других отраслей и во многом связано с ростом инфляции.

Анализ количественно-качественного состава персонала Концерна ПВО «Алмаз-Антей» показал, что средний возраст работников Концерна с 2011 г. держится на уровне 48 лет. Работники в возрасте до 40 лет составляют 36 % всех работающих (в 2011 г. — 34 %), из них в возрасте до 30 лет — 20 % (в 2010 г. — 19 %). Работники старше 50 лет в 2012 г. составляли 48 % всех работающих. В 2012 г. среднемесячная заработная плата работников Концерна ПВО «Алмаз-Антей» по сравнению с 2011 г. увеличилась на 31.5 % и составила 34 421 руб. Наиболее значительное увеличение среднемесячной заработной платы произошло на десяти предприятиях Концерна, три из которых находятся в Нижегородской области: ОАО «Научно-производственное объединение «Правдинский радиозавод», ОАО «Нижегородский машиностроительный завод», ОАО «Правдинское конструкторское бюро».

Однако в РЭК РФ имеются предприятия, которые могут постепенно решить указанную проблему [4], [5]. Одним из таких предприятий является ОАО «НИИМЭ и Микрон». В настоящее время это предприятие занимает пятое место по объемам продаж среди производителей полного цикла в Европе. С вводом в 2011 г. в строй фабрики, работающей по технологиям уровня 90 нм, предприятие до минимума сократило разрыв с предприятиями ведущих европейских стран.

В настоящее время многие компоненты, которые могли бы поставлять «Микрон» (с точки зрения импортных поставок), продолжают поступать в Россию из-за рубежа. Это различного рода чипы, микроконтроллеры для бортовых систем, системы на чипе для смарт-карт, микрочипы для паспортно-визовых документов, чипы радиочастотной идентификации.

Вместе с тем необходимо отметить, что очень часто производство электронных компонентов в РФ обходится дешевле, чем в Китае. Например, себестоимость производства HD-ресивера в Китае составляет 4.9 USD, а в России — не более 4 USD. Также имеют место затраты на доставку. При ввозе готовой продукции из Китая необходимо оплатить таможенные пошлины, составляющие весомый процент от себестоимости готового изделия. На решение данной проблемы оказывает влияние недостаточное количество в РФ дизайн-бюро, которые бы разрабатывали микроэлектронные компоненты. Технологически российские предприятия могут их изготовить, но для этого необходимо сначала спроектировать тот или иной компонент. И здесь возникает некий разрыв между намерением и возможностями.

В настоящее время в РЭК создается сеть дизайн-центров разных уровней (от системного до кристалльного), объединяющая разработчиков РЭА и сверхбольших ин-

тегральных схем единой вертикально-интегрируемой системой проектирования. Один из таких центров создан в г. Гусев Калининградской области. Этот город является центром электроники «Технополис GS» и представляет уникальное для России сочетание производств и дизайн-центров микроэлектроники, радиоэлектроники и сопутствующих отраслей. Помимо производства чипов (корпусирования микросхем) на территории GS Nanotech организован собственный дизайн-центр, который занимается разработкой микросхем и распределением заказов на соответствующие чипы. Площадь инженерно-исследовательского центра — 3200 кв. м, площадь производственного корпуса — 3000 кв. м. Все производственное оборудование смонтировано в чистых комнатах класса ISO 6 (класс 1000) или ISO 7 (класс 10000), их площадь сейчас составляет 700 кв. м, но может быть увеличена вдвое (например, в случае прихода крупного внешнего заказчика на корпусирование чипов).

Значительно ослаблены позиции отечественных предприятий РЭК на внутреннем рынке. Причиной этого является значительное технологическое отставание и, как следствие, низкая конкурентоспособность российской электронной компонентной базы (ЭКБ). В настоящее время структура российского рынка радиоэлектроники выглядит следующим образом: 40 % — отечественная продукция, 60 % — зарубежная [6].

Специализация основных игроков на мировом рынке радиоэлектроники уже определена. Азиатские страны, такие как Корея, Тайвань, Малайзия, Сингапур, Филиппины и Япония, сосредоточились на потребительских сегментах. Также они выпускают компоненты и конечную продукцию на их основе, которая продается по всему миру (компонентная модель). Несмотря на невысокий уровень прибыльности, за счет масштаба и высокой унификации крупнейшим компаниям этого сектора удается поддерживать необходимую рентабельность. В потребительском секторе мирового рынка постепенно происходит насыщение, хотя отдельные товарные ниши (планшеты, ноутбуки, смартфоны, мультимедиа) пока еще демонстрируют неплохую динамику. Однако российские производители практически полностью вытеснены из потребительских сегментов.

Так называемую «сборочную» модель реализуют Таиланд, Венгрия, Чехия, Бразилия и Индия. Ее отличие в том, что выпуск потребительской электроники осуществляется в основном на компонентной базе, произведенной в других государствах.

Развитые страны, отдав свой внутренний потребительский рынок на откуп компаниям из Азии, сфокусировались на профессиональном и специальном сегментах. Россия тяготеет именно к этой модели развития. В некоторых секторах профессиональной электроники российские предприятия успешно соперничают с мировыми лидерами (системы безопасности, измерительная техника и др.). Для профессиональной аппаратуры производится компонентная база, которая применяется, на-

пример, в системе ГЛОНАСС, при выпуске RFID-меток, чипов для sim-карт, банковских карт, биометрических паспортов и в других направлениях.

Рассмотрим данную проблему применительно к деятельности Концерна «Алмаз-Антей». В деятельности по продвижению на экспорт ПВН своей номенклатуры, в частности систем ПВО, Концерн сталкивается с усилением международной конкуренции в этом сегменте мирового оружейного рынка. Эта конкуренция вызвана тем, что все большее количество стран в последние годы принимает значительные усилия по разработке новых типов средств ПВО/НПРО, которые, наряду с поставками национальным ВС, продвигаются и на внешний рынок. В области гражданской продукции потенциальная конкуренция зарубежных компаний, стремящихся к входу на рынок Российской Федерации, касается, в первую очередь, поставок информационных и управляющих средств для единой системы организации воздушного движения, метеорадаров и устройств для цифрового телевидения.

По прогнозам в 2014 г. общий мировой доход индустрии контрактного производства превысит 405 млрд. USD, а к 2016 г. доходы отрасли составят около 450 млрд. USD. Крупнейшими сегментами здесь являются производства компьютеров, бытовой техники и промышленной электроники.

Лидирующие позиции на мировом рынке контрактного производства занимают компании из Юго-Восточной Азии. Сегодня в мире до 60 % электронной продукции выпускается фирмами, занимающимися сборкой техники по заказу крупнейших производителей, таких как Philips, Hewlett-Packard, Sony, Nokia и др. Годовой оборот ведущих контрактных производителей достигает миллиардов долларов.

Одним из значимых направлений инвестиционной политики РЭК РФ в ближайшее время будет создание контрактных производств, специализирующихся на сборке радиоаппаратуры. Это направление является одним из приоритетных в мировой радиоэлектронике и свя-

зано с изменившейся в конце прошлого века специализацией предприятий. Отечественные предприятия могли бы стать участниками процесса развития контрактного производства в России. Предметами контрактной сборки могут быть телевизоры, компьютеры, мобильные телефоны, коммуникационное оборудование, средства радиочастотной идентификации, медицинская аппаратура и др.

Для выхода на рынок международных и внутренних заказов необходимо, в первую очередь, внедрить на предприятиях самое современное технологическое оборудование для крупносерийного производства и упростить процедуры экспорта готовой продукции и импорта комплектующих изделий. Более того, необходимо гибкое регулирование, а иногда и полная отмена импортных пошлин на комплектующие элементы, технологическое оборудование и материалы.

В ряду наиболее эффективных мер инновационного развития особенно важным является трансфер технологий, т. е. распространение технологий двойного применения в гражданскую сферу. К перспективным направлениям трансфера технологий можно отнести:

- модули навигационной аппаратуры ГЛОНАСС для применения в автомобилях, на кораблях, железнодорожном транспорте;
- навигационную аппаратуру ГЛОНАСС индивидуального применения;
- передатчики сигналов цифровых телевизионных форматов;
- аппаратуру спутниковой связи наземного, морского и авиационного применения;
- бортовые авиационные комплексы, средства обеспечения посадки;
- РЭК единой системы организации воздушного движения.

Обобщая рассмотренный материал, отметим, что наиболее важным и актуальным для отрасли является инновационное развитие как технологий и организации производства, так и кадрового потенциала.

Литература:

1. <http://www.minprom.gov.ru>
2. Хохлов, С. В. Актуальные вопросы развития радиоэлектронной промышленности. В сб. «Оборонный комплекс РФ: состояние и перспективы развития». М.: 2013. с. 231–238.
3. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология // А. М. Батьковский, И. В. Булава, К. Н. Мингалиев и др. М.: МЭСИ, 2009. 405 с.
4. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия // М. А. Батьковский, В. П. Божко, К. Н. Мингалиев и др.. М.: МАОК, 2009. 269 с.
5. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики // Б. Н. Авдонин, А. М. Батьковский, И. В. Булава и др. М.: Креативная экономика, 2010. 472 с.
6. Авдонин, Б. Н., Батьковский А. М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. М.: Креативная экономика, 2011. 509 с.
7. http://www.programs-gov.ru/36_1.php

Многофункциональные центры государственных и муниципальных услуг, их роль и правила организации деятельности

Фирсова Екатерина Геннадьевна, студент
Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина

Высокий уровень развития общества требует качественных изменений во взаимоотношениях внутри него, повышения эффективности исполнения государством своих функций и оказания услуг населению.

Административная реформа, проводимая в России в течение достаточно длительного периода времени, направлена, главным образом, на повышение эффективности и качества исполнения государством своих функций и предоставления услуг обществу. В дальнейшем приоритетным направлением проведения административной реформы в России Правительство Российской Федерации обозначило последующее повышение эффективности предоставления государственных услуг с использованием современных технологий. Основными механизмами реализации данного направления были определены многофункциональные центры (МФЦ) и переход на предоставление услуг в электронном виде с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг в сети «Интернет» [1, с. 23].

Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (далее — многофункциональный центр, МФЦ) — российская организация независимо от организационно-правовой формы, отвечающая установленным требованиям и уполномоченная на организацию предоставления государственных

и муниципальных услуг, в том числе в электронной форме, по принципу «одного окна» [2].

Данный принцип предусматривает предоставление государственной или муниципальной услуги после однократного обращения заявителя с соответствующим запросом. При этом взаимодействие с органами, предоставляющими государственные услуги, или органами, предоставляющими муниципальные услуги, осуществляется многофункциональным центром без участия заявителя. Более наглядно принцип организации деятельности МФЦ можно изобразить схематически (Рис. № 1).

Деятельность МФЦ осуществляется на основе Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [2].

Основная цель МФЦ — это упрощение и сокращение сроков процедур получения гражданами и юридическими лицами массовых общественно значимых государственных и муниципальных услуг. Для удобства посетителей будет внедрена система управления потоками заявителей, так называемая «электронная очередь», автоматическая информационно-справочная система.

МФЦ — наиболее успешных и перспективных форм обслуживания населения стало предоставление государственных услуг в режиме «одного окна» посредством соз-



Рис. 1

данных многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Для населения подобные центры — наглядный результат реформирования системы государственного управления, социально-управленческая инновация, призванная облегчить жизнь гражданам и бизнесу.

Деятельность МФЦ организована в соответствии с правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 года № 1376. Данный нормативно-правовой документ полностью регламентирует процесс оказания услуг в многофункциональных центрах, описывает порядок, форму и последовательность их оказания. После анализа данного документа эти правила изложены мною в более емкой и краткой форме далее по тексту настоящей статьи.

Основные правила организации деятельности многофункциональных центров.

1. Многофункциональный центр организует предоставление государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» в соответствии с соглашениями о взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами государственных внебюджетных фондов, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления.

2. Многофункциональный центр действует в соответствии с законодательством Российской Федерации и своим уставом. Многофункциональный центр осуществляет свою деятельность в соответствии с требованиями комфортности и доступности для получателей государственных и муниципальных услуг.

3. В многофункциональном центре обеспечиваются:

1) функционирование автоматизированной информационной системы многофункционального центра;

2) бесплатный доступ заявителей к федеральной государственной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)», региональному portalу государственных и муниципальных услуг (функций);

3) возможность оплаты государственных и муниципальных услуг.

4. В многофункциональном центре может быть также организовано предоставление:

1) услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления государственных и муниципальных услуг;

2) услуг, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями и другими организациями, в которых размещается государственное задание (заказ) или муниципальное задание (заказ),

3) дополнительных (сопутствующих) услуг (нотариальные услуги, услуги банка, копировально-множительные услуги, услуги местной, внутризоновой сети связи общего пользования, а также безвозмездные услуги доступа к справочным правовым системам).

5. Для организации взаимодействия с заявителями помещение многофункционального центра делится на следующие функциональные секторы (зоны):

1) сектор информирования и ожидания;

2) сектор приема заявителей.

6. В многофункциональном центре организуется отдельная телефонная линия, предназначенная для ответов на вопросы заинтересованных лиц.

7. Помещения многофункционального центра, предназначенные для работы с заявителями, располагаются на нижних этажах здания и имеют отдельный вход. В случае расположения многофункционального центра на втором этаже и выше здание оснащается лифтом, эскалатором или иными автоматическими подъемными устройствами, в том числе для инвалидов.

8. При предоставлении государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах обеспечиваются следующие условия обслуживания заявителей:

1) обращение заявителей в многофункциональный центр осуществляется, в том числе по предварительной записи;

2) время ожидания в очереди для подачи документов и получения результата услуги не превышает 15 минут;

3) прием заявителей в многофункциональном центре осуществляется не менее 5 дней в неделю. График (режим) работы многофункционального центра предусматривает возможность обращения за получением государственных и муниципальных услуг в вечернее время, до 20.00, и не менее чем в один из выходных дней (суббота, воскресенье).

9. Многофункциональный центр использует автоматизированную информационную систему, обеспечивающую:

1) взаимодействие с единой системой межведомственного электронного взаимодействия, региональной системой межведомственного электронного взаимодействия, а также с федеральной государственной информационной системой «Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающей информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме», Государственной информационной системой о государственных и муниципальных платежах и инфраструктурой универсальной электронной карты;

2) доступ в соответствии с соглашениями о взаимодействии к электронным сервисам органов, предоставляющих государственные услуги, и органов, предоставляющих муниципальные услуги, в том числе через единую систему межведомственного электронного взаимодействия, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;

3) интеграцию с региональным порталом государственных и муниципальных услуг;

4) интеграцию с электронной очередью;

5) экспертную поддержку заявителей, работников многофункционального центра и работников центра те-

лефонного обслуживания по вопросам порядка и условий предоставления государственных и муниципальных услуг;

6) поддержку деятельности работников многофункционального центра по приему, выдаче, обработке документов, поэтапную фиксацию хода предоставления государственных и муниципальных услуг с возможностью контроля сроков предоставления государственной или муниципальной услуги и проведения отдельных административных процедур;

7) формирование электронных комплектов документов, содержащих заявления (запросы) о предоставлении государственной или муниципальной услуги в форме электронного документа, электронные образы документов, необходимых для оказания государственной или муниципальной услуги;

8) поддержку принятия решений о возможности, составе и порядке формирования межведомственного запроса в иные органы и организации;

9) поддержку формирования комплекта документов для представления в орган, предоставляющий государственную услугу, или в орган, предоставляющий муниципальную услугу, в соответствии с требованиями нормативных правовых актов и соглашений о взаимодействии;

10) хранение сведений об истории обращений заявителей в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации к программно-аппаратному комплексу информационных систем персональных данных;

11) автоматическое распределение нагрузки между работниками многофункционального центра;

12) использование электронной подписи в соответствии с требованиями, установленными нормативными правовыми актами Российской Федерации, при обработке электронных документов, а также при обмене электронными документами с федеральными органами

исполнительной власти, органами государственных внебюджетных фондов, органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления или привлекаемыми организациями;

13) доступ заявителя к информации о ходе предоставления государственной или муниципальной услуги;

10. Обслуживание заявителей в привлекаемой организации осуществляется в соответствии со следующими требованиями:

1) прием заявителей осуществляется не менее 3 дней в неделю и не менее 6 часов в день;

2) максимальный срок ожидания в очереди — 15 минут [3].

МФЦ — наиболее успешных и перспективных форм обслуживания населения стало предоставление государственных услуг в режиме «одного окна» посредством созданных многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Для населения подобные центры — наглядный результат реформирования системы государственного управления, социально-управленческая инновация, призванная облегчить жизнь гражданам и бизнесу [4, с.21].

Таким образом, можно подытожить и выделить основные преимущества организации предоставления услуг по принципу «одного окна», в том числе через МФЦ, а именно:

— Использование наиболее высоких стандартов обслуживания;

— Предоставление услуг с минимальными затратами времени заявителей;

— Организация работы МФЦ в наиболее удобном для заявителей режиме;

— Создание в МФЦ специально оборудованных мест приема и выдачи документов, мест ожидания и информирования.

Литература:

1. «МФЦ — основа сервисного государства», сборник материалов международной научно-практической конференции 28–29 мая 2014 года, г. Липецк
2. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 года № 1376 «Об утверждении Правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг».
4. Хайдуков, Д. С. Особенности обучения специалистов Многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг // Мировой опыт и отечественные традиции управления человеческими ресурсами: Сб. материалов Второй Международной научно-практической конференции МГУ / Под общ. ред. д.ф.н., проф. В. П. Пугачева; — М.: МАКС Пресс, 2010.

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Борьба с коррупцией в таможенных органах: исторический опыт и современность

Каськов Илья Владимирович, студент

Институт социально-гуманитарных технологий Томского политехнического университета

Цыганков Анатолий Николаевич, студент;

Научный руководитель Штанько Марина Александровна, кандидат философских наук, доцент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Коррупция является одной из наиболее серьезных проблем глобального характера, которая угрожает социально-экономическому и политическому развитию государств. Подрывает демократические и моральные устои общества. Цель данной статьи кратко рассмотреть методы борьбы с коррупцией в таможенных органах в традиционной и современной России, оценить эффективность и сформулировать свои предложения по совершенствованию данного института.

Коррупция — сложное, опасное социальное явление, которое не является новым ни для одной страны мира. В «Российской криминологической энциклопедии» коррупция определяется как «подкуп, продажность государственных, иных служащих и на этой основе корыстное использование в личных либо узкогрупповых, корпоративных интересах официальных служебных полномочий подкупаемых лиц, связанных с ними авторитета и возможностей, а равно получение каких-либо ненадлежащих преимуществ субъектами подкупа» [3].

Борьба с коррупционными проявлениями ведется на протяжении всей истории российского государства. Но, как свидетельствуют исторические источники, в период с 907 по 1653 гг., взяточничество во всех сферах, в том числе и в области таможенного дела, носило специфический узаконенный характер. В России разница между взяткой и оплатой труда была всегда довольно условной. Вплоть до XVIII века государственные чиновники жили благодаря «кормлениям», то есть подношениям от тех, чьими проблемами они занимались. В языке юристов XVII века было несколько названий для тех вещей, которые мы сейчас называем взятками. При этом если «почести» (предварительные подарки должностному лицу, «решавшему вопрос») и «поминки» (так называли подарок «по итогам») считались вполне законными вещами, то за «посулы», то есть за нарушение закона за плату, полагались телесные наказания. Церковь всегда была против взяток и пыталась воздействовать на князей, чтобы убрать из русской жизни коррупционную составляющую. В 1243 году митрополит Кирилл выступил перед народом со специальной речью, в которой осудил мздоимство наряду с пьянством и колдовством. Он предлагал ка-

зать за это смертной казнью. А попытки хотя бы ограничить произвол чиновничьего аппарата предпринимались всеми великими князьями киевскими. Упоминания о правовых или административных мерах против коррупции я нашел у всех правителей, начиная от Святополка и заканчивая Александром Невским. Но каждый раз антикоррупционная кампания сдувалась, едва начавшись (как, например, у Всеволода Большое гнездо), либо приводила к росту взяток (как при Ярославе Мудром).

Однако все эти многочисленные законы и меры государственного принуждения не имели системного эффекта. Повинуясь какому-то негласному общественному договору, они просто не исполнялись, либо исполнялись очень выборочно.

Первым эффективным борцом с коррупцией на Руси можно считать Ивана IV Грозного. Летописи фиксировали, что при нем многие слуги государевы «от своего стяжания лишились живота и вотчин». Кстати, одной из главных причин введения на Руси опричнины, по признанию самого самодержца, была попытка справиться с тотальной коррупцией госаппарата. А в судебнике 1550 года появилось и наказание за взяточничество — смертная казнь. За время правления Грозного, впервые, уровень коррупции в стране резко сократился. В 1558 году французский дипломат Арнольд Шемо писал в Париж: «Московию не узнать — страх смерти изменил эту страну так, что наши купцы теперь не знают, как дела вести. Даже местные княжны подарков не берут, ибо каждый день мздоимцев прилюдно разрубает на куски прямо на городской площади». В архивах сохранилось множество свидетельств реального антикоррупционного оздоровления общества, в том числе переписка «государевых людей» тех лет, в которых они резко отвергают всякую возможность получения «податей» и различных «угощений» от люда мирского. После Ивана IV все вернулось на круги своя. Дошло до того, что в 1648 г. в Москве случился народный антикоррупционный бунт, который закончился пожарами и гибелью мирных жителей. Для усмирения волнений царем Алексеем Михайловичем были казнены два высокопоставленных коррупционера — глава Земского приказа Плещеев и глава Пушкарского приказа Траханиотов.

На сегодняшний день проблема борьбы с коррупцией в нашем государстве стоит на одном из первых мест. И в связи с этим руководство страны принимает следующие меры:

1) Изменения, ужесточающие уголовную ответственность.

2) Чиновникам-бюрократам различного уровня, государство создает дополнительные трудности.

3) В настоящее время внесены изменения в законодательство по статусу гос. служащих. У них появилось обязательство заполнять декларации о своих доходах и о доходах членов семьи.

4) Для активизации борьбы с коррупцией внесены изменения в законодательные акты.

Принимаемые руководством страны вышеперечисленные меры, создали условия для правильного взаимоотношения граждан и чиновников, исключая моменты коррупции. Кроме того, пропаганда правильного образа поведения будет постоянно увеличиваться и применяться в сферах образования и культуры, взаимодействуя со СМИ. Что, в конечном итоге, несомненно, принесет свои положительные результаты в сфере борьбы с коррупцией.

В рамках профилактики коррупционных преступлений проводится следующее:

Должностным лицам:

1. Представлять сведения о доходах, имуществе, обязательствах имущественного характера

2. Уведомлять начальника таможенного органа, обо всех случаях обращения к нему каких-либо лиц с целью склонения его к совершению коррупционных правонарушений (в соответствии с приказом Управления 04.09.2009 № 435);

3. Соблюдать Кодекс этики и служебного поведения должностных лиц таможенных органов.

Начальникам структурных подразделений, таможенных постов:

1. Контролировать своевременное представление подчиненными должностными лицами сведений о доходах, имуществе, обязательствах имущественного характера,

2. Формировать в структурном подразделении (таможенном poste) нетерпимость к коррупционному поведению должностных лиц (в ходе повседневной деятельности, профессиональной подготовки), в этих целях:

— вести индивидуальную работу с лицами, которые допустили или допускают нарушения служебной дисциплины или со склонными к этому служащими (индивидуальные беседы, заслушивание на собрании коллектива, выдвижение на поощрение, снижение денежного поощрения);

— в целях повышения уровня правовых знаний у должностных лиц в течение года в планы профессиональной учебы всех учебных групп включать и проводить занятия по профилактике коррупционных проявлений в таможенных органах (не реже одного раза в полугодие) [2].

Таким образом, вышеизложенный перечень мер, проводимых в таможенных управлениях с целью повышения

эффективности деятельности, позволяет говорить о широком спектре охвата.

Предметно говорить о результатах вышеизложенных мер на сегодняшний день рано. Считаю, что планируемый в 2014 году мониторинг коррупционных правонарушений в таможенных органах позволит объективно оценить внедренные меры борьбы, а также степень влияния такого фактора, как коррупция на эффективность деятельности в таможенных органах.

На мой взгляд, коррупция — это определенно отрицательное явление. Во-первых, оно разъедает общество, неправильно воспитывает молодое поколение, которое, видя все это происходящее, приспосабливается к данным условиям и развивает это явление дальше. Во-вторых, коррупция ухудшает «деловой климат» в стране. Энергичные люди, предприниматели, сталкиваясь с правовым беспределом правоохранительных органов, чиновников, судей, либо заканчивают заниматься предпринимательской деятельностью, либо переносят бизнес в другую страну, а зарубежные инвесторы боятся, в свою очередь, инвестировать свои средства в нашу страну. Эти все факторы приводят к ослаблению экономики страны, катастрофическому уменьшению рабочих мест, что создает дополнительную социальную напряженность в обществе.

Улучшение законодательства в таможенной сфере должно происходить в направлении установления в нем положений, которые бы обеспечивали конкуренцию и ограничение монополий таможенных перевозчиков, таможенных брокеров, участников внешнеэкономической деятельности и других участников таможенных правоотношений. Конкуренция вне закона, монополистическое место определенных субъектов на рынке таможенных услуг и внешней торговли — отличный повод для таможенных преступлений, взяточничества и других должностных преступлений.

Проводя улучшение законодательства которое регламентирует борьбу с таможенными преступлениями важно понимать правильное соотношение защиты прав участников внешнеэкономической деятельности и общественных интересов, в основе которого — положения ст.55 Конституции РФ. «Перекосы» в обе стороны, которые имеются и в практике, и в законодательстве могут быть чреваты тем, что создастся обстановка настоящей угрозы соблюдению прав граждан и экономической безопасности страны.

Необходимо усовершенствование регламентации порядка производства по делам о НТП: конкретизация полномочий должностных лиц таможенных органов, а также других участников таможенных правоотношений в процессе административного производства, уменьшение «ножниц» в административных санкциях за нарушения таможенных правил, которые применяются таможенными органами.

Необходимо убрать недостатки в системе выявления таможенными органами таможенных преступлений. Данные недостатки объясняются отсутствием необхо-

димой материально-технической базы, которая обеспечивает контроль на таможне; усложнение работы, из-за увеличения нагрузки; сложность, противоречивость, нестабильность таможенного законодательства; несовершенство организации контроля; отставание от насущных потребностей его методического, научного обеспечения; недостаточно высоким профессиональным уровнем подготовки работников в ряде таможен; недостатками в работе служб собственной безопасности и оперативно-розыскных подразделений; неиспользованием возможностей оперативной деятельности других правоохранительных органов, прежде всего органов внутренних дел.

Нужно создать применение методов, которые позволяют в полной мере, а самое главное своевременно выявлять преступления в таможенной сфере и правонарушения.

Но даже при выявлении таможенных преступлений и правонарушений они не доводятся до сведения долж-

ностных лиц, которые уполномочены на решение данных вопросов, по поводу начала возбуждения уголовного производства. Очень часто эти важные сведения лежат в таможенных отделах. Если бы должностные лица реагировали на все эти факты, то это однозначно бы усилило борьбу с коррупцией.

Нужно усилить вневедомственный контроль в таможенной сфере, прежде всего финансовый. Необходимо сохранить специализацию в надзоре прокуроров за тем, как исполняются законы таможенными органами т. е. нужно сохранить специализированные транспортные прокуратуры. Для судей, занимающихся рассмотрением дел о таможенных преступлениях и споров, связанных с применением таможенного законодательства также должна быть обеспечена специализация. Имеется необходимость в нацеливании судов на принятие мер, направленных на защиту интересов государства.

Литература:

1. Кисловский, Ю. Г. История таможенного дела и таможенной политики России. — 3-е изд., доп. / Под общ. ред. А. Е. Жерихова. — М.: РУСИНА-ПРЕСС, 2004. — 592 с. + илл.
2. Куделько, И. А. Коррупция как основной фактор снижения эффективности деятельности таможенных органов (на примере Уральского таможенного управления) [Текст] / И. А. Куделько // Экономика, государство, общество. — 2010. — № 2.
3. Лепа, Т. П. Основные направления организационно-профилактических мер противодействия коррупционным проявлениям в таможенных органах [Текст] / Т. П. Лепа // Совершенствование законодательства в сфере защиты прав человека и гражданина: проблемы и перспективы: сб. науч. тр. / Байкальский государственный университет экономики и права. — Иркутск.: БГУЭП, 2013. — с. 133–139.
4. Павлов, А. П. Таможенный союз: проблемы борьбы с коррупцией [Текст] / А. П. Павлов // Вестник Тюменского государственного университета. — 2010. — № 2. — с. 64–69.
5. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 29 декабря 2012 г.) «О противодействии коррупции» // Парламентская газета. — 2008. — № 90.

Коррупция — проблема современной России

Скорюкова Мария Александровна, студент;

Чистотина Наталия Васильевна, студент

Вологодский государственный университет

Коррупция была и остается одной из самых острых проблем современной России и серьезным препятствием на пути развития страны. Она, несомненно, наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности страны, значительно уменьшая поступления в бюджеты различных уровней, вытесняя с рынка честных конкурентов и снижая степень доверия населения к органам власти и представителям социальных и финансовых структур. Обычно под коррупцией понимают превышение должностным лицом вверенных ему служебных полномочий в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и нормам морали.

Коррупция является широкомасштабной проблемой, которая касается каждого из нас, потому как это одна из

причин снижения уровня жизни населения. Она оказывает воздействие на нас, даже если мы не сталкиваемся с ней напрямую. Отдельные члены общества обогащаются за счет средств, которые могли бы быть направлены в такие важные сферы, как образование, здравоохранение, инфраструктура, экономика. Они ставят свои интересы превыше общественных, требуют деньги за услуги, которые должны выполняться бесплатно. Данное отрицательное явление препятствует развитию бизнеса, что, в свою очередь, влечет за собой сокращение богатства страны и замедление роста ВВП. Группы людей, имеющие в своем распоряжении деньги и связи, могут влиять на изменение законодательства, преследуя личные интересы. Все это усиливает неравенство между слоями населения,

усугубляет бедность и подрывает доверие граждан к сложившейся системе взаимоотношений, что в конечном итоге способно привести к массовым волнениям, протестам и даже к гражданской войне.

Для оценки уровня восприятия коррупции аналитиками и бизнесменами используется специальный индекс, рассчитанный на основе данных, полученных от независимых источников, и исчисляемый международной неправительственной организацией Transparency International, [1]. Это интегрированный показатель, ранжирующий страны и территории по шкале от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень коррупции) на основе восприятия уровня коррумпированности государственного сектора. Однако стоит отметить, что измерить степень коррупции крайне затруднительно ввиду сложного поиска информации и оценки ее достоверности. Тем не менее рейтинг, составленный на основе индекса восприятия коррупции, позволяет получить приближенное значение уровня коррумпированности в стране.

По итогам 2013 года рейтинг охватывал 177 стран, в число которых входила и Россия. К первой десятке, то есть странам с наименьшим уровнем коррупции, относятся Дания, Новая Зеландия, Финляндия, Швеция, Нор-

вегия, Сингапур, Швейцария, Нидерланды, Австралия и Канада. Индекс восприятия коррупции варьируется в этих странах от 81 до 91. Наиболее коррумпированными странами являются Афганистан, Северная Корея, Сомали, аналогичный показатель для этих стран находится на уровне 8. Россия с уровнем восприятия коррупции 28 находится на 127 месте, разделяя его с Азербайджаном, Ливаном, Мадагаскаром и Пакистаном, [2]. Динамика индекса России представлена на рисунке 1.

Анализ динамики индекса восприятия коррупции дает возможность охарактеризовать Россию как страну с низким уровнем защищенности от противоправных действий, связанных с коррупцией. На протяжении 13 лет данный показатель изменялся в пределах от 21 до 28, [4]. Наименьшие значения зафиксированы в периоды кризиса экономики и политической системы в 2008–2010 гг. Данные рисунка 2 показывают, что именно в это время было зарегистрировано наибольшее число преступлений, связанных со взяточничеством.

Такой высокий показатель отрицательно влияет на имидж страны и инвестиционную привлекательность, которыми руководствуются иностранные партнеры, принимая решения о вложения средств. В конце 2012 года

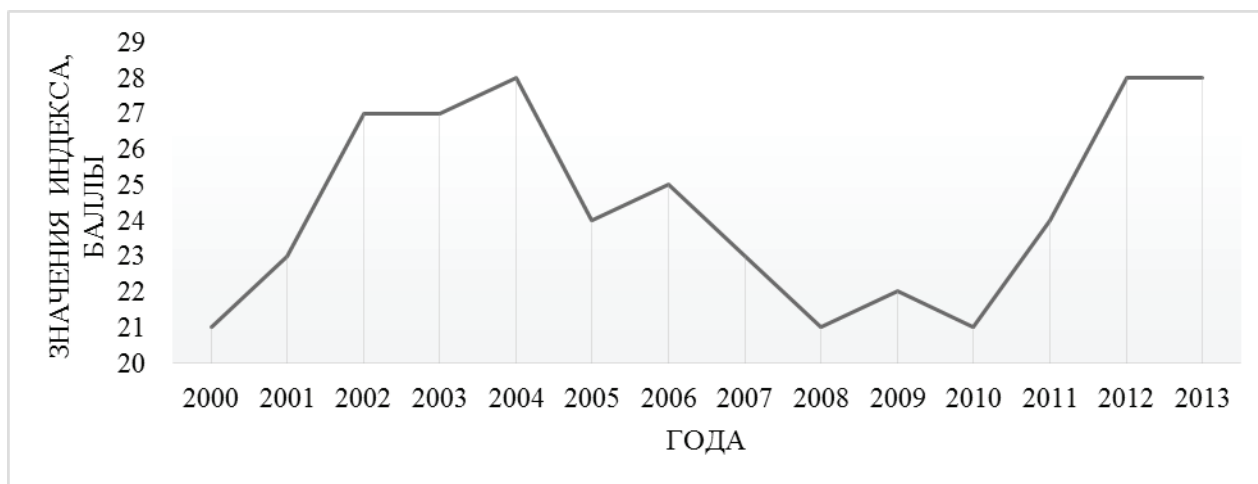


Рис. 1. Значение индекса восприятия коррупции в России с 2000 по 2013 гг.

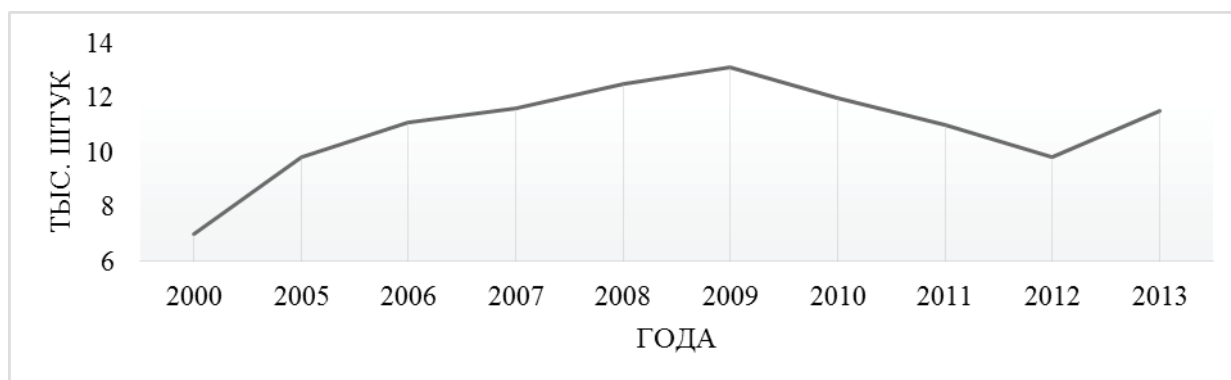


Рис. 2. Число зарегистрированных преступлений (взяточничество) в России с 2000 по 2013 гг.

были проведены исследования Economist Intelligence Unit, [3], результаты которых показали, что одним из основных препятствий для сотрудничества иностранных компаний с российскими является коррупция — 28 % респондентов высказали настороженность по поводу данной проблемы.

Исследовательская группа Public.ru [3] выявила, что в 2012 году сумма ущерба, причиненного государственному бюджету коррупционной деятельностью органов власти в регионах составила порядка 34 млрд. рублей, из которых 31 млрд. рублей ущерба приходится на Московскую область. Также в десятку рейтинга коррумпированности входят такие регионы, как Нижегородская область, Хабаровский край, Республика Чувашия, Якутия, Ингушетия, республика Башкортостан, Челябинская область, Архангельская область, Ростовская область. Выявлено, что наибольшее число преступлений совершено чиновниками в сфере здравоохранения, строительства и ЖКХ, сельского хозяйства, природных ресурсов и экологии.

Рост коррупции обусловлен сознанием низкой вероятности разоблачения преступных деяний, недостаточной подотчетностью и размытостью законодательных норм. Кроме того, коррупцию подпитывает низкий уровень доходов отдельных категорий населения, отсутствие возможности достижения своих целей честным путем, то есть у людей исчезает мотивация действовать в рамках закона. К примеру, официальная заработная плата медицинских работников и педагогов находится на несоответствующем уровне, что побуждает их брать взятки для обеспечения должного материального благосостояния.

Для снижения уровня коррупции России необходимо перенимать опыт стран, лидирующих в списке антикоррумпированных государств. Евросоюз предпринимал попытки ответить на вопрос, почему Дания занимает первое место по показателю честности правительства. Несмотря на то, что в датском законодательстве не так много законов, направленных на борьбу со взяточничеством и коррупцией, датчанам свойственна неуклонная приверженность принципам честности и высокая степень социальной сплоченности. Высокоразвитое гражданское чувство ответственности не насаждается сверху, а является неотъемлемой частью датского общества. Этим обуславливается невозможность перенести датскую модель на какое-либо другое общество. Для искоренения коррупции в России необходимо, чтобы большинство граждан сделали честность своим главным принципом.

Также для России был бы полезен опыт Китая. Одной из стран, которая активна борется с коррупцией и стремится к формированию неподкупного партийного и правительственного аппарата, является Китай. В Китае за продолжительный период сложилась достаточно суровая система наказаний для коррумпированных чиновников, включающая высшую форму наказания — смертную казнь. Однако это не приносит желаемых результатов, и Китай на протяжении последних лет остается в середине списка коррумпированных стран. В 2013 году он за-

нимал 80 место среди антикоррумпированных стран с индексом восприятия коррупции 40 баллов. В связи с этим китайским правительством была разработана программа, включающая мероприятия по ротации кадров, которая не дает возможности чиновникам «засидеться» и использовать уже сложившиеся служебные, родственные, дружеские связи, способствующие незаконным действиям. Данная программа охватывает всех чиновников и представителей бизнес-структур независимо от занимаемого ими положения и должности, так в 2013 году был осужден Хуан Гуанюй — самый богатый человек Китая, основатель крупнейшей в стране розничной сети по торговле электротехникой. Оперативному выявлению коррумпированных должностных лиц содействуют «горячая телефонная линия» и специальный интернет сайт, где любой из граждан может на анонимной основе дать информацию оператору, записать голосовое сообщение, отправить факс, написать или оставить сообщение в электронном виде. Меры по борьбе с коррупцией в Китае направлены не только на выявление произошедших преступных деяний, но и на воспитание моральных принципов у студентов, школьников и даже детей дошкольного возраста. Создаются специальные телевизионные программы, мультфильмы, раскрывающие социально-экономический вред данного явления.

Коррупция распространена во многих странах, и чем менее развита страна, тем выше в ней уровень коррупции. В России данная проблема имеет широкое распространение, и на протяжении уже многих лет общество не может найти пути ее решения. Рассматривая опыт некоторых зарубежных стран, мы пришли к выводу, что основным фактором снижения числа преступных деяний в сфере превышения должностных полномочий выступает формирование у граждан социально-психологических качеств, воспитание антикоррупционной устойчивости, которая позволила бы противостоять соблазнам удовлетворить личные интересы в ущерб общественным. В стране должна создаваться система развития правовой культуры, которая позволила бы продвигать идеологию противостояния коррупционным действиям и повысить социальный надзор за поведением человека, институтов, организаций и общества в целом. Кроме того, необходимо искоренить сложившуюся систему подбора кадров в государственные и муниципальные органы службы по принципу родства и дружеских отношений, а также ужесточить контроль за доходами должностных лиц и внедрить эффективную систему поощрения. В России необходимо создать условия полной свободы печати СМИ и содействия проведению их независимых расследований в сфере коррупции. Кроме того, целесообразно использовать прозрачную банковскую систему для совершения платежей по штрафам и другим денежным операциям. Одним из способов по снижению коррупции является повышение прозрачности и открытости бюджетного процесса, что уже на сегодняшний момент активно развивается в современной России. Информаци-

онная открытость деятельности органов власти позволит обществу быть осведомленным обо всех принимающихся государственных решениях и отслеживать этапы их исполнения. Для обеспечения эффективного противодей-

ствия коррупционным действиям необходимо использовать все перечисленные методы одновременно, т. к. только комплексное воздействие позволит снизить уровень подобных преступлений.

Литература:

1. Сулакшин, С. С., Максимов С. В., Ахметзянова И. Р. и др., Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Монография в 2-х томах. Т. 1. / под ред. С. С. Сулакшина. — М.: Научный эксперт, 2008.
2. Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index> (дата обращения: 15.11.2014).
3. Информационно-аналитический портал «Public.ru» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.public.ru/> (дата обращения: 17.11.2014).
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.11.2014).

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Общие принципы парламентского контроля в Российской Федерации

Пешкова Ксения Александровна, магистрант

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

Парламентский контроль представляет собой контроль парламента, выступающего в роли органа законодательной власти, за деятельностью исполнительной власти, в первую очередь, правительства.

По мнению ряда исследователей, проявление контрольных функций парламента может осуществляться непосредственно в его законотворческой деятельности: в ходе разработки и принятия законов, депутаты и комитеты обсуждают сложившееся положение, рассматривают существующие проблемы и оценивают работу ответственных органов государственной власти [1]. Однако в целях осуществления парламентского контроля законодательный орган, как правило, наделяется рядом особых полномочий и использует специальные процедуры. Обязанность отчитываться перед парламентом также может быть конституционно закреплена за правительством и иными государственными учреждениями.

На сегодняшний день основным нормативным документом, регулирующим осуществление органами законодательной власти парламента, является Федеральный закон «О парламентам контроле» (Федеральный закон №330-ФЗ от 04.11.2014 г. «О внесении изменений в статью 11 Федерального закона «О парламентам контроле»).

В соответствии с данным законом, предметом регулирования которого являются общественные отношения, связанные с осуществлением палатами Федерального Собрания Российской Федерации, комитетами и комиссиями палат Федерального Собрания Российской Федерации, членами Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, депутатами Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, парламентам комиссией по расследованию фактов и обстоятельств, послуживших основанием для проведения парламентам расследования, Счетной палатой Российской Федерации парламентам контроля на основе Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, данного Федерального закона, других федеральных законов, регламентов палат Федерального Собрания Российской Федерации.

В качестве основных целей парламентам контроля выделяются следующие:

— парламентам контроль должен быть направлен на обеспечение соблюдения Конституции РФ, в том числе на защиту гарантированных ей прав и свобод человека;

— в рамках парламентам контроля должно быть обеспечено исполнение федеральных конституционных законов, федеральных законов, укрепление законности и правопорядка, а также противодействие коррупции;

— должны быть выявлены ключевые проблемы в деятельности государственных органов РФ, а также должна увеличиться эффективность системы государственного управления и привлечено внимание к выявленным в ходе проведения данного парламентам контроля недостаткам с целью их дальнейшего устранения соответствующих государственных органов и должностных лиц;

— изучение практики применения законодательства РФ, а также выработка рекомендаций, которые в дальнейшем могут помочь в совершенствовании законодательства РФ и повышении эффективности его исполнения

При осуществлении парламентам контроля основными являются принципы законности, системности, гласности и принцип разделения властей, а также соблюдение прав и свобод человека и принцип самостоятельности и независимости субъектов парламентам контроля, в качестве которых может выступать как Счетная палата Российской Федерации, так и палаты Федерального Собрания Российской Федерации, комитеты и комиссии палат, парламентам комиссия по расследованию фактов и обстоятельств, которые могли послужить основанием для осуществления проведения парламентам расследования, члены Совета Федерации, депутаты Государственной Думы.

В то же время осуществление парламентам контроля не заменяет осуществление правосудия, которое должно быть выполнено в рамках действующего законодательства. В осуществление данного рода деятельности вмешательство субъектов парламентам контроля не допускается.

Также необходимо отметить, что информация о парламентам контроле должна быть общедоступной и открыта для общества и средств массовой информации.

Исключение составляет только информация, доступ к которой по той или иной причине является ограниченным в соответствии с действующими федеральными законами.

Парламентский контроль может проводиться в следующих формах [2]:

- вопрос о доверии Правительству Российской Федерации рассматривается Государственной Думой;

- палатами Федерального Собрания Российской Федерации, комитетами палат Федерального Собрания Российской Федерации, Счетной палатой Российской Федерации проводятся мероприятия по проведению предварительного, текущего и последующего парламентского контроля в сфере бюджетных правоотношений;

- Государственной Думой проводятся слушания ежегодных отчетов о результатах деятельности Правительства Российской Федерации (в том числе ответов на представленные Государственной Думой вопросы перед ним);

- Государственной Думой рассматриваются годовые отчеты Центрального Банка Российской Федерации (в том числе заслушивается доклад Председателя Центрального Банка Российской Федерации о деятельности Центрального Банка Российской Федерации) и выносятся соответствующие решения по ним, а также осуществление в отношении Центрального Банка парламентского контроля в других формах, в соответствии с действующим законодательством;

- палатами Федерального Собрания Российской Федерации могут быть направлены соответствующие парламентские запросы, а членами Совета Федерации, депутатами Государственной Думы — запросы членов Совета Федерации и запросы депутатов Государственной Думы соответственно;

- заслушивание на заседаниях палат Федерального Собрания Российской Федерации информации членов Правительства Российской Федерации, руководителей и должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, иных федеральных государственных органов, государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, ответов указанных должностных лиц на вопросы членов Совета Федерации, депутатов Государственной Думы в рамках «правительственного часа», а также заслушивание информации указанных должностных лиц на заседаниях комитетов и комиссий палат Федерального Собрания Российской Федерации;

- заслушивание в целях получения информации по вопросам, носящим чрезвычайный характер, Председателя Правительства Российской Федерации, заместителей Председателя Правительства Российской Федерации, Генерального прокурора Российской Федерации, Председателя Центрального банка Российской Федерации, Председателя Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, иных должностных лиц;

- назначение на должность и освобождение от должности Председателя Счетной палаты Российской Федерации, заместителя Председателя Счетной палаты

Российской Федерации, аудиторов Счетной палаты Российской Федерации;

- осуществление палатами Федерального Собрания Российской Федерации взаимодействия со Счетной палатой Российской Федерации в случаях и формах, предусмотренных Федеральным действующим законодательством;

- осуществление Государственной Думой взаимодействия с Уполномоченным по правам человека в Российской Федерации;

- заслушивание Советом Федерации ежегодных докладов Генерального прокурора Российской Федерации о состоянии законности и правопорядка в Российской Федерации и о проделанной работе по их укреплению;

- направление представителей палат Федерального Собрания Российской Федерации в организации, создаваемые Российской Федерацией на основании федеральных законов, и их отзыв из данных организаций;

- приглашение членов Правительства Российской Федерации и иных должностных лиц на заседания комитетов и комиссий палат Федерального Собрания Российской Федерации;

- проведение парламентских слушаний;

- проведение парламентских расследований.

Также в Федеральном законе «О парламентском контроле» рассмотрены отдельные формы парламентского контроля и подробно описан процесс планирования и осуществления парламентского контроля.

Таким образом, учитывая вышеизложенную информацию, можно сказать следующее [3]:

1. Парламентский контроль проводят Совет Федерации и Госдума РФ, их комитеты и комиссии, члены и депутаты, Счетная палата РФ. Парламентская комиссия по расследованию соответствующих фактов и обстоятельств также является субъектом парламентского контроля.

2. Среди целей парламентского контроля наиболее значимой является обеспечение соблюдения Конституции РФ и действующего законодательства. Немаловажной целью является также противодействие коррупции, выявление ключевых проблем в деятельности государственных органов. Кроме того, рассматривается практика применения законодательства России и вырабатываются соответствующие рекомендации по совершенствованию действующей законодательной базы.

3. Подробно рассмотрены формы парламентского контроля. Так, Госдума рассматривает вопрос о доверии Правительству РФ, заслушивает его ежегодные отчеты и доклады Председателя ЦБ РФ о деятельности Банка России. Проводятся парламентские слушания и расследования. Направляются депутатские запросы. Представители ФС РФ могут привлекаться к работе правительственной комиссии по расследованию причин возникновения ЧС и ликвидации их последствий. Государственные и местные органы, организация или соответствующие должностные лица обязаны рассмотреть предложения палаты ФС РФ, подготовленные по итогам

проведения парламентского контроля, и в определенный срок уведомить ее о принятых мерах. Правительство РФ должно ежеквартально информировать парламент страны о ходе разработки и предполагаемых сроках принятия нормативных правовых актов, предусмотренных федеральными законами.

4. Парламентский контроль осуществляется гласно. Информация о нем должна быть открытой для общества и СМИ, в т. ч. через Интернет.

5. Общее руководство организацией и проведением парламентского контроля возлагается на председателей палат ФС РФ и их заместителей.

Литература:

1. Иванец, Г. И., Калининский И. В., Червонюк В. И. Парламентский контроль // Конституционное право России: Энциклопедический словарь / Под общ. ред. проф. В. И. Червонюка. — М.: Юридическая литература, 2012.
2. Электронный ресурс справочно-правовой системы КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru>
3. Электронный ресурс информационно-правового портала Гарант: <http://www.garant.ru>
4. Электронный ресурс — официальный сайт Правительства Российской Федерации: <http://government.ru/>
5. Электронный ресурс — официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации: <http://audit.gov.ru/>

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Инвестиционная привлекательность российской электроэнергетической отрасли

Воробьева Екатерина Олеговна, студент

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Электроэнергетика является одной из наиболее значимых отраслей экономики. Она определяет развитие не только отдельных государств, но и крупных регионов. Мировая электроэнергетика влияет на рост национального благосостояния, пополнение государственного бюджета, а также имеет особое значение в обеспечении геополитических интересов ключевых экономических субъектов отдельных регионов. Очевидно, что уровень конкуренции на современных мировых электроэнергетических рынках сбыта достаточно высок, в связи с чем возникает необходимость поиска новых рынков и поставщиков, разработки альтернативных источников энергии.

Таким образом, в условиях глобализации и развития свободного рынка энергетические компании не могут ограничиваться только своей национальной территорией. Для поддержания своего существования и для роста экономического дохода они вынуждены искать новые рынки сбыта за рубежом.

В связи с этим прежде, чем начать формировать новые бизнес структуры, очень важно произвести правильную оценку роли, состояния и особенностей зарубежных рынков. Не менее важно определить форму выхода энергетической компании за рубеж и ее инвестиционную стратегию.

В 2001 г. Правительство РФ издало Постановление №526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации», основной целью которого являлось «повышение эффективности предприятий отрасли, со-

здание условий для ее развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей» [3]. Так, в последующие годы в электроэнергетике России начала меняться система государственного регулирования отрасли, начал формироваться конкурентный рынок электроэнергии, начали появляться новые компании.

Переход на свободный рынок стал основополагающим элементом реформирования, а также гарантией развития российских электроэнергетических предприятий. Несмотря на свойственную данному процессу неопределенность и риски, к российской электроэнергетике стали проявлять большой интерес крупнейшие международные компании. Несколько лет назад в российский рынок электроэнергии инвестировали ряд таких международных компаний, как E.ON (Германия), Enel (Италия), Fortum (Финляндия). Чем мог привлекать иностранных инвесторов российский рынок электроэнергии на этапе своего формирования?

Прежде всего возможностью эффективного инвестирования в развивающийся рынок с высоким потенциалом роста, так как на «старых» рынках со временем эти возможности сужаются и необходимо искать новые рынки сбыта. Так, например, согласно статистике потребления электроэнергии в России на основе общего анализа данных последних десяти лет отмечается общая тенденция на увеличение спроса на электроэнергию и мощность [5]:

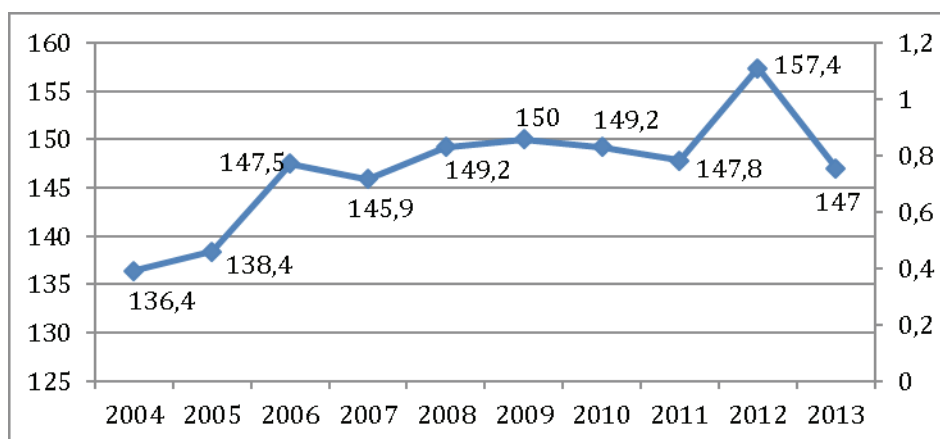


Рис. 1. Динамика изменения потребления электроэнергии по ЕЭС России

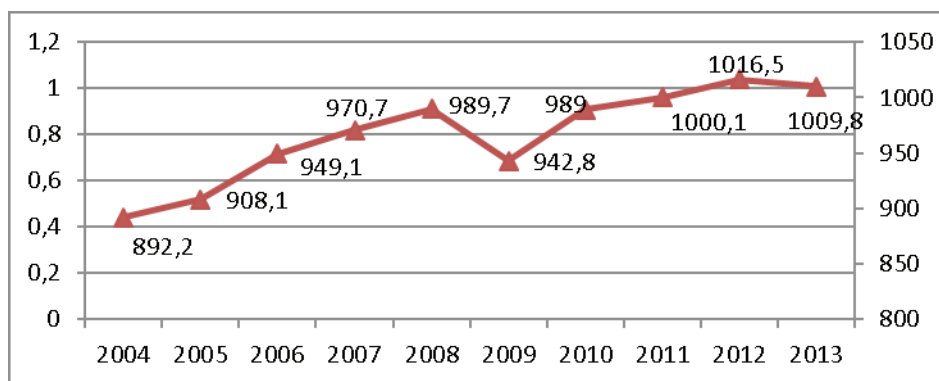


Рис. 2. Динамика изменения мощности по ЕЭС России

Во-вторых, расширением сферы своего присутствия в России как экономически перспективной страны в области электроэнергетических преобразований. Энергопотребление постоянно растет, что позволяет рассчитывать на доходность от инвестированного капитала, а последовательные решения Правительства РФ постепенно делают российский рынок электроэнергии все более понятным и прозрачным для иностранных инвесторов.

В-третьих, еще одним стимулом привлечения иностранных инвестиций являются выплаты в рамках договоров о предоставлении мощности (ДПМ). В результате реформирования торговля мощностью стала особой составляющей нового оптового рынка.

ДПМ были предложены как механизм решения проблемы дефицита генерирующих мощностей. При продаже мощности у генерирующих предприятий появляются обязательства по поддержанию их оборудования в соответствующем техническом состоянии и постоянной готовности к выработке электрической энергии. Этот механизм обеспечивает инвестору гарантию возврата инвестиций в строительство. При этом строятся объекты именно в тех местах и именно с такими параметрами, которые нужны энергосистеме [4].

К сожалению, только малая часть инвесторов готова вкладываться в российскую электроэнергетику без ДПМ, то есть без гарантии оплаты мощности и возврата инвестиций. Так, генеральный директор «Энел Россия» Энрико Виале отмечает, что имеющаяся модель рынка мощности в России имеет хорошие фундаментальные основы, тем не менее, она нуждается в определенной доработке: «Для того чтобы компании имели возможность долгосрочного планирования инвестиций, необходимо проводить конкурентный отбор мощности не на год, а на четыре, как это и было предусмотрено. Кроме того, на рынке «на сутки вперед» необходимо создать возможности упрощения прямых контрактов между конечными потребителями и генерирующими компаниями» [4].

Однако многие эксперты полагают, что невозможно дать четкие прогнозы на то, что будет происходить с экономикой в ближайшие четыре года. В связи с чем, пред-

ставляется нецелесообразным брать обязательства по выплате ДМП из расчета на несколько лет вперед.

В то же время в отличие от начального этапа реформирования, в последние годы в отрасли наблюдается тенденция на все большее участие государства в преобразовании сектора электроэнергетики, что не всегда имеет благоприятные последствия.

Во-первых, на сегодняшний день основной проблемой в привлечении международного капитала можно считать нормативно-правовую базу РФ, которая должна бы была гарантировать возврат инвестиций. На возврат вложений может влиять система тарифов, формирующаяся в России. Например, в прошлом году генерирующие компании оказались в условиях сдерживания цен: были «заморожены» тарифы на газ, что уже сказалось на выручке компаний в текущем году. Так, основной риск связан с «заморозкой» тарифов на электроэнергию, а также с незапланированными изменениями законодательной базы.

Во-вторых, важны широко обсуждаемые в текущем году изменения выплат по ДПМ, пересматриваемые Министерством Энергетики РФ, и отмена индексации тарифов на мощность.

В прошлом году на конкурентном отборе мощности в Сибири, где присутствует «Э.Он Россия», цена на этот товар неожиданно упала почти на 40 %. «Наши европейские коллеги — большой Э.Он — зачастую, разговаривая с регулятором в Брюсселе, раньше приводили в пример Россию как наиболее стабильный рынок, где можно работать и строить долгосрочные планы. Сейчас, к сожалению, от этой риторики придется отказаться», — утверждает генеральный директор «Э.Он Россия» М. Г. Широков [6].

2 июня 2014 г. премьер-министр Дмитрий Медведев подписал Постановление об отмене индексации цен на мощность по результатам конкурентного отбора на 2015 г. Кроме того, власти отменили индексацию регулируемых тарифов на электроэнергию и мощность в 2014 г., а также индексацию цен на мощности новых АЭС и ГЭС [7].

Проблема выплат по ДМП остается открытой. Возможно, к концу года Правительство примет более четкие решения и меры по урегулированию данного вопроса.

В-третьих, другой проблемой для инвесторов могут быть неплатежи со стороны участников рынка. Задолженность потребителей перед сбытовыми компаниями сейчас приближается к 160 млрд. руб. Основными неплательщиками являются водоканалы, теплоснабжающие организации, котельные и другие организации, которые просто невозможно отключить от электроснабжения. Кроме того, это предприятия ВПК. Самый крупный неплательщик в стране Волгоградский завод «Химпром», его долг составляет более 7 млрд. руб. Из-за неплатежей потребителей возникает ситуация, при которой сбытовым компаниям просто неоткуда взять деньги. Банки не могут давать кредиты бесконечно, и поэтому, когда сбытовая компания не может кредитоваться в банках, возможно нарушение сроков расчета с сетями, потому что других источников для расчетов нет [4].

Наконец, стоит отметить, что в последние месяцы уходящего 2014 г. появился еще один потенциальный риск для уже инвестирующих или желающих инвестировать в российскую электроэнергетику. Он связан с мировой

политической обстановкой в целом, с политикой санкций в отношении Российской Федерации и, как результат, с экономической ситуацией, падением курса рубля. Тем не менее, генеральный директор «Энел Россия» Энрико Виале полагает, что курс рубля незначительно влияет на результаты работы: «так как долг, выраженный в иностранной валюте, хеджирован различными финансовыми инструментами, а закупки иностранного оборудования и комплектующих не столь значительны в относительном исчислении» [1].

Так, несмотря на огромный потенциал и значимость российской отрасли электроэнергетики, можно утверждать, что на сегодняшний день приход новых инвесторов в сектор во многом зависит от того, насколько обособленной и прозрачной будет нормативно-правовая база, а также от того, каким будет политико-общественный контекст. Эксперты признают, что реформирование электроэнергетической отрасли РФ не завершено. Следовательно, необходимо в очередной раз проводить детальный анализ всей системы.

Литература:

1. Генерируй по-итальянски [Электронный ресурс]: журн. Эксперт Урал № 14 (595) от 31.03.2014–6.04.2014 гг. — Режим доступа: <http://m.expert.ru/ural/2014/14/generiruj-po-italyanski/>
2. Милина, А. КОМ: рынок получил ценовой шок [Электронный ресурс]: электрон. изд-е Переток.ру от 30.10.2014 г. — Режим доступа: <http://www.peretok.ru/generation/kom-rynok-poluchil-tsenovoy-shok.html>
3. РАО «ЕЭС РОССИИ». Реформирование компании. Предпосылки и суть реформы [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/reason/show.cgi?content.htm>
4. Романычева, А. Сошествие ватт. Состояние дел в российской электроэнергетике [Электронный ресурс]: журн. «Коммерсантъ Власть» № 36 от 15.09.2014 г. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2558347>
5. СО ЕЭС. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2013 году.
6. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2014/ups_rep2013.pdf
7. Фадеева, А. Интервью — Максим Широков, гендиректор «Э.Он Россия» [Электронный ресурс]: электрон. изд-е газеты «Ведомости» от 27.02.2014 г. — Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/library/news/23382431/intervyu?full#cut>
8. Fitch: Замораживание тарифов в России указывает на непредсказуемость регулирования [Электронный ресурс]: междунар. рейтинг. аг-во Fitch Ratings — London — 10.07.2014 г. (перевод с английского языка) — Режим доступа: http://www.fitchratings.ru/ru/rws/press-release.html?report_id=833795

Анализ развития сельского хозяйства Оренбургской области

Дедеева Светлана Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Галушко Марина Викторовна, кандидат экономических наук, преподаватель
Оренбургский государственный университет

В статье рассматривается современное состояние сельского хозяйства Оренбургской области. Дана общая характеристика Оренбургской области. Проведен анализ развития сельского хозяйства в растениеводстве и животноводстве.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство, растениеводство, животноводство, сельскохозяйственные производители, агропромышленный комплекс.

Сельское хозяйство является основой агропромышленного комплекса страны. Здесь используются важнейшие средства производства естественного происхождения — земля, вода и др. Природно-климатические и метеорологические условия оказывают большое влияние на результаты хозяйственной деятельности, обуславливают рисковый характер производства в сельском хозяйстве.

Динамика развития сельскохозяйственной деятельности в большей степени определяется уровнем производства в отраслях промышленности, которые изготавливают для нее средства производства. Кроме этого на развитие сельского хозяйства воздействует эффективная деятельность сфер, обслуживающих сельскохозяйственные предприятия: ремонт техники, строительство сельскохозяйственных объектов, снабжение средствами производства, транспортировка, переработка, упаковка, сбыт продукции и материалов и др.

Общая характеристика Оренбургской области. Оренбургская область, как один из первых агропромышленных регионов Российской Федерации, занимает лидирующее место по производству многочисленных наименований растениеводческой и животноводческой продукции Приволжского федерального округа.

Площадь Оренбургской области составляет 123,7 тыс. кв. км, а это 0,7 % от общей территории России, причем сельскохозяйственные угодья равны 10576,6 тыс. га.

Численность населения — 2113,1 тыс. человек, а это 1,49 % от всей численности населения России. В сельскохозяйственной деятельности занято 58,8 тыс. человек, а это 2,8 % от численности населения области.

Климат Оренбуржья — континентальный, где преобладают засушливое лето и холодная зима, что в небольшой степени ограничивает возможности сельхозтоваропроизводителей. Однако этот фактор сыграл значительную роль в формировании почвы области, 80 % из которой является черноземной, темно-каштановой и аллювиальной (т. е. сформировавшаяся в речных долинах). По этой причине Оренбургская область является зоной сельскохозяйственного освоения интенсивного характера — 88 % общей ее территории составляют сельскохозяйственные угодья, а по всей площади России их доля занимает лишь 13 %. [1]

Больше 42 % всего населения Оренбургской области проживает в сельских местностях (по России — почти

26 %), что определяет вероятность развития региона трудоемких сельскохозяйственных отраслей (например, скотоводства).

На рис. 1 показана динамика индекса производства сельскохозяйственной продукции Оренбургской области в хозяйствах всех категорий.

Наибольший показатель имеет 2012 г., а это увеличение на 17,2 % к предыдущему 2011 г. и снижение на 5,2 % к предстоящему 2013 г. Наименьшее значение имеет 2004 и 2010 гг. Показатели снизились на 29 % и 6,5 % соответственно. Резкое снижение валового показателя в 2010 г. объясняется неблагоприятными климатическими условиями этого времени. Аномальная жара 2010 г. в последней декаде июня-первой половине августа, ставшая одной из главных причин массовых пожаров, сопровождавшихся небывалым смогом в ряде городов и регионов, способствовала экономическому и экологическому ущербу.

Если определять сельскохозяйственную специализацию региона, то можно говорить о зерноводческой — животноводческой, так как за объем валовой сельхозпродукции в общем Оренбуржье занимает 14–15 место по России, а по показателям валового зернового сбора — лидирующее место в Приволжском федеральном округе.

Растениеводство. В Оренбургской области выращивают следующие культуры: пшеница и рожь, соя и подсолнечник, картофель, горох, кукуруза и бахчевые.

70 % всех посевных площадей занимают зерновые культуры, основной из которых является пшеница (яровая и озимая, в том числе и твердого сорта, дающая зерно высокого качества для выработки муки высшего сорта).

Общая посевная площадь в 2013 году по Оренбургской области составила 4304,4 тыс. га, т. е. увеличилась на 7 % к аналогичному показателю 2012 года. Наибольшую зерновую площадь имеют зерновые и зернобобовые культуры (54 % от общей посевной территории). В 2013 г. на 2886,2 тыс. га было собрано 20491,5 тыс. ц зерна, т. е. на 1 га приходится, в среднем, 7,1 ц зерна.

Показатель картофеля имеет тенденцию к снижению. Так, в сравнении с 2008 г. к 2013, он был понижен на 1,7 тыс. га, т. е. на 8,4 %, что объясняется снижением объема продаж на рынках, т. е. население более заинтересовано в личном хозяйстве. [2]

Таблица 1

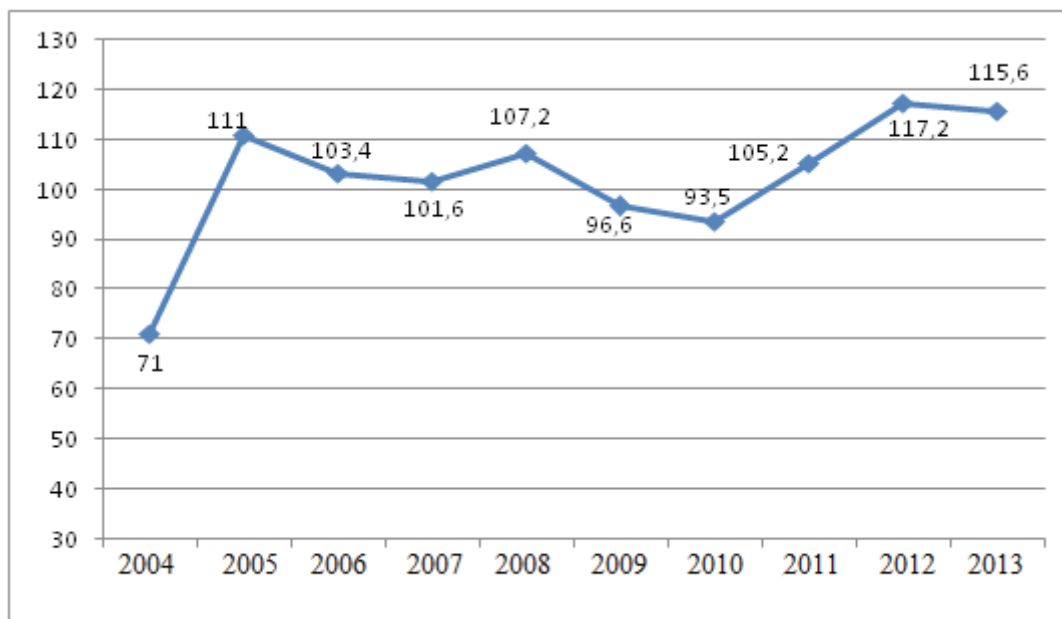


Рис. 1. Индекс производимой продукции в хозяйствах всех категорий (в % к предыдущему году)

Таблица 1

Посевные площади сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий), тыс. га

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вся посевная площадь	4037	4133	4061,4	4060,8	4009,4	4304,4
Зерновые и зернобобовые культуры	2936,4	3040,6	2808,3	2627,3	2788,3	2886,2
Технические культуры	429,6	436,3	588,2	727,8	568	745,2
из них:						
подсолнечник	424,1	429,2	574,1	704,1	548	721,2
Картофель и овощебахчевые культуры	50,3	52,9	52,1	68,7	57	63,8
из них:						
картофель	20,4	20,6	20,3	19,9	19,1	18,7
овощи	7,6	8,4	8,7	9,1	7,5	7,9
Кормовые культуры	620,7	603,2	612,8	637	596,1	609,2

Многие экологи полагают, что необходимо сократить площади, используемые для посева зерновых культур, там, где они дают убыточные результаты, и превратить эти земли в пастбища, что не потребует больших затрат. Такое изменение поспособствует росту рентабельности сельскохозяйственной деятельности, увеличению продукции животноводства и совершенствованию структуры питания населения.

Наиболее продуктивным по сбору продуктов растениеводства является 2008 г., чей валовой объем составил 46931,9 тыс. ц. Менее результативным — 2010 г. (12896 тыс. ц.), что связано с аномальной жарой во многих республиках и областях страны. Тенденцию к увеличению сбора имеет такая сельскохозяйственная культура, как картофель (увеличение в среднем на 7,8 %). Численное

значение сбора овощей, в среднем, осталось неизменным.

Исходя из данных таблиц 1 и 2, можно сделать следующий вывод, что в 2013 г. сбор картофеля с 1 га посевной площади составил 143 центнера и овощей — 273,3 центнера, что в целом удовлетворяет условиям нормы и говорит о хорошем урожае прошедшего года.

Твердая пшеница Оренбуржья имеет главное преимущество, как по России, так и за рубежом. Ее особенность заключается в том, что зерно содержит в себе 21–24 % белка, в отличие от некоторых сортов («Волгоградская», «Краснодарская»), доля белка в которых не превышает 15–17 %. В сравнении с зарубежной пшеницей, оренбургская идет с большой разницей: английский сорт пшеницы содержит всего 11,5 % белка, что в 2 раза меньше

Таблица 2

Валовый сбор продуктов растениеводства (в хозяйствах всех категорий), тыс. центнеров

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зерно	37177,9	24462,7	7396,3	29177,5	14705,3	20491,5
Семена масличных культур	4298,1	3463,6	2644,5	6396,6	3873,4	7582,2
из них:						
семена подсолнечника	4255,2	3456,9	2621	6298,7	3851,1	7513,7
Картофель	3149	2917,4	1196,7	2876,6	2471,2	2868,8
Овощи	2306,9	2262	1658,5	2295	2206,1	2159

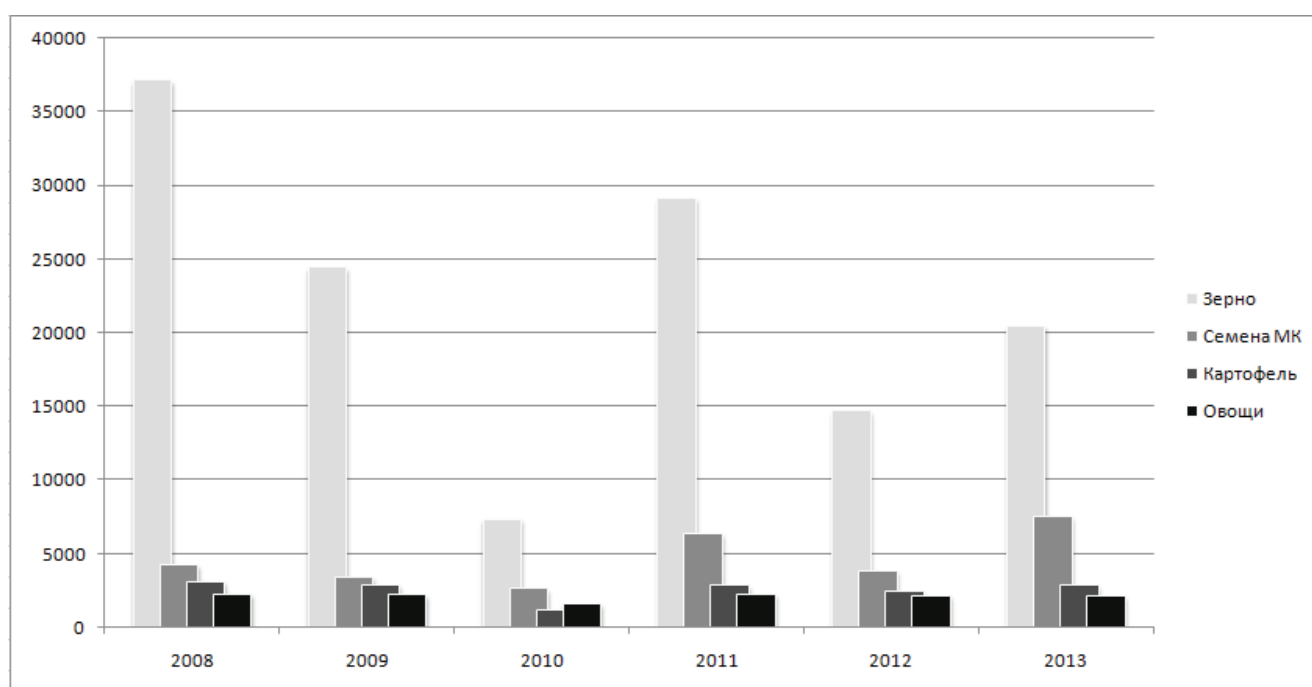


Рис. 2. Валовый сбор продуктов растениеводства (в хозяйствах всех категорий) тыс. центнеров

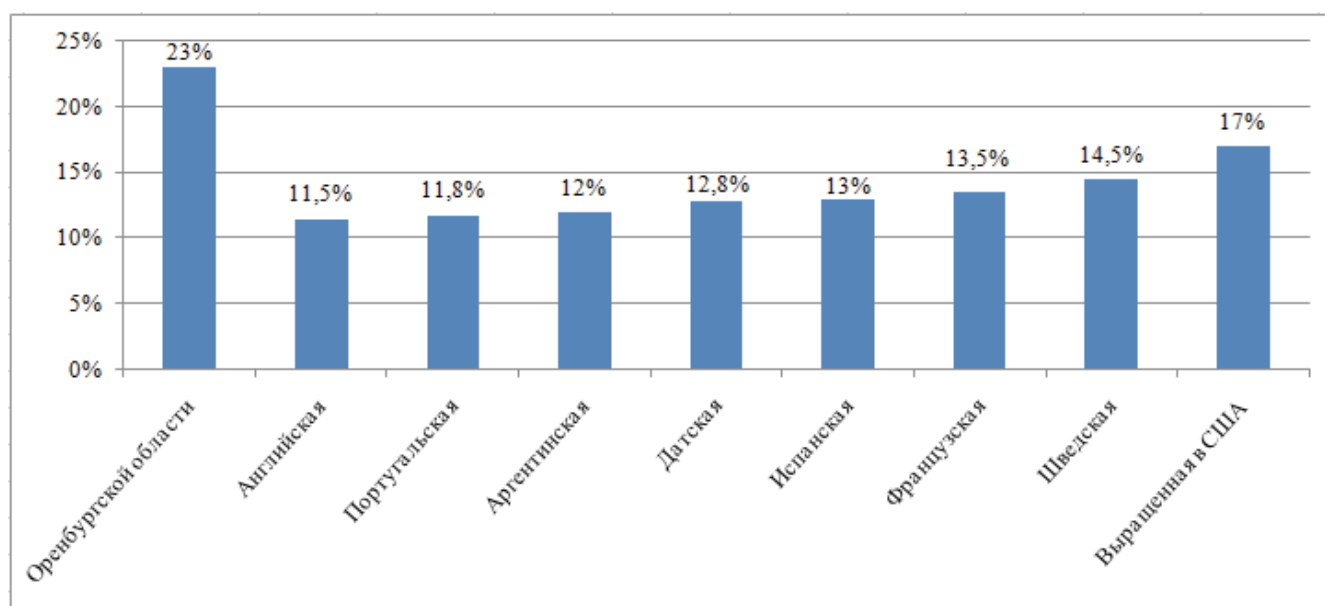


Рис. 3. Содержание белка в пшенице Оренбуржья и зарубежья, %

аналогичного показателя Оренбургской области. Выращенная пшеница в США имеет долю белка 17 %, т. е. показатель ниже Оренбургского на 5 %.

Второе место по зерновым посевам занимает просо. Также наблюдается увеличение площадей, занятых гречихой. 5 % общей посевной площади Оренбургской области занимают технические культуры и в основном это подсолнечник. Другие масличные культуры представлены лен-кудряш и горчица, однако их посевы малы. Меньше 1 % посевных площадей занимает сахарная свекла. В регионе возделывают ячмень, озимая рожь, горох, овес и многие другие культуры.

В Оренбуржье почти завершилась уборка зерновых и зернобобовых культур, кукурузы и подсолнечника. За период с января по сентябрь 2014 года намолочено 1,9 млн. тонн зерна, что на 647 тысяч тонн больше, чем за аналогичный период 2013 года. Средний показатель урожайности составил 9,7 центнеров с 1 га. По наибольшему сбору урожая выделяются Асекеевский, Северный и Бугурусланский районы, где было намолочено от 14,7 до 16,2 центнера с га.

По площадям посева озимых под урожай текущего года Оренбургская область располагается на втором месте в Приволжском федеральном округе России. Озимыми засеяно 650 тысяч гектаров, что практически на 150 тысяч гектаров больше, чем в 2013 году.

Животноводство. Большое значение в агропромышленном комплексе занимает также и скотоводство, а именно: молочно-мясная деятельность, которая дает около 70 % стоимости всей продукции данной отрасли сельского хозяйства.

Скотоводство развито по всей территории Оренбуржья, но в наиболее засушливых районах численность голов крупного рогатого скота небольшая и, там же, разводят, в частности, скот мясного направления.

Южные районы Оренбуржья представлены таким направлением животноводства, как выращивание овец, где главной продукцией является шерсть и мясо. При этом поголовье наших овец состоит из ценных тонкорунных пород. Шерсть коз оренбургской породы обладают тонка, эластична и обладает хорошими прядильными качествами, что значительно отличает их от пород других регионов. Они выращиваются в следующих районах: Домбаровский, Гайский, Новоорский, Кувандыкский, Ясенский и Соль-Илецкий. Изначально, предшественники пуховой козы разводились на севере Индии, а в современное время знамениты на всю Россию. [3]

Сельхозтоваропроизводители Оренбургской области в 2013 г. увеличили поголовье крупного рогатого скота. Наибольший интерес здесь проявляют хозяйства населения. Относительно небольшое снижение на 4,8 тыс. голов имеют сельхозорганизации. Менее развиты в этой сфере фермерские хозяйства, выращивающие лишь 8,6 % от общего поголовья крупного рогатого скота.

На 1 января текущего года имелось 645 тыс. голов КРС, что на 11,6 тыс. голов больше аналогичного периода прошлого года. Производители снизили в 2013 г. число голов свиней до 279,9 тыс., что на 15,3 тыс. голов меньше аналогичного показателя 2012 г. Положительную тенденцию в 2013 г. имеет поголовье овец и коз (315,8 тыс. голов), а это увеличение поголовья на 6 % к аналогичному показателю 2012 г.

Таблица 3

Поголовье скота по категориям хозяйств (на 1 января), тыс. голов

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Крупный рогатый скот	695,7	701,6	651,4	655,4	638,4	645
сельхозорганизации	350,5	342,7	331,1	318,1	300,3	294
хозяйства населения	315,8	327,5	285,1	297,7	292,5	298,8
фермерские хозяйства	29,4	31,4	35,3	39,6	45,6	52,2
из него коровы	304,2	309,1	287,4	289,3	281,9	284
сельхозорганизации	128,6	126,2	124,1	120,9	113,8	108,5
хозяйства населения	164	170,9	148,2	151,9	149,4	153,5
фермерские хозяйства	11,6	12	15,1	16,5	18,7	22,2
Свиньи	288,7	295,6	284,1	260,8	295,2	279,9
сельхозорганизации	120,1	123,5	123,4	112,1	152,5	143,4
хозяйства населения	137,7	142,9	130,6	121,4	116,2	110,4
фермерские хозяйства	30,9	29,2	30,1	27,3	26,5	26,1
Овцы и козы	276,1	288,1	280,1	287	298	315,8
сельхозорганизации	72,8	69	58,9	49,2	43,8	44,7
хозяйства населения	171,6	181,3	174,4	184,9	194,9	209,6
фермерские хозяйства	31,7	37,8	46,7	52,9	59,3	61,5

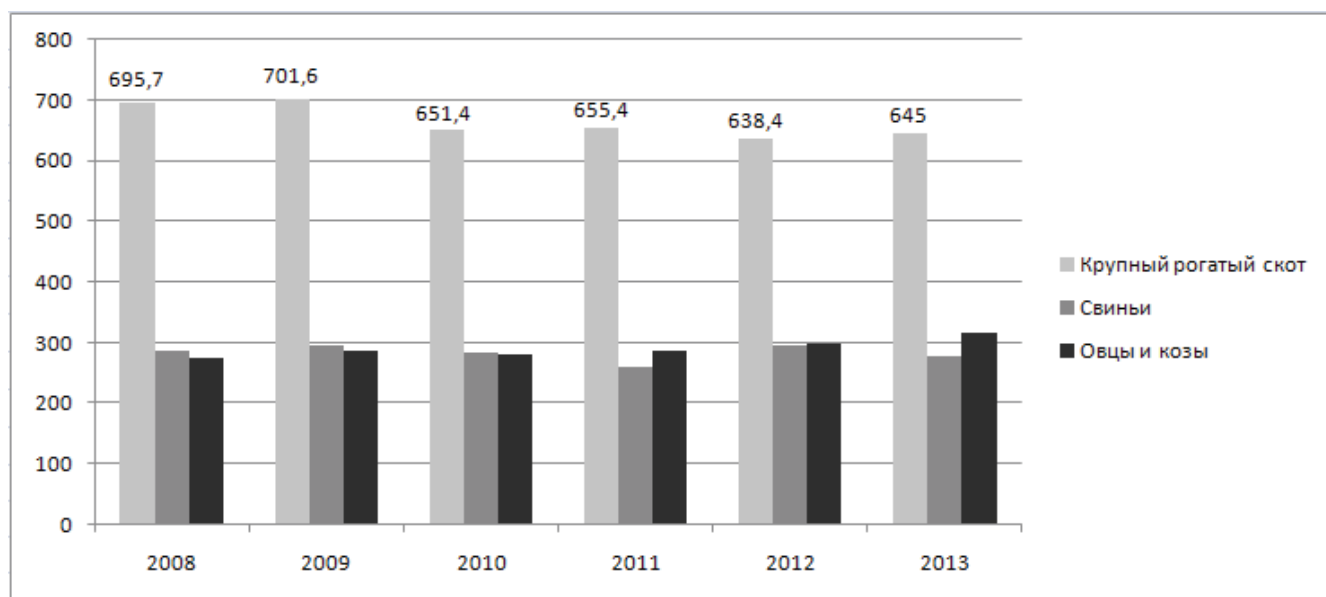


Рис. 4. Сравнительный анализ животноводства Оренбургской области по основным категориям, тыс. голов

Основная причина снижения поголовья скота в том, что Россия стала участником ВТО, и на наш рынок стало поступать мясо и другие виды сельхозпродукции зарубежных стран, что вызвало необходимость сокращения мясного производства в силу его профицита.

Большими темпами развивается свиноводство, так как для выращивания свиней необязательны обширные территории. Главными районами разведения свиней являются центральная и западная зона Оренбургской области, а также Светлинский и Адамовский район. Основная порода свиней — это крупная белая, дающей при откорме наиболее высокие привесы.

Не менее важной отраслью животноводства считается птицеводство. Оренбуржье располагает отличной кормовой базой и условиями для дальнейшего его развития. Предприятия данной отрасли находятся в следующих районах: Оренбургский, Гайский, Сорочинский и Соль-Илецкий.

Возможность развития в регионе имеет рыболовство. Ириклинское и Сорочинское водохранилище считаются наиболее перспективными в этой области. Климатические условия Оренбургской области дают возможность развития таких видов сельскохозяйственной деятельности как пчеловодство и пушное звероводство.

Таблица 4

Производство основных видов продукции животноводства по категориям хозяйств

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Скот и птица на убой (в живом весе), тыс. тонн	211,6	219,9	226,6	207,6	220,5	215,3
сельхозорганизации	85,9	89,7	89,9	77,2	89	80,7
хозяйства населения	120,5	124	130,9	122,1	123,5	126,1
фермерские хозяйства	5,2	6,2	5,8	8,3	8	8,5
Молоко всех видов, тыс. тонн	849,5	871,4	861,1	818,8	829,4	815,3
сельхозорганизации	279,4	279,7	266,2	252,9	249,7	226,2
хозяйства населения	540	561,2	563,9	535,6	554,6	560,4
фермерские хозяйства	30,1	30,5	31	30,3	25,1	28,7
Яйца - всего, млн. штук	1009,2	1071,9	1099,3	1103,4	1134,2	1044,7
сельхозорганизации	683,2	726,7	751,9	757	781,9	703,5
хозяйства населения	321	339,5	341,8	341,2	347,4	337
фермерские хозяйства	5	5,7	5,6	5,2	4,9	4,2

В 2010 году было выращено на убой скота и птиц 226,6 тыс. т, что является максимальным показателем за рассматриваемый период. 2011 год характеризуется резким снижением данного показателя на 9 %, составив 207,6 тыс. т. Объясняется это резким увеличением цен на корм. Наибольший удельный вес по производству имеет категория «хозяйства населения», т. е. население региона самостоятельно выращивает скот и птиц для продажи и удовлетворения личных потребностей.

С 2009 года наблюдается снижение производства молока (в среднем на 3,7 %). Причиной этому является качество корма. Наибольший удельный вес в производстве также имеют хозяйства населения (67 % к общему производству молочной продукции).

Производство яиц не имеет значительных отклонений в объеме выпуска. В 2013 году их производство снижено, в сравнении с 2012 годом, на 5,3 %. В их выпуске наиболее заинтересованы сельхозорганизации, в отличие от хозяйств населения и фермерских хозяйств (73 % от общего объема производства яиц).

Сравнительный анализ хозяйств всех категорий показывает следующий результат: с каждым годом наблюдается стремительное увеличение показателей как растениеводства, так и животноводства. В сравнении с 2009 г. к 2013 г. объем растениеводческих культур в Оренбуржье был повышен на 11419,3 млн. руб., т. е. на 43,1 %. В животноводстве 2013 г. цена продукции составила 44204,5 млн. руб., а это 12541,7 млн. руб. к 2009 г. В целом, все сельскохозяйственные показатели были увеличены за аналогичный период в целом на 27 %, что говорит о преобладающих в этот временной период благоприятных климатических условиях.

Наибольшие объемы сельхозпродукции производят хозяйства населения. Объясняется это тем, что люди заинтересованы в домашнем хозяйстве, а не в рыночных приобретениях.

Наибольший выпуск сельхозпродукции приходится на 2013 г., равный 82,1 млрд. руб., а это увеличение показателя на 15,5 % к аналогичному показателю 2012 года.

Как видно на рис. 6, резкое снижение объема выпускаемой продукции имеет 2010 г. (на 12,9 %), что не превышает и 51 млрд. руб. Этот спад связан с засухой и неблагоприятными климатическими условиями. Аномальная жара 2010 г. в последней декаде июня-первой половине августа, ставшая одной из главных причин массовых пожаров, сопровождавшихся небывалым смогом в ряде городов и регионов, способствовала экономическому и экологическому ущербу. По своей силе, продолжительности и по степени последствий такого жаркого лета на территории РФ не было за последние более чем 1000 лет.

Развитие сельского хозяйства осуществляется в рамках реализации мероприятий государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области». В 2013–2020 гг. общий объем ее финансирования составит за счет средств областного бюджета 17,8 млрд. руб.

За последние 4 года из областного бюджета на поддержку сельского хозяйства было выделено 7,7 млрд. руб. Причем данные расходы имеют положительную тенденцию (в среднем увеличение на 9,7 % к предыдущему году), чего нельзя сказать о расходах из федерального

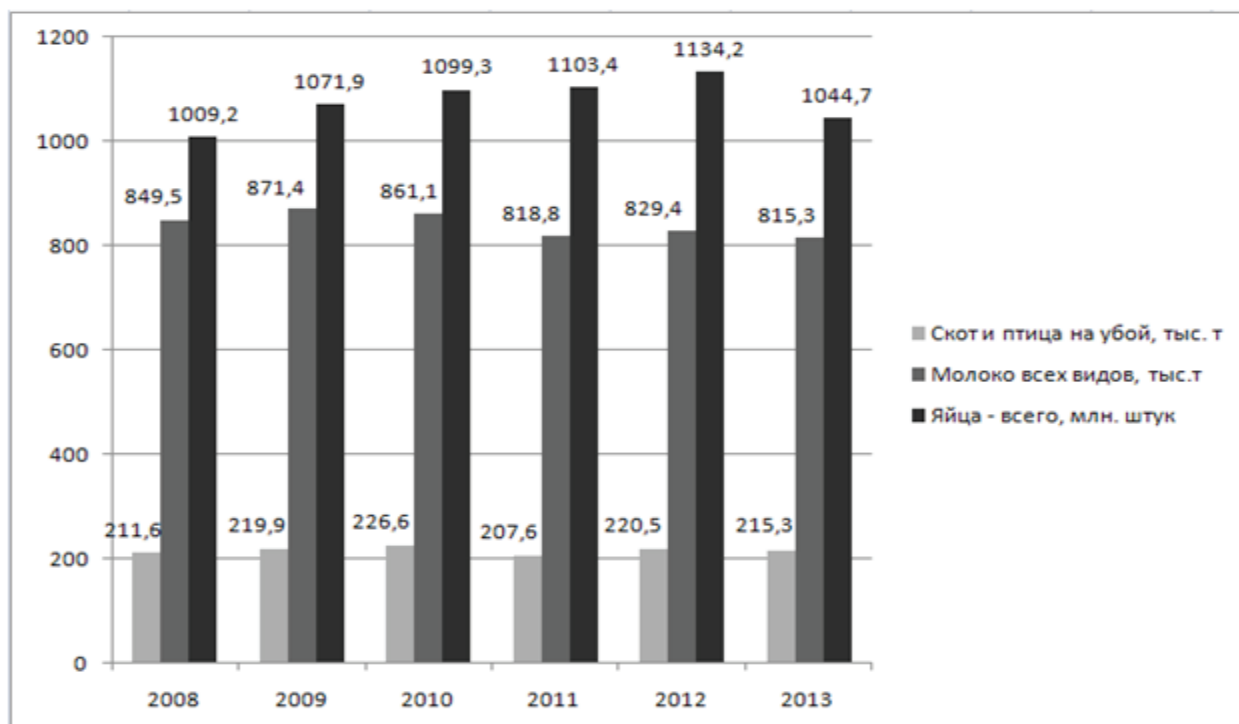


Рис. 5. Производство основных видов продукции животноводства по категориям хозяйств

Таблица 5

Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах) млн. руб.

	2009	2010	2011	2012	2013
Продукция сельского хозяйства	Хозяйства всех категорий				
	58161,6	50666,9	72389,6	71097,0	82122,6
в том числе:					
растениеводства	26498,8	17624,2	34887,3	27675,9	37918,1
животноводства	31662,8	33042,7	37502,3	43421,1	44204,5
Продукция сельского хозяйства	Сельскохозяйственные организации				
	22976,2	16711,2	27039,0	24426,3	26470,2
в том числе:					
растениеводства	12285,6	6724,7	16935,9	12507,7	15488,0
животноводства	10690,6	9986,5	10103,1	11918,6	10982,2
Продукция сельского хозяйства	Хозяйства населения				
	30947,8	30865,8	37166,3	41263,7	45789,8
в том числе:					
растениеводства	10676,8	8612,4	10870,1	10807,0	13766,7
животноводства	20271,0	22253,4	26296,2	30456,7	32023,1
Продукция сельского хозяйства	Крестьянские (фермерские) хозяйства				
	4237,6	3089,9	8184,3	5407,0	9862,6
в том числе:					
растениеводства	3536,4	2287,1	7081,3	4361,2	8663,4
животноводства	701,2	802,8	1103,0	1045,8	1199,2

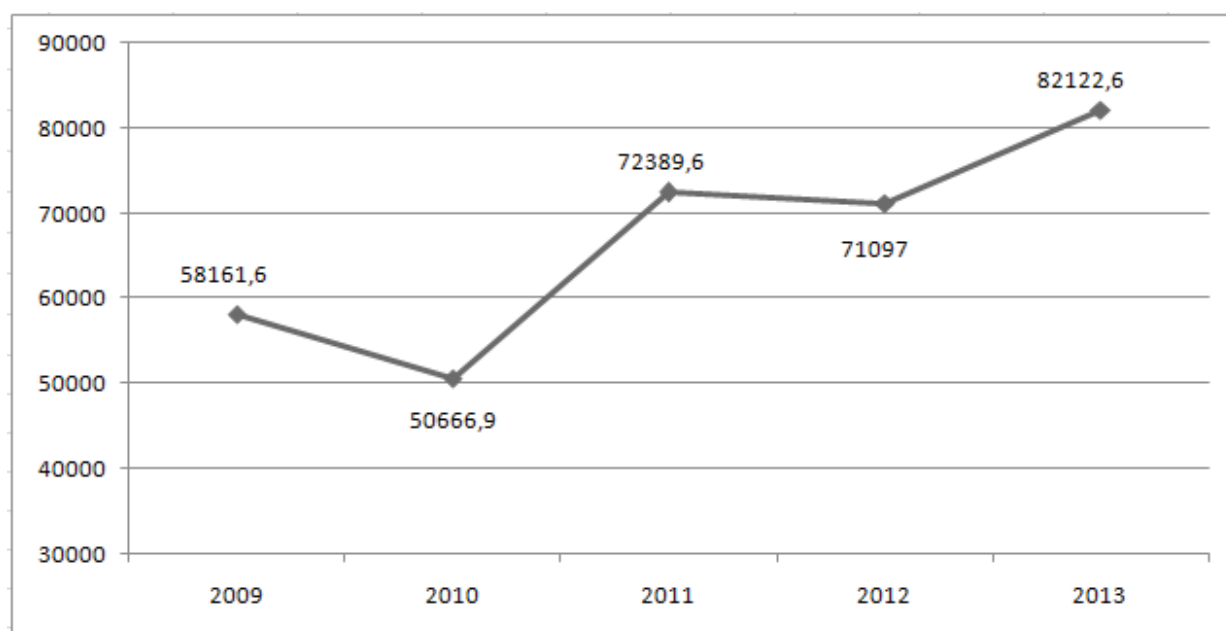


Рис. 6. Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах) млн. руб.

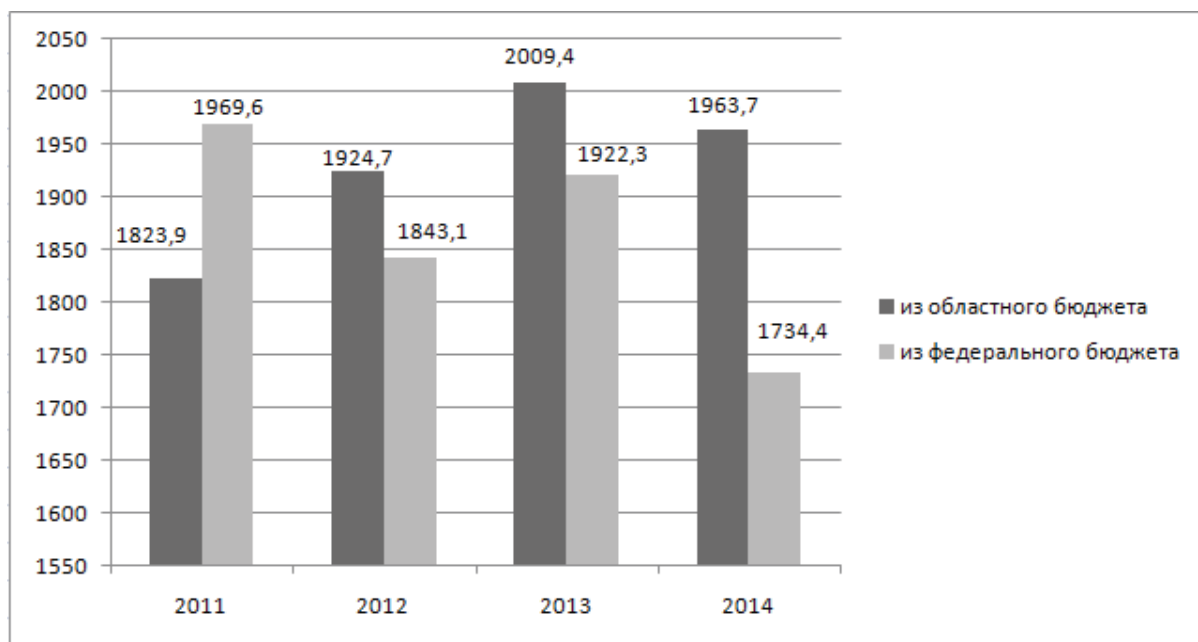


Рис. 7. Финансирование сельского хозяйства оренбургской области, млн. руб.

бюджета. Расходы стремительно снижаются к 2014 г. на 235,2 млн. руб., в сравнении с 2011 г.

На динамику развития сельского хозяйства области влияют различные факторы. С одной стороны, сказываются меры, которые приняты по повышению устойчивости агропромышленного производства, с другой — остается сложной макроэкономическая обстановка в связи с последствиями засухи последних лет, что усиливает вероятность рисков для устойчивого и динамического развития аграрного сектора экономики. [4]

Основные сельскохозяйственные предприятия Оренбургской области представлены в Приложении А. Наиболее крупные из них: Абдулинский район — ООО «Спектр» (производство и реализация круп), Гайский район — СПК «Птицефабрика Гайская» (яйцо куриное; мясо птицы; свинина; молодняк птицы, молодняк свиней), Оренбургский район — ОАО «Мясной комбинат «Оренбургский» (продукция мясная и колбасные изделия) и ЗАО «Хлебопродукт № 1» (мука и крупа).

С 2013 года в Оренбуржье действует новый вид господдержки — предоставление субсидий на компенсацию части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники.

Особое внимание уделяется социальному развитию села. В этом году завершается реализация соответствующей областной целевой программы «Социальное развитие села до 2013 года». Только в 2012 году за счет средств федерального, областного, местного бюджетов и внебюджетных источников введено в эксплуатацию и приобретено свыше двух тысяч жилых домов общей

площадью 180,6 тыс. кв.м. На 18,6 % к соответствующему периоду прошлого года возросла среднемесячная зарплата работников сельского хозяйства. [5]

Исходя из рассмотренного материала, можно сделать следующий вывод: сельское хозяйство развивается небольшими темпами. Была увеличена посевная площадь до 4304,4 тыс. гектаров, т. е. на 6,6 % к 2009 г. Из этой территории наибольшую долю имеют зерновые (70 % от всей территории посевной площади), к тому же не имея аналогов по высокому качеству даже среди зарубежных стран. Высокое качество белка (20–24 %) обеспечивает организм человека всеми питательными элементами.

Индекс производства показывает рост сельхозпродукции с 2010 г. после аномальной засухи. Снижение сбора наблюдается в категории «Овощи» (здесь доля посевных площадей составляет 11,2 % от общего показателя).

Скотоводство развито практически во всех районах Оренбургской области. Было снижено поголовье крупного рогатого скота и свиней, в сравнении с 2008 г. к 2013 г., на 5,8 %. Противоположную тенденцию имеют овцы и козы, где наблюдается увеличение поголовья за аналогичный период на 14,4 %.

Главными целями развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы остаются модернизация и переход на инновационный путь развития.

Основными задачами являются: поддержание продовольственной безопасности и необходимого уровня дохода, привлечение инвестиций в сельскохозяйственную деятельность, а также развитие всей социальной сферы сел.

Литература:

1. Панкова, С. В. Статистическое изучение долговременных тенденций в сельском хозяйстве Оренбургской области/ С. В. Панкова, А. П. Цыпин// Экономический анализ: теория и практика, 2014. — №29. — с. 25–33;

2. <http://mcx.orb.ru/> — Министерство сельского хозяйства Оренбургской области;
3. <http://orenstat.gks.ru/> — Официальная статистика Оренбургской области;
4. Буреш, О. В. Анализ динамики обеспеченности Оренбургской области сельскохозяйственной продукцией/ Буреш, О.В., Батров, В.А.// Вестник ОГУ. — 2011. - № 13, ч.1, декабрь. — с. 82–87;
5. Результаты мониторинга сельскохозяйственных земель Оренбургской области/ Русанов А. М. // Известия ОГАУ, 2012. — Т.5, № 37–1. — с. 209–211.

Классификация природоохранных инвестиций

Юсупова Гузель Фаридовна, старший преподаватель;

Марданова Марина Маннаповна, старший преподаватель

Набережночелнинский институт (филиал) Казанского (Приволжского) федерального университета

В статье анализируются особенности экологических проектов, приводится классификация природоохранных инвестиций с учетом их особенностей.

Ключевые слова: инвестиции, экологический проект, природоохранные мероприятия.

Экологические (природоохранные, средозащитные) проекты — это особый тип инвестиционных проектов, которые отличает их четкая направленность на охрану окружающей среды, а также рациональное использование ресурсов природы. Экологические проекты — это проекты, направленные на снижение нагрузки от антропогенной деятельности на окружающую среду и на поддержание качества окружающей среды. Многочисленные особенности и разнообразие природоохранных мероприятий и проектов обуславливают необходимость систематизации и классификации природоохранных инвестиций. Многочисленные публикации авторов по данной тематике свидетельствуют об актуальности исследуемой проблемы. Однако увеличение числа экологических и связанных с ними экономических проблем, развитие науки и техники, появление новых технологий в сфере обращения с отходами и прочими загрязнениями, новых организационных форм реализации проектов и другие факторы приводят к необходимости расширения и дополнения существующих классификаций экологических проектов и связанных с ними инвестиций. Инвестиции можно классифицировать по различным признакам. На рис. 1 приведена классификация экологических инвестиций.

Основным классификационным признаком является *объект вложения капитала*. На основании этого выделяют *реальные (прямые) и финансовые (портфельные) инвестиции*. Под реальными инвестициями понимается вложение денежных средств в реальные активы, т. е. направленные на увеличение основных фондов предприятия. Инвестиции в природоохранные мероприятия, как правило, являются прямыми, т. к. направляются на создание природоохранных объектов, замену, расширение или реконструкцию существующих основных фондов природоохранного назначения, а также нематериальных активов. Это так называемые капиталоемкие инвестиции. В свою очередь, прямые инвестиции делятся на:

— *материальные (реальные) инвестиции* — долгосрочные вложения капитала в материальное производство;

— *нематериальные (интеллектуальные) инвестиции* — вложение средств в научные разработки, приобретение лицензий, программных продуктов и т. п.

В теории и практике инвестиционного проектирования принято разделять инвестиции *по инвестиционному периоду*. Согласно экономической терминологии все инвестиции разделяют на *краткосрочные* (период до года) и *долгосрочные*. В экономической литературе принято также выделять инвестиции *краткосрочные*, инвестиционный период которых длится до года, *среднесрочные* (от 1 года до 3 лет) и *долгосрочные* — продолжительностью более трех лет. Примером краткосрочных инвестиций является проект по переработке накопленных на предприятии нефтешлама, срок реализации которого может составлять несколько месяцев, после решения проблемы проект закрывается. На предприятиях, как правило, реализуются проекты кратко — и среднесрочные. Это могут быть проекты, связанные с установкой или заменой газопылеочистного оборудования, оборудования по очистке стоков или переработке отходов. Но с нашей точки зрения, общепринятая классификация не позволяет выделять такие проекты, срок жизни которых может составлять десятки и даже сотни лет. Оценка их эффективности сопряжена с рядом методологических проблем, таких как, прогнозирование цен, денежных потоков, темпа инфляции, изменение ценности природных ресурсов со временем, учет долгосрочных рисков, проведение процедуры дисконтирования и т. д. Отнесение таких проектов в группу «долгосрочных» не позволяет учитывать эти особенности. Это проекты по расширению лесных посевов, поддержанию биологического разнообразия, сохранению уникальных экосистем.

По *источникам финансирования* инвестиции в экологические проекты могут быть:



Рис. 1. Классификация природоохранных инвестиций

— государственные, т. е. осуществляемые за счет федерального, регионального или местного бюджетов;

— собственные, к которым относятся амортизационные отчисления, прибыль, остающаяся в распоряжении организации, средства учредителей;

— заемные, включая банковские и бюджетные кредиты, займы, лизинг;

— средства внебюджетных фондов, благотворительных организаций;

— международные инвестиции, например, средства Глобального экологического фонда, Программы ООН по окружающей среде UNEP, кредиты Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, средства других международных фондов, кредиты иностранных юридических и физических лиц и т. п.

По *целям* можно выделить инвестиции *одноцелевые* и *многоцелевые*. Первые направлены на достижение только конкретного природоохранного эффекта, т. е. ликвидация или уменьшение негативного воздействия на окружающую среду. Например, внедрение природоохранной техники, изменения в технологический процесс, приводящие к уменьшению загрязнения или позволяющие экономить сырье, энергию.

Многоцелевые инвестиции направлены на решение природоохранных задач наряду с другими проблемами: повышения качества продукции, улучшения использования труда, оборудования, сырья, природных ресурсов. Примерами таких проектов являются внедрение малоотходных и безотходных технологий, систем оборотного водоснабжения [1].

По *экологическому результату* можно выделить следующие инвестиции в природоохранные мероприятия: атмосферозащитные, водозащитные, лесозащитные, почвозащитные, биозащитные, направленные на защиту от радиоактивного, шумового, вибрационного загрязнения, на защиту от электромагнитного загрязнения.

По *характеру использования капитала* выделяют три группы инвестиций:

- *первичные инвестиции* или *нетто-инвестиции* — начальные инвестиции, осуществляемые при создании или покупке природоохранного объекта;

- *экстенсивные инвестиции*, вкладываемые в расширение или совершенствование потенциала природоохранного объекта;

- *реинвестиции*, т. е. связывание вновь освободившихся инвестиционных ресурсов посредством их направления на приобретение или изготовление новых объектов взамен изношенных или создание продукции с улучшенными экологическими параметрами.

- *брутто-инвестиции*, состоящие из нетто-инвестиций и реинвестиций [2].

В *зависимости от доходности* инвестиции делятся на четыре вида: *с высоким уровнем дохода, средним, низким доходом и бездоходные*. Высокодоходные инвестиции имеют уровень дохода выше среднего показателя доходности на инвестиционном рынке в отрасли. Примером является переработка отходов, когда сами отходы являются ценным источником сырья, а продукция, произведенная из них, востребованной на рынке. Среднедоходные инвестиции соответствуют средней доходности на инвестиционном рынке в отрасли. Но большинство инвестиций в природоохранные проекты являются низкодоходными и бездоходными. Это связано со сложностью учета общественных (экологических и социальных) результатов реализации природоохранных проектов в денежном выражении. Оценка экологических результатов реализации проектов производится в натуральных единицах и может выражаться, например, в снижении массы выброса конкретного загрязняющего вещества или в снижении уровня риска возникновения аварийного сброса. Перевод таких результатов в денежную форму за-

труднен в силу отсутствия единого подхода и методик эквивалентного перевода натуральных показателей в денежные.

По *направлениям использования* выделим группы природоохранных инвестиций:

- *направленные на экономию природных ресурсов*, например, затраты на переработку отходов, являющихся сырьем, внедрение систем оборотного водоснабжения;

- *направленные на контроль и снижение существующего загрязнения* или иного вреда, т. е. затраты «ликвидации», например, затраты на мониторинг, забор проб почвы, воздуха, воды, ликвидацию несанкционированных мест складирования отходов;

- *направленные на сохранение качества окружающей среды*, так называемые затраты «предотвращения», т. е. не приводящие к увеличению нагрузки при реализации новых проектов, примером которых является строительство водоочистных сооружений.

По *инвестиционной стратегии* выделяют два типа природоохранных инвестиций:

- *активные инвестиции* — обеспечивают повышение конкурентоспособности фирмы и ее прибыльности за счет внедрения новой технологии, организации выпуска товаров, захвата новых рынков. Примером таких инвестиций является затраты на внедрение системы экологического менеджмента, прохождение процедуры экологической сертификации, освоение новых видов продукции с улучшенными экологическими характеристиками.

- *пассивные инвестиции* — обеспечивают в лучшем случае неухудшение показателей прибыльности вложений данной фирмы за счет замены устаревшего оборудования, подготовки персонала и т. д. В экологической сфере это так называемые «вынужденные инвестиции», необходимые для соблюдения законодательных норм по охране окружающей среды, охране труда работников, экологической безопасности товаров.

Инвестиции можно также представить с позиции *взаимозависимости*:

- *независимые инвестиции*, осуществляемые независимо друг от друга, т. е. выбор одного инвестиционного проекта не исключает также выбора какого-либо другого.

- *альтернативные инвестиции*, когда выбор одной из них будет исключать другую. Обычно это возникает тогда, когда имеются два альтернативных способа решения одной и той же проблемы. Такие инвестиционные проекты являются взаимоисключаемыми и часто встречаются в практике реализации природоохранных мероприятий.

- *сопутствующие инвестиции* — это такие инвестиции, которые обусловлены реализацией другого природоохранного проекта, например, затраты на установку оборудования мокрого пылеулавливания влекут за собой необходимость затрат на очистку сточных вод.

- *последовательные инвестиции*, порождаемые реализацией крупного инвестиционного проекта в течение нескольких лет (например, строительство завода) [3].

Литература:

1. Лебедева, М. И., Анкудимова И. А.. Экология: Учеб.пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 80 с. URL <http://uchebnikfree.com/ekologiya/klassifikatsiya-prirodoohrannyih-meropriyatiy.html> (дата обращения 21.10.2014).
2. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. — СПб: АНО ИПЭВ, 2008. — 606 с.
3. Непомнящий, Е. Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. — 292 С.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Функционирование свободных экономических зон в России

Байсумова Элиса Идрисовна, студент

Научный руководитель: Галимов Руслан Ринатович, старший преподаватель

Московский государственный машиностроительный университет

Свободные экономические зоны — важный институт мирового хозяйства, один из инструментов развития национальной экономики. Для многих стран они являются нетрадиционной формой активизации участия в международном разделении труда. Свободные экономические зоны создаются для привлечения местного и иностранного капитала, создания новых рабочих мест, расширения экспорта, создания импортозамещающих производств, роста валютных доходов, улучшения состояния платежного баланса и в итоге для развития национальной экономики и ее более тесной интеграции в мировое хозяйство.

В последние десятилетия в практике международных экономических отношений свободные экономические зоны получают все более широкое распространение. Пройдя долгий путь развития, они наполнились новым содержанием и деловым опытом, приобрели глобальный характер, охватив более сотни стран мира.

В то же время в России свободные экономические зоны по-прежнему остаются понятием достаточно новым, вокруг которого ведутся острые, но не всегда плодотворные дискуссии. До сих пор нет единого мнения по многим вопросам, связанным с образованием и функционированием этих хозяйственно-территориальных образований, а именно с размерами и типами свободных экономических зон, механизмом их деятельности и системой управления на микро- и макроуровнях. В зависимости от вида экономической деятельности и с учетом эволюции различают пять групп СЭЗ. [3, 43–44]

Под *торговыми зонами* понимаются географически ограниченные территории, расположенные вблизи или в аэропорту, морском или речном порту, на перекрестке основных коммуникационных и транспортных путей. *Промышленно-производственные зоны* (ППЗ) — крупные по размеру территории, нацеленные на развитие производства в регионе, сбыт продукции на внутреннем и (или) внешнем рынках и предоставляющие льготы производственным компаниям. Разновидности: экспортные ППЗ, импортозамещающие ППЗ, экспортно-импортозамещающие ППЗ. *Технико-внедренческие зоны* представляют собой зоны по разработке и совершенствованию технологий научно-исследовательскими институтами, лабораториями, инновационными компаниями, имеющими льготы. *Сервисные зоны* — зоны, в которых льготами пользуются компании, оказывающие финансовые, банковские, туристические и прочие услуги. К их числу относят туристско-рекреационные зоны, зоны страховых услуг, зоны финансовых услуг, зоны банковских услуг, офшорные зоны. *Комплексные зоны* представляют собой крупные по размеру территории, специально выделенные для содействия экономическому росту региона и реализации прочих целей на основе предоставления разного рода стимулов зарегистрированным компаниям независимо от вида деятельности.

Вне зависимости от вида СЭЗ, можно выделить их следующие основные отличительные черты. [2, 53]

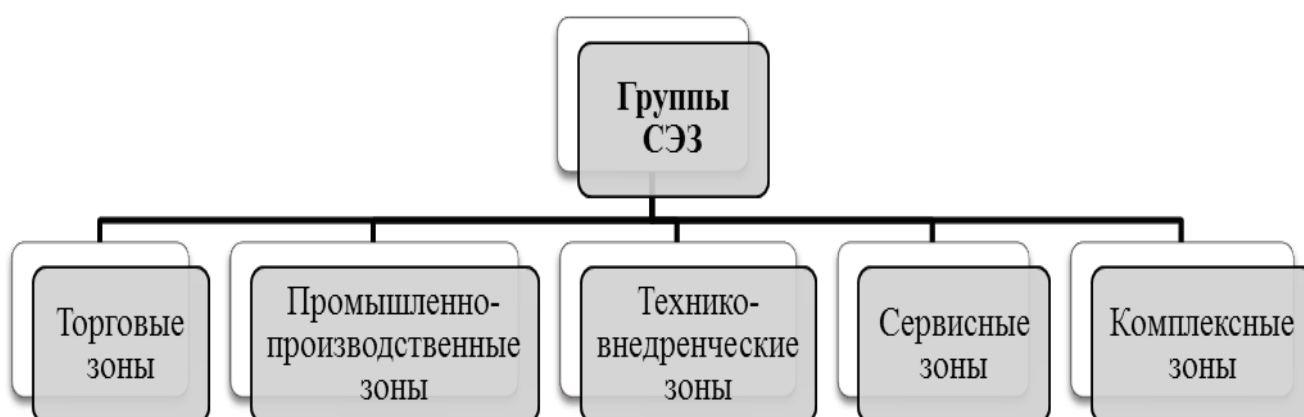


Рис. 1. Группы СЭЗ



Рис. 2. Отличительные черты СЭЗ

История становления и распространения первых свободных экономических зон (СЭЗ) в мире насчитывает несколько столетий. Первые СЭЗ создавались на территориях, расположенных на международных торговых путях. В целом СЭЗ распространились из развитых стран в развивающиеся, а впоследствии — в социалистические страны.

Сложно считать СЭЗ основным инструментом решения экономических проблем, однако несомненным остается тот факт, что во многих странах СЭЗ стали мощным импульсом формирования экспортоориентированных отраслей экономики, а нередко и полюсами экономического роста.

Разные типы СЭЗ имеют много общих черт в практике стран с разным уровнем экономического развития, однако есть и отличительные черты (табл. 1). [3, 33]

Функционирование СЭЗ в России началось гораздо позже, чем во многих других странах. В качестве при-

меров СЭЗ были представлены низконалоговые регионы (Углич в Ярославской области, Алтай, Смоленск, Бурятия и др.), закрытые административно-территориальные образования (Снежинск, Саров, Байконур и др.), также функционировала офшорная зона в Ингушетии.

По состоянию на 1 января 2013 г. на территории Российской Федерации создано 27 особых экономических зон (ОЭЗ) четырех типов: 6 ОЭЗ промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ), 5 ОЭЗ технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ), 13 ОЭЗ туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ), 3 ОЭЗ портового типа (ОЭЗ ПТ). [4]

Портовые ОЭЗ ориентированы на производство, техническое обслуживание и переоборудование судов, перевалку грузов, переработку морепродуктов, развитие биржевой торговли, а также развитие логистических центров (образованы на территории Ульяновской области, Хабаровского края, Мурманской области). По состоянию на 1

Таблица 1

Сравнительный анализ характерных черт СЭЗ в развитых и развивающихся странах

Характерные черты	СЭЗ в развитых странах	СЭЗ в развивающихся странах
Основные типы СЭЗ	Торговые, сервисные, технико-внедренческие	Промышленно-производственные, торговые
Цели	В большей степени микроэкономические цели и прямое влияние на экономику	Больше — прямые микроэкономические цели, меньше — косвенные макроэкономические цели
Инвестиционный климат	Меньше объем льгот, меньше ограничений	Больше преференций, больше объем ограничений
Сектор экономики	Третичный и вторичный секторы промышленности, торговля, услуги, высокотехнологичные отрасли	Первичный и вторичный секторы промышленности, экспортоориентированное производство

января 2013 г. на территориях портовых ОЭЗ зарегистрировано 5 резидентов, создано 12 рабочих мест, объем осуществленных инвестиций резидентами за весь период функционирования 0,24 млн. рублей. [4]

На данный момент создано 13 туристско-рекреационных ОЭЗ (в том числе в Краснодарском крае, Иркутской области, Алтайском крае, Ставропольском крае, в Республике Адыгея и др.). По состоянию на 1 января 2013 г. на территориях ОЭЗ ТРЗ зарегистрировано 39 резидентов, создано 104 рабочих мест, объем осуществленных инвестиций резидентами ОЭЗ ТРТ за весь период функционирования более 660 млн. рублей. [4]

ОЭЗ технико-внедренческого типа ориентированы на развитие nano- и био-технологий, медицинских и информационных технологий, электроники и средств связи, точного и аналитического приборостроения, ядерной физики. Для ОЭЗ ТВТ определяющими показателями эффективности создания являются разработанные в ОЭЗ технологии и продукты, предполагаемые к применению и производству в других регионах. На данный момент создано 5 ОЭЗ технико-внедренческого типа (в г. Москве,

г. Санкт-Петербурге, г. Томске, в г. Дубне Московской области, Республике Татарстан). По состоянию на 1 января 2013 г. на территориях ОЭЗ ТВТ зарегистрировано 214 резидентов, создано 3 350 рабочих мест, объем осуществленных инвестиций резидентами ОЭЗ ТВТ за весь период функционирования более 10 200 млн. рублей. [4]

ОЭЗ промышленно-производственного типа ориентированы на создание предприятий по выпуску автомобилей и автокомпонентов, строительных материалов, химической и нефтехимической продукции, бытовой техники и торгового оборудования. По состоянию на 1 января 2013 г. на территории Российской Федерации создано 6 ОЭЗ промышленно-производственного типа (в Республике Татарстан «Алабуга», Липецкой области «Липецк», Самарской области, Свердловской области, Псковской области и Калужской области). На территориях ОЭЗ ППТ зарегистрировано 65 резидентов, создано 4 603 рабочих места, объем осуществленных инвестиций резидентами за весь период функционирования ОЭЗ ППТ порядка 58 364 млн. рублей. Объем выручки от

продаж продукции за 2012 год составил более 25 910 млн. рублей, нарастающим итогом с начала функционирования ОЭЗ — свыше 45 613 млн. рублей. Объем средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов, направленных на финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры ОЭЗ с начала функционирования ОЭЗ составил 27 028 млн. рублей. Доля экспортируемой продукции в общем объеме произведенной продукции резидентами ОЭЗ за 2012 год составляет: ОЭЗ ППТ «Липецк» — 6,3 %, ОЭЗ ППТ «Алабуга» — 1,05 %. [4;5]

Более наглядно показатели деятельности ОЭЗ представлены в таблице 2. [4]

По данным, приведенным в таблице 2, можно сделать вывод, что российские ОЭЗ находятся в начале своего развития, поэтому оценивать их влияние на развитие регионов преждевременно. Наибольшее влияние на социально-экономическое положение в регионах оказывают промышленно-производственные зоны (так, показатель объема привлеченных инвестиций в ОЭЗ ППТ в 5,7 раза превышает этот показатель в ОЭЗ ТВТ и в 88 раз в ОЭЗ ТРТ; количество рабочих мест в ОЭЗ ППТ превышает аналогичный показатель в ОЭЗ ТВТ в 1, 37 раза и в 44, 3 раза в ОЭЗ ТРТ).

Таким образом, по состоянию на 1 января 2013 г. на территориях ОЭЗ зарегистрировано 323 резидента, создано 8 069 рабочих мест. Резидентами осуществлено инвестиций на общую сумму 69 301 млн. рублей. Объем выручки от продажи товаров, работ за весь период функционирования — 56 814 млн. рублей. [4] Для того чтобы объективно охарактеризовать результаты деятельности российских ОЭЗ, выявить проблемы и определить перспективы, необходимо сравнить практику функционирования зон в России и за рубежом. [3, 24–25; 4]

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что деятельность ОЭЗ в России, к сожалению, свидетельствует о том, что они пока не выполняют своей основной роли — служить очагами динамического экономического роста. По сравнению с иностранными СЭЗ российские зоны отстают по всем показателям. Например, по количеству рабочих мест Россия отстает от США на 331 931 рабочее место, от Китая — на 33 991 931, от Польши — на 41 931.

Таблица 2

Сравнительный анализ деятельности российских ОЭЗ разных типов

Показатели	Портовые ОЭЗ	Туристско-рекреационные ОЭЗ	Технико-внедренческие ОЭЗ	Промышленно-производственные ОЭЗ
Число созданных ОЭЗ	3	13	5	6
Количество резидентов	5	39	214	65
Количество рабочих мест	12	104	3350	4605
Объем инвестиций за весь период функционирования, млн. руб.	0,24	660	10200	58364

Таблица 3

Сравнительный анализ практики функционирования СЭЗ в России, США, Китае и Польше

Показатели	США	Китай	Польша	Россия
Число СЭЗ	700	900	14	27
Количество резидентов	2500	45700	650	323
Количество рабочих мест	340 000	40 000 000	50 000	8 069
Объем инвестиций	153,8 млрд. долл.	17,03 млрд. долл.	1,8 млрд. долл.	69 301 млн. руб.

В целом, можно выделить следующие проблемы функционирования современных ОЭЗ на территории России:

- 1) фактическую деятельность ведет гораздо меньшее количество резидентов по сравнению с количеством зарегистрированных компаний;
- 2) административные формальности;
- 3) неадекватный объем финансирования инфраструктурных объектов по сравнению с передовой зарубежной практикой;

- 4) низкий приток иностранных инвестиций.

Свободные экономические зоны имеют широкие перспективы как в мире, так и в нашей стране. Успех их создания в России напрямую зависит от того, в какой степени удастся в ОЭЗ создать экономическую систему, максимально приближенную к идеальной — с четкими правилами игры, минимальными бюрократическими издержками и максимальной конкурентной средой, что сделало бы инвестиционный климат в зона наиболее благоприятным.

Литература:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
2. Апель., А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. — М.: Спб., 2003. — 119 с.
3. В. И. Баронов, Г. М. Костюнина. Свободные экономические и офшорные зоны. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 560 с.
4. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru>
5. Свободная экономическая зона «Алабуга». URL: <http://alabuga.ru/>

Зарубежная политика управления государственной и муниципальной собственностью

Борисов Алексей Иванович, магистрант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Государственная собственность — это такая форма собственности, при котором имущества, принадлежат полностью или частично, в виде долевой собственности.

Муниципальная собственность — это имущественный состав муниципального образования, куда входит недвижимость, движимость и земельные участки [1].

Споры по поводу определения и подходов к определению собственности возникали еще со времен Аристотеля, Смитта, Маркса, Кейнса, которые не утихают и по сей день.

В своем простейшем определении собственность означает принадлежность вещей, духовных, материальных ценностей определенным лицам. Однако в мире редко существует одна форма собственности в чистом виде, суще-

ствуют лишь смешанные формы в пределах одного объекта и субъекта. Таким образом, собственность представляет достаточно иерархическую структуру. Поэтому и управление такой системой представляет собой сложный процесс. Для того, чтобы отразить роль собственности в современном мире, следует изучить опыт других передовых зарубежных стран.

Современная структура представляет сочетание 2 категорий собственности: государственной и частной, поэтому ведется постоянная борьба, ведь государственный и частный бизнес является непримиримыми соперниками. И не всегда передача государственного имущества в частный сектор будет являться эффективной, но и иногда будет опасной для благополучия граждан страны.

Зарубежная практика

Процессы управления государственной собственностью, протекающие во многих передовых странах являются схожими. Поэтому целесообразно будет выделить 3 модели: англо-американскую, японскую и немецкую.

Самой эффективной является модель США. Государственное имущество США включает: здания (55,3 % от общей суммы), сооружения, оборудование (36,7 %) и земля (8 %). Передача государственных предприятий в оперативное управление и эксплуатацию частным корпорациям является особенностью американской модели управления госсектором [2].

Государственные капиталовложения являются главными объектами научных исследований (рис. 2).

Управление государственной собственностью в стране восходящего солнца похожа на американскую и германскую. Структура же частной собственности имеет свои специфические особенности. Экономическая структура Японии была представлена несущественным числом финансово-промышленных конгломератов, собственность которых была в руках отдельных семейных кланов [3].

Что же касается управления собственностью в Германии, то основная доля активов также, как и в описанных выше моделях приходится на корпоративную собственность, однако корпорации Германии, я считаю, во многом отличаются от традиционных. Общеизвестный факт, что три универсальных немецких банка играют в корпорациях основную роль, а в некоторых областях страны государственные банки являются ключевыми акционерами [4].

Средняя Азия является зоной стратегических интересов Великобритании, Турции, США. Но не просто так объявлено, а именно значительная часть специальных служб, и таможня, и наркоконтроль, и пограничная служба, и полицейские службы финансируются Госдепом США. Здесь видно, что там где американцы объявляют свои интересы и начинают платить, как только режим перестает выполнять необходимость реализации каких-то целей патроном, там сразу происходит переворот, не зря видно, что в Киргизии произошло три, мягко скажем, государственных переворотов. На основе большинства исследований, что частные компании показывают более высокую производительность, чем государственные компании. Иностранная собственность имеет положительное влияние на компании [5].

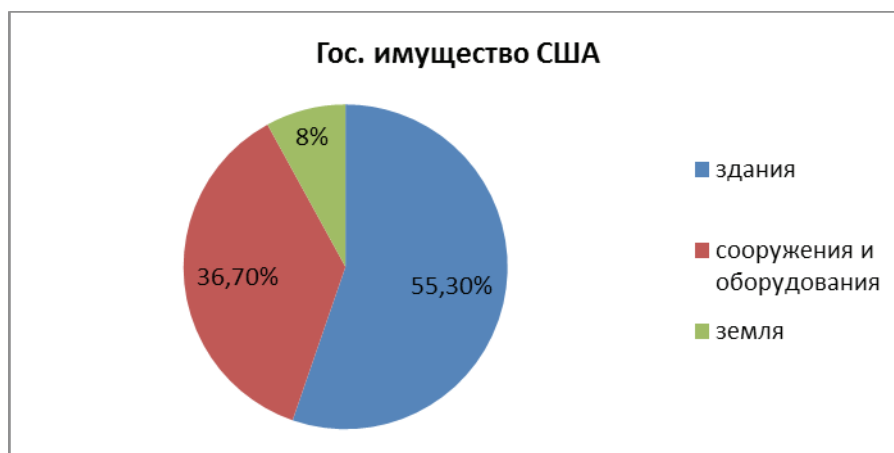


Рис. 1. Гос. имущество США

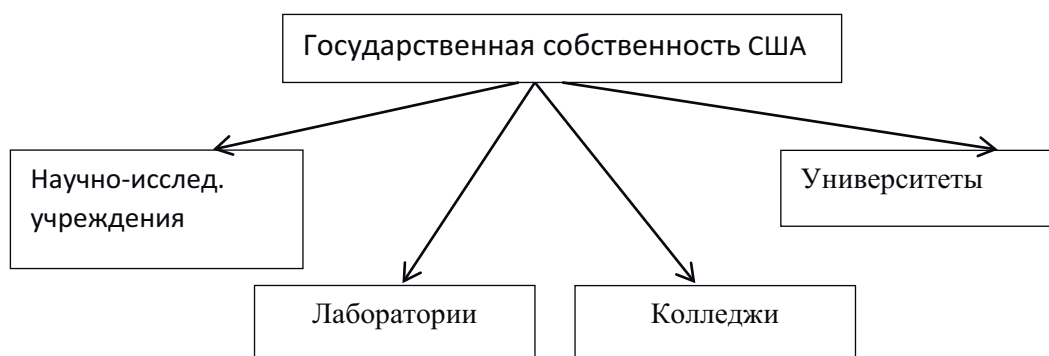


Рис. 2. Виды гос. собственности в США

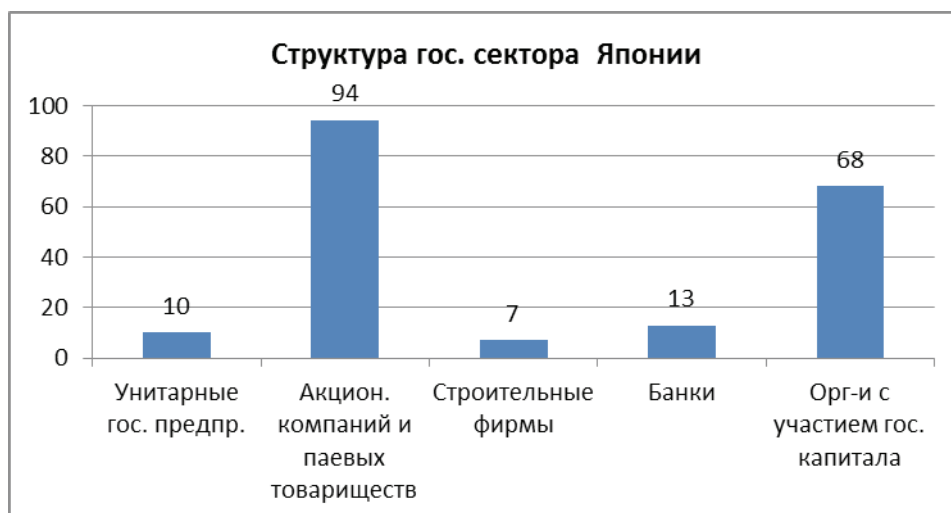


Рис. 3. Структура гос. сектора Японии

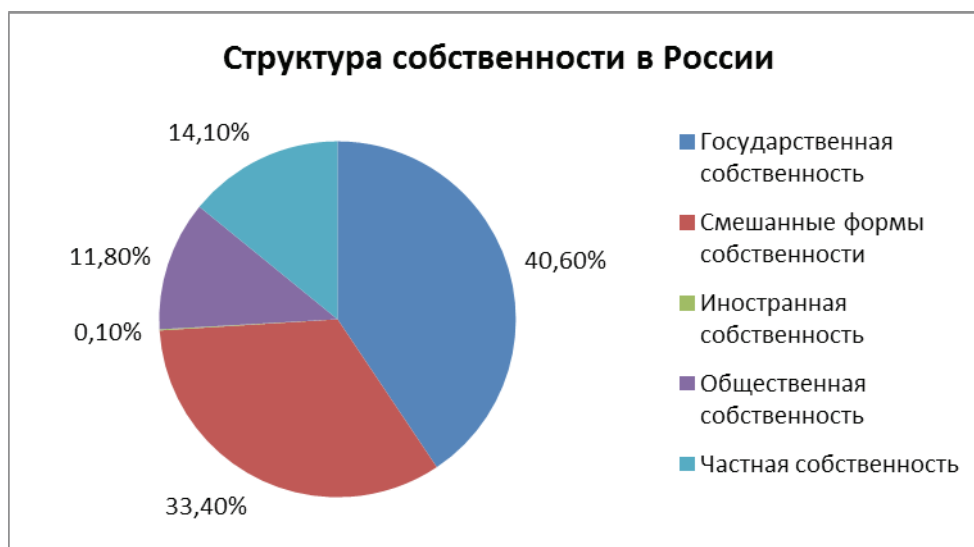


Рис. 4. Структура собственности в России

Отечественная практика

Для решения проблемы управления активами в Российской Федерации необходимо с учетом зарубежного опыта разработать методологию управления собственностью, включающую различные приемы и методы, учитывающие многообразие и особенности видов и типов этой собственности, а также ее исторического развития в нашей стране.

Предложения и рекомендации

Обобщая опыт стран, проводящих реформы, необходимо разработать научно-методические основы управления, включающие:

1. Четкую выработку национальной политики и законодательное закрепление в сфере управления иму-

ществом. У внутренней политики государства ни в коем случае не должна быть прозрачность управления имуществом.

2. Ясное осознание стоимости владения и пользования недвижимым имуществом. Государство должно ориентироваться в ценовой политике.

3. Информационная система управления имуществом, должна содержать точные сведения, быть обще и легкодоступными народу и постоянно обновляться. С помощью открытости будет видна работа государства в целом.

4. Внедрение системы ясной бухгалтерской и финансовой отчетности. Она не должна содержать каких-либо спорных, неточных моментов.

5. Правильный баланс между ролью лидерства и собственника. Необходимо отделить собственность на имущество от управления им. Собственник четко должен представлять, каким имуществом и как он владеет.

6. Привлечение в управление объектами собственности и работников компаний, увеличение заинтересованности в воспроизводстве отношений собственности. За счет этого, на мой взгляд, гораздо повысится эффективность управления объектами.

7. Обеспечение сочетания 3 уровней интересов: собственников, менеджмента и персонала, в специальном

органе управления, как это делается в Германии, что как мы знаем приносит свои плоды.

8. Нуждается в дальнейшем совершенствовании и традиционные методы управления, такие как аренда или продажа. Необходимо их развитие по примеру стран ближнего зарубежья, где эти методы очень развиты.

Литература:

1. Кошкин, В. И., Шупыро, В. М. Управление государственной собственностью: учеб. для вузов — М.: Инфра-М. 2003. — 566 с.
2. Taylor & Francis Group Europa World Year, Том 1
3. Mr. Op Rady THE GENERAL INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS RESEARCH From January 15 to May 16, 2002
4. Laura Anne German Center for International Forestry Research (CIFOR) «Hybrid institutions»: applications of common property theory beyond discrete property regimes Home > Vol 4, No 1 (2010) > German
5. Ермоленко Дарья Владимировна, к.э.н., Научный журнал КубГАУ, №49(05), 2009 года, «Анализ зарубежной практики управления собственностью».

Сравнительный анализ образования в Китае и России

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Сюй Цзяньхуа, аспирант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Особенным признакам модернизации системы профессионального образования в Китае относятся: многоканальное финансирование системы профессионального образования; развитие социального партнёрства профессиональных учебных заведений с отечественными и зарубежными предприятиями на взаимовыгодной основе; увеличение доли практикоориентированной подготовки и создание при учебных заведениях профобразования собственных баз практик, оснащённых согласно требованиям современного производства; реализация государственной поддержки учащихся из малообеспеченных семей в получении профессионального образования; повышение социального статуса и улучшение социально-экономических условий жизнедеятельности преподавателей системы профессионального образования.

В России к особенным признакам модернизации системы профессионального образования в свою очередь можно отнести: разработку теоретико-методологических основ и научно-методического обеспечения процесса модернизации профессионального образования; обеспечение непрерывности профессионального образования; стандартизацию профессионального образования на основе компетентностного подхода; профилизацию обучения в старших классах общеобразовательной школы.

Наряду с особенными признаками модернизации систем профессионального образования Китая и России, существуют и общие тенденции процесса модернизации данных стран, к которым относятся: формирование нор-

мативно-правового обеспечения модернизации профессионального образования; децентрализация управления профессиональным образованием; повышение социального имиджа начального и среднего профессионального образования; развитие социального партнерства профессиональной школы с производством; ориентация подготовки специалистов в соответствии с требованиями рынка труда; формирование современной системы подготовки педагогических кадров для системы профессионального образования; укрепление учебно-материальной базы учреждений профобразования.

Для оптимизации модернизации системы профессионального образования в Китае, на наш взгляд, целесообразно использовать российский опыт, заключающийся в:

— стандартизации профессионального образования, определяющей основные цели и содержание образования в профессиональной школе и являющейся основой для объективной оценки уровня подготовленности выпускников к будущей профессиональной деятельности; профилизации обучения в старших классах общеобразовательной школы, способствующей укреплению связей между школами и учебными заведениями профессионального образования и более сознательному выбору профессии;

— проведении модернизации профессионального образования в России на основе глубоких теоретико-методологических исследований, позволяющих открыть закономерности развития профессионального образования

и более глубоко проанализировать и осмыслить проблемы в данной сфере.

— Российская сторона также может быть заинтересована в китайском опыте модернизации системы профессионального образования, особого внимания, на наш взгляд, заслуживают:

— механизм соучредительства образовательных учреждений с участием работодателей, органов муниципальной власти; использование различных форм социального партнерства учебных заведений профессионального образования и предприятий, основанных на взаимовыгодных условиях;

— принципы и порядок организации производственной практики учащихся на предприятиях и организации учебно-производственных площадок при образовательных учреждениях; режим присвоения выпускникам учебных заведений профессионального образования двух дипломов — образовательного диплома и трудовой аттестации.

Заключение

Образование как общественная подсистема находится в определенной зависимости от процессов, происходящих в конкретном обществе. Развитие науки и экономики, изменение модели традиционного производства предъявляют требования к конкурентоспособности кадров. Модернизация системы профессионального образования становится необходимостью во всём мире, в том числе в Китае и России.

Обобщение основных теоретических положений и выводов проведенного исследования позволило нам сделать следующее заключение:

1. В современном мире национальная безопасность и независимость государств неотделимы от уровня их технологического развития. Роль и значение каждой страны в мировой экономике находятся в прямой зависимости от того, насколько она владеет высокими технологиями. Изучение состояния образования в Великобритании, Франции, Германии, Южной Кореи и Японии позволяет констатировать, что конкуренция стран в экономической области сводится к борьбе за первенство в области науки и техники, следовательно, к конкуренции в области подготовки высококвалифицированных технических специалистов, компетентных в сфере решения системных практических задач. Стратегии развития профессионального образования в международном образовательном пространстве обусловлены рейтинговой оценкой стран мирового сообщества.

Литература:

1. Андреев А.Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа / А.Л. Андреев // Педагогика. — 2005. — № 4. — С. 19–27.
2. Анисимов, П. Ф. Среднее профессиональное образование в социально-экономическом развитии регионов. Образование в социально-гуманитарной сфере РФ / П. Ф. Анисимов // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2003. — № 2.

2. Модернизация профессионального образования в России идет по трем основным направлениям: социально-экономическое (определение стратегических целей профессионального образования, его влияние на национальную экономику, социальную структуру и социальное развитие общества, финансирование системы профобразования, обеспечение социальной защищенности её работников и образовательных учреждений); технологическое (разработка новых педагогических технологий, создание соответствующей учебно-материальной базы и ее инфраструктуры, научно-методическое сопровождение и повышение компетентности работников системы профобразования); педагогическое (решение частных образовательных и воспитательных задач, способствующих раскрытию потенциальных возможностей студентов, их самопознанию, самореализации и самоопределению).

3. Модернизация профобразования как фактор стратегического развития страны является первостепенной задачей для КНР. Образование уже не может ограничиваться «подтягиванием», оно должно работать на опережение. В новых социально-экономических условиях образовательные учреждения все в большей мере реализуют свои права в части академической и хозяйственной автономности, расширяют спектр образовательных и других услуг, предоставляемых населению и предприятиям различных организационно-правовых форм.

4. В поставленной перед системами профессионального образования России и Китая ситуации встает задача поиска оптимальной стратегии их реализации. В этой связи представляется не только целесообразным, но, и необходимым, обратиться к имеющемуся опыту развития и модернизации профессионального образования других стран с развитой рыночной экономикой. Это позволит если не избежать, то минимизировать возможные негативные последствия и ошибки, а также сопоставить собственные политические решения с опытом других и тем самым лучше оценить целесообразность и риски их принятия.

Исследование-сравнение систем образования этих двух стран обусловлено так же тем, что оба государства являются членами блока стран БРИКС, который, по мнению множества политологов мира, возможно, станет в будущем новой экономической элитой мира. Поэтому важно найти черты сходства между ними, и обучаясь на направлении «Педагогическое образование», было интересно заняться изучением именно сферы образования и обучения.

3. Анисимов, В. В. Развитие теории и практики начального профессионального образования в России: Дис. д-ра пед наук / О. В. Леднева — М., 2003.

Перспективы развития российско-китайских экономических отношений

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Цао Ян, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Куда сегодня бросить взгляд серьезному инвестору? Если верить Эдгару Мосту, управляющему директору Deutsche Bank AG, выбор не слишком обширный: «Смотрите, что происходит в мировой экономике, — сказал он, обращаясь к избранным представителям немецкой индустрии и бизнеса, участникам прошедшей в Берлине конференции «Новое право в России — шансы и риски для немецких предпринимателей». Традиционные азиатские рынки пали, американская экономика буксует, европейская спотыкается. Существуют лишь две страны в мире, развитие которых характеризуется стабильностью — это Китай и Россия».

В последние годы торгово-экономические отношения двух стран динамично развиваются. По данным главного таможенного управления КНР, в 2012 году торговый оборот России и Китая вырос в годовом исчислении на 11,2 % и достиг 88,16 млрд долларов. Лидеры России и Китая выражают уверенность в том, что к 2015 году страны способны довести товарооборот по меньшей мере до 100 млрд долларов, а к 2020 году — удвоить эту цифру.

Вообще говоря, вступление России в ВТО принесет торгово-экономическим связям двух стран больше пользы, чем вреда. Обе стороны должны, пользуясь благоприятным шансом, продолжать улучшать торговую структуру, наращивать сотрудничество в инвестиционной, экономической и технической областях, расширять сотрудничество в научно-технической и инновационной сферах, постоянно искать и культивировать новые точки развития двустороннего сотрудничества.

Стратегической задачей, стоящей перед Россией и Китаем, является конвертация достигнутого уровня политических отношений в результаты практического сотрудничества в экономической, гуманитарной и других сферах. В этих целях страны утвердили План действий по реализации положений Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой (2013–2016 годы) и определили следующие приоритетные направления взаимодействия по повышению совокупной государственной мощи двух стран и их международной конкурентоспособности:

1) сбалансированное наращивание количественных и качественных характеристик экономического сотрудничества: доведение объемов двусторонней торговли к 2015 году до уровня 100 млрд. долларов и к 2020 году — 200 млрд. долларов, диверсификация структуры товарооборота;

2) повышение эффективности механизмов российско-китайских инвестиционных форумов и ускорение реализации Программы российско-китайского инвестиционного сотрудничества в целях существенного наращивания взаимных инвестиций;

3) Расширение использования национальных валют, как во взаимной торговле, так и в сфере прямых инвестиций и кредитования;

4) активизация сотрудничества в сфере энергетики, в том числе в нефтяной, газовой, угольной отраслях, а также в области электроэнергетики и использования альтернативных источников энергии. Обеспечение совместными усилиями энергетической безопасности друг друга, региона и мира в целом;

5) продолжение тесного взаимодействия в области мирного использования атомной энергии;

6) интенсификация разработки и реализации российско-китайских программ освоения и использования лесных ресурсов, развитие торговли и инвестиционного сотрудничества в области лесного хозяйства;

7) развитие сотрудничества в аграрной сфере, включая торговлю сельскохозяйственной продукцией, взаимные инвестиции в сельское хозяйство, ветеринарный и фито-санитарный контроль;

8) углубление кооперации в высокотехнологичных отраслях, содействие двустороннему научно-техническому сотрудничеству — начиная с проведения совместных исследований и разработки инновационных продуктов и заканчивая их коммерциализацией и внедрением в промышленное производство;

9) наращивание потенциала регулярных встреч руководителей регионов России и Китая, усилий по выполнению Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири России и Северо-Востока КНР; расширение рамок межрегионального сотрудничества, повышение практической отдачи межрегиональных связей;

10) дальнейшее повышение эффективности имеющихся и создание по мере необходимости новых диалоговых механизмов в целях углубления взаимодействия в районе границы России и Китая;

11) Обеспечение поступательного развития трансграничной транспортной инфраструктуры, усиление сотрудничества в области транзита китайских грузов через сеть российских железных дорог и через порты Дальнего Востока России;

12) эффективная реализация Плана действий по развитию российско-китайского взаимодействия в гуманитарной сфере на среднесрочную перспективу, успешное проведение мероприятий Года китайского туризма в России

Стоит отметить, что вместе с постоянным развитием двусторонних торгово-экономических отношений, Россия и Китай обосновываются в Евразии, открыты миру, играют конструктивную роль в межрегиональном экономическом сотрудничестве и управлении глобальной

экономикой. От ШОС до БРИКС, от АСЕАН до «Группы 20», Россия и Китай действуют в одном направлении, придерживаются духа взаимной выгоды и выигрыша, укрепляют взаимодействие и сотрудничество в рамках многосторонних механизмов, совместно преодолевают финансовый кризис, глобальные вызовы, связанные с безопасностью энергетических ресурсов, играют надлежущую роль для стимулирования процветания евроазиатского региона, а также для стабильного развития мировой экономики.

Литература:

1. Лицзин Цзе: китайско-русских отношений [J] Китайский дипломатический, 2009 (12): 36.
2. Dong Zunhua: тенденции развития торговли между Китаем и Россией и экономических отношений [J] пограничной экономики и культуры, 2009 (1): 55–56.
3. Сен: Китайско-русский торгово-экономическое стратегия сотрудничества обновление: Суть Актуальность и меры противодействия [J] теоретическое наблюдение, 2010,3 (39): 56.
4. Лу Nanquan: положение торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией некоторый анализ [J] Россия, Центральная Азия и Восточная Европа рынка, 2009 (7): 1.
5. Ху Цзиньтао и В. Путин: Россия Совместное заявление [R / OL].2007–3–27 [2007–12–9].

Экономические отношения Китая с Россией

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Цао Ян, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Экономическое развитие КНР и активное использование внешних факторов обусловили потребность в стабильном торгово-экономическом сотрудничестве с Россией.

Основные преимущества китайско-российского торгово-экономического сотрудничества.

1. между странами созданы благоприятные политические отношения и совершенный механизм сотрудничества. Так, в рамках формата регулярных встреч глав правительств создано 11 подкомиссий по ведущим отраслям и направлениям китайско-российского сотрудничества. Страна́ми создан механизм консультаций по разнообразным направлениям сотрудничества, в таких сферах, как, например, инвестиции, по упорядочению торговли, по порядку разрешения торговых споров, а также — крайне важно — в сфере приграничного и межрегионального сотрудничества.

2. существует взаимодополняемость в индустриальной структуре. Так, Россия имеет преимущества в энергетике, тяжелой промышленности и высоких технологиях, а у Китая сегодня достигнут высокий уровень машиностроения, производства текстиля, бытовой техники и телекоммуникаций. Стороны, путем диверсифицированного сотрудничества и соединения своих преимуществ и развития торгово-экономического сотрудничества, способны совместно достигнуть новых позиций в международной и межрегиональной конкуренции.

3. большая емкость рынка. В 2009 г. ВВП Китая достиг 33,5 триллионов китайских юаней (рост на 8,7 %), инвестиции в основной капитал составляют 22,5 триллионов китайских юаней (что означает рост на 30,1 %), а общий товарооборот достиг 2,2 триллионов долл.. А ВВП России в 2009 г. достиг 1,3 триллионов долл. Большая рыночная емкость двух стран является платформой для оборота товаров, ресурсов, технологий и финансовых средств.

4. важным преимуществом китайско-российского торгово-экономического сотрудничества является созданная для него эффективная законодательная база двух стран. Начиная с 1992 года по настоящее время правительства двух стран подписали Соглашение о торгово-экономических отношениях, Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций и ряд других межправительственных соглашений, что заложило крепкую основу для двустороннего торгово-экономического сотрудничества.

В 2009 г. двусторонняя торговля подверглась серьезным испытаниям, но ранее созданный фундамент сотрудничества двух стран оказался достаточно прочным. Например, улучшается торговая структура, объем импорта машиностроительной продукции Китая из России уже растет третий год подряд. Китай занял первое место среди импортеров России. Прямые инвестиции (вне финансов) Китая в Россию выросли на 73,5 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Беспреце-

дентный масштаб финансового сотрудничества наблюдается в двусторонних отношениях, быстро развивается торговое финансирование. Успешно продвигается реализация таких крупных проектов, как китайско-российский нефтепровод и АЭС «Тяньвань». Ряд проектов, таких как строительство в России цементных заводов, электростанций, жилых домов, автодорог и портов, запускается в порядке очереди. Товарооборот вырос на 63,9 % и достиг 12 млрд. долл.

В 2009 г. объем инвестиции Китая в Россию составили 9,7 млрд. долл., среди них 9,3 млрд. долл. являются финансовыми инвестициями. У сторон существует большой потенциал в области инвестиции вне финансов. Так, сегодня российская сторона усилила работу по освоению Дальнего Востока и Сибири, Китай также реализует план возрождения старой промышленной базы своих северо-восточных провинций. В 2008 г. главы наших государств утвердили Программу сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока Китая, а это принесет новые возможности для взаимных инвестиций и технико-экономиче-

ского сотрудничества. В 2009 году во время визита Заместителя председателя Китая Си Диньпина в Россию, предприятия двух стран во Владивостоке и в Москве подписали более 20 соглашений и контрактов, касающихся сотрудничества в ряде областей — таких, как строительство электростанций, реконструкция морских портов, развитие сельского хозяйства и освоение минеральных ресурсов, сотрудничество в лесной и т. д. Кроме того, китайская сторона желает развивать сотрудничество с Россией в области инфраструктуры, участвовать в строительстве объектов саммита АТЭС во Владивостоке 2012 г. и зимней Олимпиады в Сочи 2014 г..

Российско-китайские отношения развиваются также в рамках многосторонних групп и организаций. Важнейшими из них являются ШОС (где Индия имеет статус наблюдателя) и БРИК. ШОС для России и Китая — важнейший механизм согласования интересов в Центральной Азии. Здесь интересы России и Китая полностью совпадают. И Москва и Пекин хотели бы, чтобы государства Центральной Азии были стабильными, сохраняли светские режимы и успешно развивали свою экономику.

Литература:

1. Мамаева, Н. Л. Современные историки КНР о республиканском периоде истории Китая (1912–1949). От старых стереотипов к новым подходам // Новая и новейшая история. — 2009. — №6. — с. 127–138.
2. Мировая экономика: учебник/ под ред. А. С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2007. с. 860
3. Торгово-экономическое сотрудничество России и КНР. Гатаганова Ф. // Мировая экономика и международные отношения. 2008. — №2. — с. 225–228.
4. Фомичев, В. И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006.
5. <http://www.rbc.ru/>
6. <http://pribaikal.ru/rus-china-item/article/4180.html>
7. <http://rus.ruvr.ru>

Диспропорции денежной сферы стран Таможенного союза

Гулиев Орхан Фахрaddin оглы, аспирант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Статья посвящена анализу диспропорций в денежной сфере стран Таможенного Союза. В статье проведен краткий исторический обзор становления координации валютно-финансовой политики трех стран, выделены национальные особенности и современные проблемы. Кроме того проведен анализ современного состояния финансовых систем трех стран.

Ключевые слова: финансовая политика, валютная политика, Таможенный союз, Евразийский экономический союз.

Актуальность исследования. За последнее время в результате последствий мирового финансового кризиса пристальное внимание юристов и экономистов обращено на развитие финансовых рынков в глобальном и региональном их срезе, что обусловлено требованиями к предупреждению системных рисков, повышению качества кросс-секторального надзора, обеспечению финансовой

стабильности. Относительно данных условий, происходящие сегодня изменения в части становления наднациональных механизмов правового регулирования финансовых рынков государств-участников Таможенного союза и Единого экономического пространства (далее — ТС/ЕЭП) выглядят логичными и своевременными, тем более, если учитывать запланированное начало функциониро-

вания с 1 января 2015 года Евразийского экономического союза.

Исключительно важную роль в механизмах интеграции призваны играть инструменты валютно-финансового сотрудничества как важнейшие методы активизации экономического взаимодействия интегрирующихся государств. Методы и инструменты валютной политики играют системообразующую роль в экономическом взаимодействии интегрирующихся стран.

Следовательно, отношение государств-участников ЕЭП к проблемам национальных валют и развития методов и инструментов валютной политики является наиболее актуальным вопросом в условиях ЕЭП.

На сегодня экономика России Казахстана и Белоруссии, как основы Евразийского экономического союза, находятся в состоянии существенных диспропорций. К 2025 году предстоит их выровнять в основном за счет интенсивных налоговых стимулов и обильного дешевого кредитования. Решить указанные проблемы можно путем создания единой финансовой системы.

Экономический потенциал трех стран высок. По суммарному показателю они занимают восьмое место в мире по территории с общим населением 170 млн человек.

Здесь сосредоточены 1/5 мировых запасов газа, 15 % мировой нефти, а финансовая емкость оценивается в 2 трлн долларов. Предполагаемый экономистами совокупный экономический эффект позволит достичь общего ВВП в объеме 900 млрд долларов. Но пока главная проблема в том, что правила на всех этих рынках у трех стран разные.

Первые попытки наладить координацию валютно-финансовой политики были предприняты странами СНГ еще в начале 90-х годов. Так, в 1993 г. был образован Межгосударственный банк СНГ, а в 1994 г. заключено Соглашение о Платежном союзе. Уже в 1998 г. было создано Союзное государство России и Беларуси, в рамках которого активно прорабатывался проект перехода на единую наднациональную валюту. Следом, в 2001 году началась разработка проекта интегрированного валютного рынка СНГ, который основывался на базе объединения электронных торговых систем, бирж стран СНГ. Но результаты по ряду объективных и субъективных причин продвижение вперед в области валютной интеграции шло очень медленно, и ее результаты оставались весьма скромными.

В рамках формирования и реализации валютной политики стран ТС можно выделить следующие этапы, различающиеся как целями ее осуществления, так и используемыми инструментами:

1-й этап (1992–1997 гг.). Для этого периода в условиях глубокого экономического кризиса, отсутствия постоянного притока иностранной валюты за счет экспортных операций и увеличения внешней задолженности для стран ТС было характерно:

1) в Беларуси — рыночный, и инвестиционный, а затем официальный, курс по неторговым операциям, курс на услуги министерства транспорта и связи, курс не-

коммерческих банков; в России — коммерческий, официальный, биржевой, затем и рыночный (до мая 1992 г.)

2) введение ограничений на приобретение валюты предприятиями и организациями, использующими в своей деятельности импортируемые товары (Беларусь)

3) установление валютных ограничений в виде норматива обязательной продажи экспортной выручки (Беларусь, Казахстан, Россия); максимального объема ввоза-вывоза наличной валюты из страны (Беларусь, Россия).

4) введение валютных коридоров (Беларусь, Россия) [3]

2-й этап (1997–1999 гг.). В этот период в странах ТС происходила девальвация национальных валют, расширялись валютные коридоры и происходило ужесточение валютных ограничений. Эти процессы были обусловлены как действием внешних факторов в виде кризиса в странах Юго-Восточной Азии и оттока в этой связи средств нерезидентов из развивающихся рынков, так и усугублением внутренних экономических проблем, и дефицитностью бюджетных систем. [3]

В Казахстане вновь был введен норматив обязательной продажи экспортной выручки в размере 50 %, но одновременно был осуществлен переход к свободно плавающему валютному курсу.

В России в августе–сентябре 1998 г. валютный курс доллара вырос более чем в 2,5 раза. В то же время Россией на фоне ужесточения валютного регулирования в целях стимулирования притока иностранной валюты в 1998 г. был осуществлен допуск нерезидентов на рынок долгосрочных государственных ценных бумаг. [3]

3-й этап (2000–2008 гг.). В первой половине 2000-х гг. началась политика либерализации валютного регулирования и контроля, проводимая странами ТС. В частности, в Казахстане была отменена таможенная пошлина в размере 1 %, взимаемая при ввозе иностранной валюты юридическими лицами. В первой половине 2000-х гг. был расширен перечень оснований для приобретения юридическими лицами-резидентами иностранной валюты и упрощена процедура лицензирования валютных операций, а во второй половине 2000-х гг. лицензирование операций, связанных с движением капитала и открытием счетов в иностранных банках, было отменено. Были также сняты все ограничения по конверсионным операциям организаций на внутреннем валютном рынке, и увеличена норма вывоза наличной валюты физическими лицами-резидентами без подтверждающих документов с 3 до 10 тыс. долл. [3]

В России физическим лицам была предоставлена возможность проводить переводы из страны (или в страну) в сумме, не превышающей 75 000 долл. США; юридические лица получили право применять уведомительный порядок осуществления операций при получении или возврате ими валютных кредитов и займов от нерезидентов сроком более 180 дней, а также при осуществлении прямых иностранных инвестиций в страны СНГ в размере не более 10 млн долл.; был упрощен порядок пере-

вода иностранной валюты при приобретении предприятий в странах СНГ (если доля была не менее 10 %), была отменена обязательная продажа валютной выручки и др. [3]

4-й этап (2009 г. — настоящее время). В связи с снижением темпов роста экспорта и увеличением объема импорта (прежде всего, потребительских товаров), характерное для всех стран ТС. В России с 2011 г. наблюдается замедление темпов роста экспорта товаров, составившее в 2012 г. 2 %, а в 2013 г. 0,3 %, тогда как импорт за этот же период вырос на 5,4 и 18 % соответственно. Как следствие, в преобладающем большинстве стран СНГ существенно сократился приток иностранной валюты.

Для пополнения официальных резервов и регулирования валютного курса в большинстве стран были сохранены действующие, а также введены новые валютные ограничения. Для предотвращения оттока иностранной валюты в странах ТС сохраняются ограничения на ввоз-вывоз наличной валюты резидентами и нерезидентами:

— Беларусь: ввоз-вывоз наличной национальной или иностранной валюты (в том числе дорожных чеков) через таможенную территорию Таможенного союза в размере, превышающем сумму, эквивалентную 10 000 долл., подлежит обязательному декларированию; вывоз наличной иностранной валюты в сумме, эквивалентной до 3 000 евро, не подлежит декларированию, от 3 000 до 10 000 — подлежит обязательному декларированию, а при вывозе свыше 10 000 евро требуется наличие разрешительных документов; ввоз-вывоз наличной национальной валюты допускается в пределах сумм, не превышающих 500 минимальных заработных

— Казахстан: ввоз-вывоз резидентами или нерезидентами наличной национальной или иностранной валюты (в том числе дорожных чеков) в размере, превышающем сумму, эквивалентную 10 000 долл., подлежит обязательному декларированию;

Россия: ввоз-вывоз резидентами или нерезидентами наличной национальной или иностранной валюты (в том числе дорожных чеков) в размере, превышающем сумму, эквивалентную 10 000 долл., подлежит обязательному декларированию; [3]

Банк России в 2008 г. выступал преимущественно в качестве нетто-продавца валюты (объем нетто-продажи равнялся 69,2 млрд долл.), но с 2009 г. перешел в категорию нетто-покупателя валюты: объем нетто-покупки составил в 2009 г. 17,2 млрд долл., в 2010 г. — 34,1 млрд долл., в 2011 г. — 12,4 млрд долл., в 2012 г. — 7,6 млрд долл. При этом объем продаж иностранной валюты составил в 2010 г. 11,8 млрд долл., 2011 г. — 12,4 млрд долл., в 2012 г. — 5,6 млрд долл. Однако в 2013 г. Банк России вновь был вынужден проводить активные интервенции. [3]

В результате ухудшения состояния платежных балансов и активных валютных интервенций в странах ТС к началу 2014 г. сократились официальные валютные резервы. В то же время при положительной динамике величины валютных резервов в Беларуси в 2012–2013 гг. в

2012 г. величина резервов обеспечивала только двухмесячный импорт страны, а в 2013 г. резервы уменьшились почти на 18 %. [3]

Существующий дисбаланс величины официальных валютных резервов делает невозможным проведение валютной интеграции стран ТС в части создания единой резервной валюты, а также в совокупности с существенно различающимися ставками денежного рынка создает сложности при осуществлении взаимных расчетов между двумя отдельными странами посредством национальных валют, тогда как это могло бы снизить зависимость экономик стран ТС от курсов доллара и евро. Вопрос об общем валютном регулировании и введении единой валюты Беларуси, Казахстана и России в рамках Таможенного союза находится в стадии обсуждения. [3]

В настоящее время Беларусь, Россия и Казахстан достигли внутренней конвертируемости национальных валют, курс которых теперь складывается на внутреннем валютном рынке на основе спроса и предложения, а официальный курс определяется через рыночный. Основу валютного рынка этих стран составляет организованный биржевой валютный рынок, совершенствуются и расширяются операции на межбанковском валютном рынке.

Определяющим фактором развития рынков валюты стало применение современных технологий и новых финансовых инструментов в торговле национальной валютой. В современных условиях в России, Беларуси и Казахстане интерес к валютно-финансовому сотрудничеству со стороны государства и бизнеса заметно вырос. Это обусловлено уязвимостью переходной экономики и высоким уровнем взаимной этих зависимости стран, что и показал кризис 2008–2009 гг.

Так, в условиях посткризисной экономики 2010 года в России, Беларуси и Казахстане стали увеличиваться объемы промышленного и сельскохозяйственного производства, транспортных перевозок и розничного товарооборота. Отметим, что в тот период курсы национальных валют по отношению к доллару США были относительно устойчивые, а также, увеличивались номинальные денежные доходы населения и заметно снизились темпы инфляции.

В рассматриваемых странах достаточно широко используются валютные ограничения (табл. 1).

Так, только в Республике Беларусь используются такие валютные ограничения как обязательная продажа валютной выручки субъектами хозяйствования (отменена в Казахстане в 1999 г., в России — в 2006 г.), ограничения по открытию счетов резидентами в иностранных банках, необходимость предъявления паспорта при покупке физическими лицами (резидентами и нерезидентами) иностранной валюты через банки. [1]

Режим валютного регулирования В Республике Беларусь отмечается жестким контролем за оттоком капитала из страны и ныне содержит ряд существенных ограничений по текущему счету платежного баланса. Такие, как:

Таблица 1

Сравнительный анализ направлений валютного регулирования в странах ЕЭП

Валютное регулирование	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Определение направлений валютного регулирования и принятие конкретных инструкций	Национальный банк Республики Беларусь	Национальный банк Республики Казахстан и Министерство финансов Республики Казахстан	Центральный банк России Правительство Российской Федерации
Режим валютного курса	Фиксированный, привязка к корзине валют, переход к управляемому плаванию с 1.01.2012	Плавающий валютный курс	Управляемое плавание валютного курса
Ограничения по текущим валютным операциям, в том числе	Используются	Нет	Нет
1. Ограничения по суммам авансовых платежей связанным с импортом товаров и услуг	Используются	Не применяются	Не применяются
2. Ограничения по открытию счетов резидентами в иностранных банках	Требуется разрешение Национального банка	Нет	Нет
Покупка-продажа физическими лицами (резидентами и нерезидентами) иностранной валюты через банки	Без ограничений по суммам, необходимо предъявление паспорта	Без ограничений	Без ограничений
Покупка-продажа хозяйствующими субъектами-резидентами иностранной валюты через банки	Целевой характер покупки, использование в течение 7 дней	Свободно	Свободно
3. Ограничения по открытию счетов нерезидентов в отечественных банках	Нет	Нет	Нет
Проведение операций, связанных с движением капитала	Требуется разрешение Национального банка	Обязательна проверка обоснованности операции (валютного договора) Национальным банком	Не требуется разрешение Центрального банка

— лимитированы сроки завершения внешнеторговых операций;

— установлены разрешающие критерии авансовых платежей по импорту;

— существует механизм целевой покупки иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и институт обязательной продажи. [6]

По информации центральных (национальных) банков, в странах ЕЭП действуют различающиеся нормативные требования по переводам денежных средств физических лиц. Различия в валютном регулировании. Конкретные формы общей валютной политики.

Рассмотрим анализ денежной сферы стран ТС. Отсечение финансовых систем стран ЕЭП от существующих ныне зависимостей по линии кредитных рейтингов, внешнего банковского фондирования, волатильности бир-

жевых рынков и ненадежных резервных активов позволит в значительной мере минимизировать негативное влияние турбулентной мировой финансовой системы. Станет возможным построение в рамках ЕЭП если не автономной, то относительно надежно защищенной финансовой системы, в которую не будут встроены очаги постоянной дестабилизации, связанные с внешними факторами риска.

Важным критерием интеграции, на наш взгляд, выступает также достаточность золотовалютных резервов страны (международных резервных активов). Достаточность золотовалютных резервов стран определяется объемом, необходимым для обеспечения импорта и выполнения внешних обязательств. [4] Согласно методологии МВФ, для стран, экспортирующих товары с высокой волатильностью цен, рекомендуемым значением является объем резервов, равный шестимесячному импорту.

Внешнеторговый оборот реет блики Казахстан с Россией и Беларусью в 2012 г. составлял 18 % от ее общего объема внешней торговли. У Республики Беларусь объем внешней торговли товарами со странами-членами

ЕЭП за 2012 г. составил 48 % от общего объема внешней торговли. У России внешнеторговый оборот с Беларусью и Казахстаном в указанном периоде составлял 6 % в общем объеме товарооборота.

Таблица 2

Динамика международных валютных резервов России, Казахстана и Белоруссии в 2009–2012 гг.

Дата	Международные резервы, млн дол США		
	В том числе		
	Россия	Казахстан	Беларусь
01.01.2009	426 281	19872	3061.1
01.01.2010	439 450	23091	5652.5
01.01.2011	479 379	28275	5030.7
01.01.2012	498 649	29322	7915.9
01.01.2013	537818	28280	8095.0

Источник: [12,13,14]

В Республике Беларусь уровень золотовалютных резервов (международных резервных активов) долгое время не обеспечивал даже трех месячный товарный импорт. В конце 2011 г. они покрывали менее 2 месяцев товарного импорта. Ситуация несколько улучшилась в ноябре 2011 г., после продажи Беларусью России 50 % (или оставшейся половины) акций ОАО «Белтрансгаз». Так, международные резервные активы на 01.01.2012 г. составили 7915,9 млн долл., на 01.01.2013 г. — 8095 млн долл. (табл. 2). В России объем золотовалютных резервов покрывает около 14 месяцев товарного импорта, в Казахстане — около 7 месяцев. При этом по сравнению с Беларусью Казахстан и Россия имеют устойчивое положительное сальдо внешней торговли. [10]

Поэтому нельзя не согласиться с выводами специалистов о необходимости введения для стран ЕЭП, дополнительно к маастрихтским, критерия достаточности золотовалютных резервов. Данный критерий необходим в условиях недостаточной диверсифицированности экспорта, что особенно важно для Республики Беларусь.

Очень интересным на наш взгляд является мнение исследователя И. Г. Суворова, который полагает, что важнейшей задачей интеграционных процессов в ЕвразЭС является создание крупных финансовых компаний, банков, валютных и фондовых бирж. [10] В частности, интеграционные группировки на евразийском пространстве должны иметь собственные сильные банки с широким набором функций, ориентированные в первую очередь на развитие интеграционных процессов и способные финансово их поддерживать.

Кроме того, очень важным аспектом в рамках развития интеграционных процессов является оценка возможностей стран-партнеров по выполнению ими внешних обязательств.

Динамика показателя «отношение валового внешнего долга к ВВП» в России, Казахстане, Беларуси в 2011–2012 гг. (рис. 1) отражает относительную внешнюю стабильность только в экономике России. Данный показатель свидетельствует о росте валового внешнего долга в Республике Беларусь.

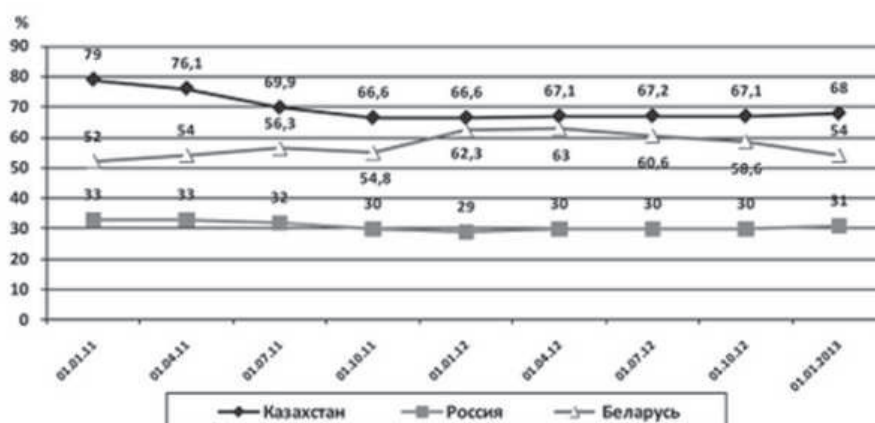


Рис. 1. Динамика показателя «отношение внешнего долга к ВВП» в России, Казахстане, Беларуси в 2011–2012 гг.

В Казахстане, где в 2012 г. вышеназванным параметр превышал значение экономической безопасности, принятое в мировой практике (55 % к ВВП). На начало 2013 г. в Беларуси показатель «отношение внешнего долга к ВВП» снизился до 54 %. [8]

Либерализация взаимной торговли быстро принесла плоды, но позитивный эффект оказался краткосрочным. Основная причина — различия в макроэкономических условиях.

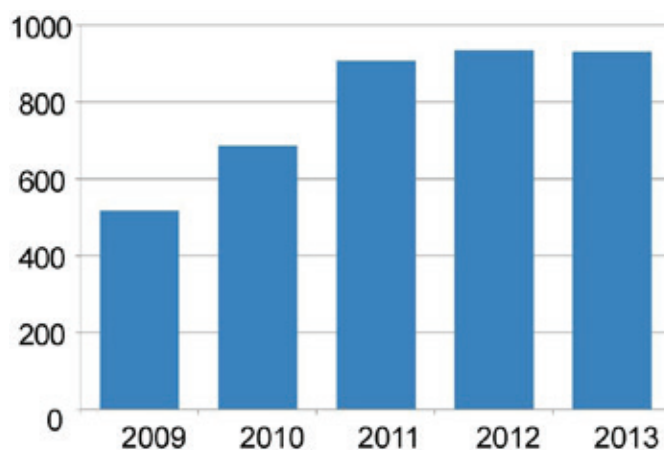


Рис. 2. Динамика торговли стран ТС/ЕЭП с третьими странами, \$ млрд

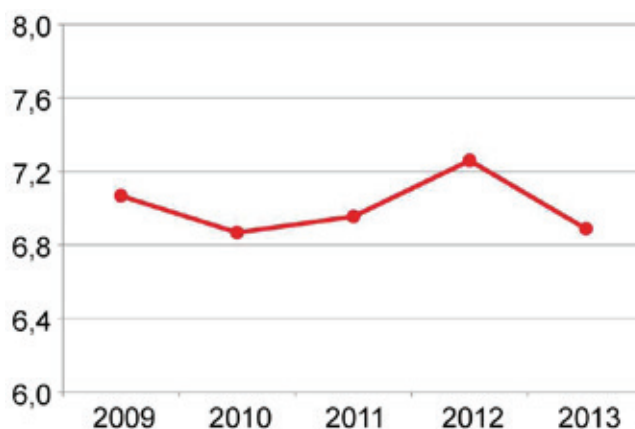


Рис. 3. Взаимная торговля стран ТС/ЕЭП в % к торговле с третьими странами

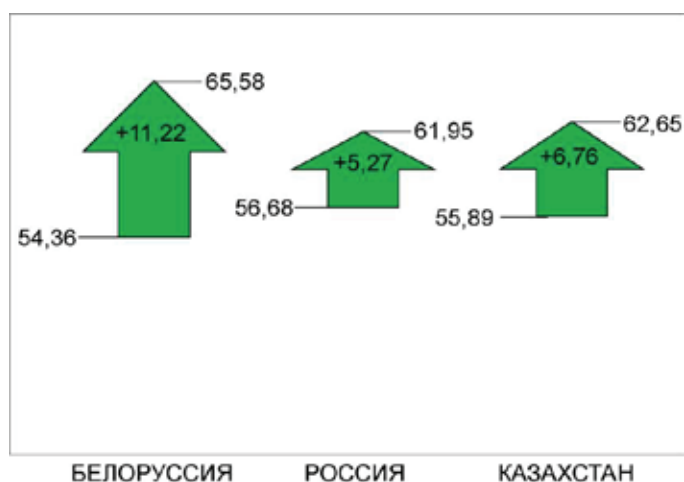


Рис. 4. Совокупное приближение к «передовому рубежу» Doing Business в 2009–2013 гг., %

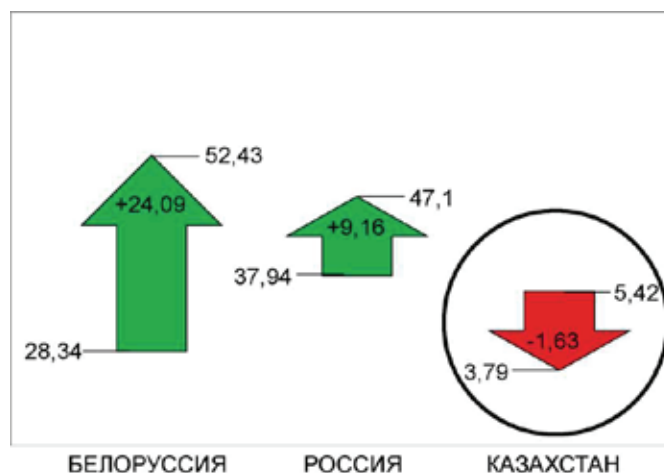


Рис. 5. Приближение к «передовому рубежу» Doing Business во внешней торговле в 2009–2013 гг., %

Как показывает график на рисунке 3 в 2013 году наблюдаем существенное снижение показателя взаимной торговли стран ТС/ЕЭП к торговле с третьими странами.

Только за семь месяцев 2014 года из России в Казахстан завезено продукции в три раза больше, чем экспортировано, а с Беларусью этот разрыв увеличился в восемь раз.

Т. е. свободная торговля не стала локомотивом реформ и экономического роста как в России, та и в Казахстане и Белоруссии. Улучшение предпринимательского климата на сегодняшний момент происходит неравномерно.

До 2013 года Россия была донором ТС/ЕЭП. Расходы компенсировались изъятиями по рынку нефти

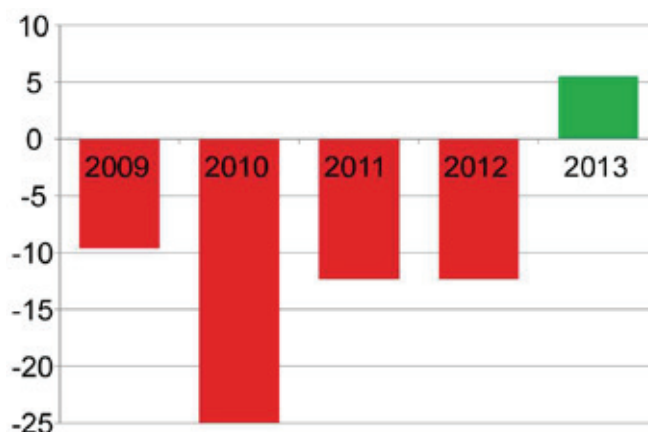


Рис. 6. Сальдо расчетов России с Беларуссией и Казахстаном, млрд руб.

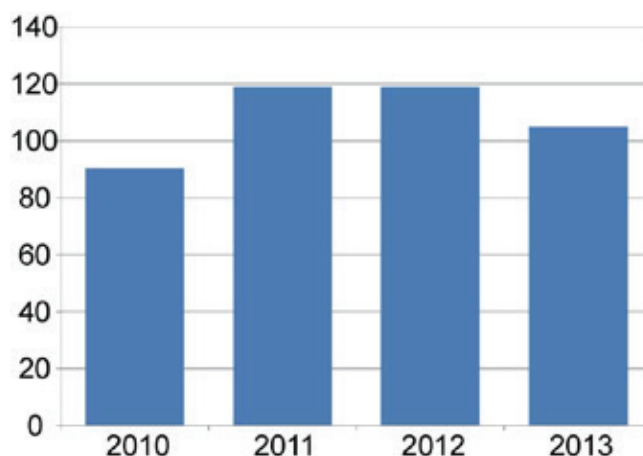


Рис. 7. Доходы России от экспорта нефтепродуктов из Беларуссии, млрд руб.

Положение договора ЕАЭС о согласовании макроэкономической политики — был правильным шагом, однако не все страны ЕАЭС вписываются в жесткие критерии.

На сегодняшний день денежно-кредитная политика стран останется независимой

Таблица 3

Ключевые макроэкономические показатели стран ЕАЭС

	Белоруссия		Казахстан		Россия	
	2011–2013 (min max)	2014 (прогноз)	2011–2013 (min max)	2014 (прогноз)	2011–2013 (min max)	2014 (прогноз)
Госдолг	36,7 45,9	34,4	10,4 13,5	13,3	11,7 13,4	13,0
Дефицит бюджета	-1,0 +4,2	-2,9	-2,9 -2,1	н/д	-1,3 +1,5	-0,7
Инфляция	16,5 108,7	16,3	4,8 7,4	10,1	6,1 6,6	5,8
Динамика ВВП	0,9 5,5	1,6	6,0 7,5	5,7	1,3 4,3	1,3
Рейтинг Moody's	В3/негативный		Вaa2/позитивный		Baa1/пересмотр	

Можно отметить, что различия в показателях внешнего сектора слишком велики. Кроме того, не ясен механизм согласования курсовой политики.

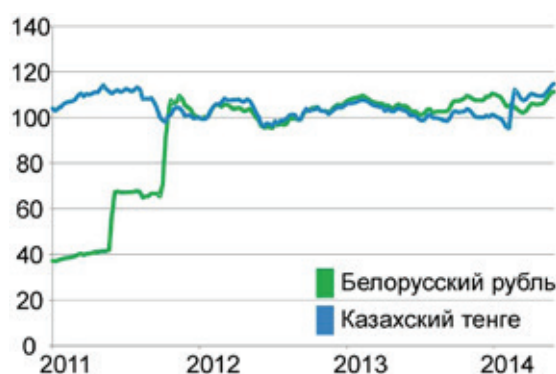


Рис. 8. Динамика курсов валют к рублю

Таблица 4

Показатели внешнего сектора, \$ млрд

Страны ЕАЭС	Белоруссия	Казахстан	Россия
Среднее сальдо платежного баланса в 2009–2013 гг., \$ млрд	-5,9	0,1	60,2
Золотовалютные резервы (ЗВР) на 01.04.2014 г., \$ млрд	6,7	24,5	509,6
ЗВР к объему месячного импорта, %	3,9	7,5	12,3

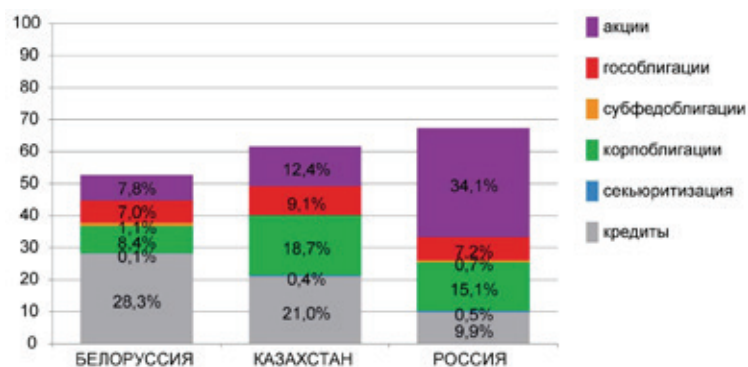


Рис. 9. Объем финансового рынка в % к ВВП

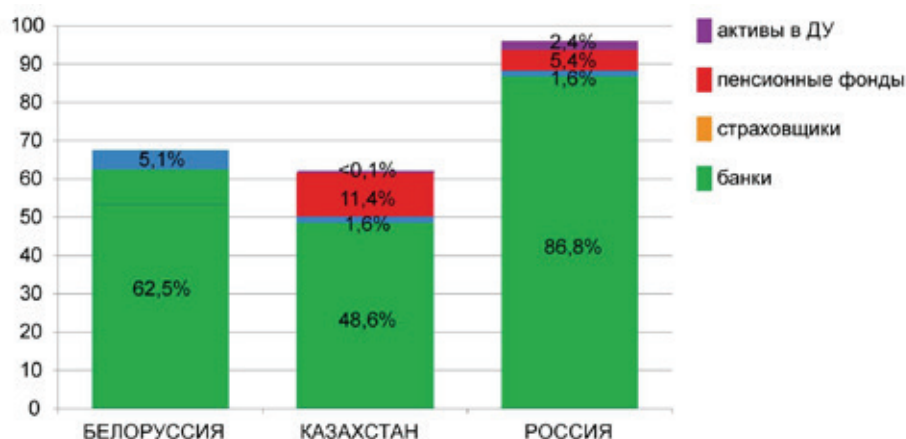


Рис. 10. Инвестиционные ресурсы в % к ВВП

Таблица 5

Характеристики регулятивной среды и инфраструктуры финансовых рынков

	Белоруссия	Казахстан	Россия
Мегарегулятор	-	+	+
Центральный контрагент	+	+	+
Накопительная пенсия	-	+	+
Национальные рейтинговые агентства	-	+	+
Euroclear/Clearstream	-	+	+
Мин. капитал банка, \$ тыс.	34 056	55 179	8 739
Мин. капитал брокера/дилера, \$ тыс.	45	4 088*	1 020
Мин. капитал УК, \$ тыс.	743	3 066*	1 020

Таким образом, наиболее важными мерами в области валютно-финансового сотрудничества стран ЕЭП в ближайшей перспективе должны выступать следующие.

Расширение использования национальных валют во взаимной торговле. Необходимо создание условий для заключения контрактов в национальных валютах. Для этого необходима система текущих курсовых котировок национальных валют Беларуси, России и Казахстана и их информационное обеспечение.

Создание консолидированного валютно-финансового и информационного рынка трех стран, что значительно расширит возможности национальных предприятий и финансовых институтов, будет способствовать укреплению их конкурентных позиций в мире.

Определение важнейших проблем, которые существуют в отдельных странах в области валютного регулирования и регулирования потока капиталов. Необходима унификация правил проведения валютных операций как для резидентов, так и для нерезидентов.

Литература:

1. Гинзбург, Ю. В. Эволюция форм экономической интеграции на постсоветском пространстве // Реформы и право. 2013. №3.
2. Глазьев, Ю. С. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции. Научный доклад. — М., 2013.
3. Голодова, Ж. Г., Ранчинская Ю. С. Валютная политика в странах СНГ: основные проблемы и тенденции реализации.
4. Дробышевский, С. М. Количественные измерения денежно-кредитной политики Банка России, издат. «Дело» РАНГИГС, 2011, 392 с.
5. Иванов, И. Д. Россия в глобальном мире: 2000–2011: Хрестоматия в 6 томах. / Раздел 4. Россия и глобальные экономические тенденции. Рубль — валюта международного резерва и платежа? — М.: Аспект Пресс, 2012. — 1440 с. с. 1047–1049
6. Козырин, А. Н. Пределы наднационального регулирования в Едином экономическом пространстве ЕврАзЭС // Реформы и право. 2013. №3.

7. Миркин, Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски — М.: GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011. — 480 с.
8. Оразалиев, А. А. Перспективы расширения Таможенного союза ЕврАзЭС: среднеазиатское направление / А. А. Оразалиев // Современная экономическая теория и поиск эффективных механизмов хозяйствования: Материалы Международной научно-практической конференции 15–16 марта 2013 г. — Симферополь, 2013. — 467 с.
9. Пашенко, А. В. Институты ЕврАзЭС: Межгосударственный Совет и Высший Евразийский экономический совет // Реформы и право. 2013. №3.
10. Суворов, И. Г. Об интеграции в валютно-финансовой сфере на постсоветском пространстве / И. Г. Суворов // Банковское дело. — 2010. — N 11. — с. 63–65.
11. Хрипкова, Л. Н. Таможенный союз ЕврАзЭС как основной реинтеграционный проект на постсоветском пространстве и перспективы его расширения / Л. Н. Хрипкова // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. — (52) УЭКС, 4/2013. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-52-522013/item/2115-2013-04-29-08-33-33>.
12. Официальный интернет-ресурс Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
13. Официальный интернет-ресурс Национального банка Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>
14. Официальный интернет-ресурс Национального банка Республики Казахстан. Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

Трудовая иммиграция и экономический рост: проблемы и следствия асинхронности динамики (на примере Европейского Союза)

Козлова Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный университет путей сообщения

Поствоенная Европа столкнулась с социально-экономическими вызовами собственной трансформации из региона активной эмиграции в регион притяжения иностранной рабочей силы глобального значения [1]. Этот продолжительный процесс затрагивал регионы европейского континента неравномерно, в различные исторические периоды и фазы экономического развития.

Целью проведенного исследования было определение основных трендов миграционной динамики в странах ЕС-28 на основе оценки макроэкономического влияния иммиграции в статике и динамике (2000–2013 гг.).

Для проведения исследования была использована статистическая информация государств Европейского Союза [2] (в том числе и Национальной статистики отдельных стран до момента их вступления в ЕС). Перед проведением исследования была сформирована система макроэкономических показателей для каждого государства ЕС-28 (а также Турции) в 2000, 2002, 2004, 2006, 2008, 2010 и 2013 гг. [3]

Данная система включала показатели: динамика экономического роста, ВВП, безработица, численность рабочей силы, доля населения в возрасте более 65 лет, численность трудовых мигрантов, доля рабочей силы в населении страны, производительность труда в экономической системе страны, численность рабочей силы страны без учета трудовых мигрантов, возможная потеря/рост ВВП (ППС) в случае отсутствия трудовой иммиграции в стране.

В ходе проведенного исследования макроэкономические показатели стран ЕС-28 были протестированы по

11 критериям с начислением определенного количества баллов в случае соответствия критерия заданному значению. Совокупные результаты оценки экономического значения трудовой миграции в странах ЕС в динамике за период 2000–2013 гг. приведены в таблице 1.

По результатам проведенной оценки (таб.) очевидно, что максимальным усредненным показателем экономического значения трудовой миграции обладают экономически развитые государства «старой» Европы, в то время как экономическая роль трудовой миграции в странах Восточной Европы, в целом, остается наименьшей.

Таким образом, проведенное исследование статистической информации и трендов миграционной и макроэкономической динамики государств Европейского Союза (+ Турция) за период 2000–2013 гг. позволило сделать следующие выводы практического и теоретического свойств:

— Оценка экономической роли трудовой иммиграции в народнохозяйственной системе страны возможна с позиций анализа традиционных макроэкономических (динамика ВВП, демографические характеристики населения, динамика трудовой миграции в стране, показатели экономического роста и так далее) и расчетных (производительность труда, динамика «выбытия» работоспособного населения, потери ВВП в случае отсутствия трудовой иммиграции и так далее). В дальнейшем сопоставляя традиционные и расчетные макроэкономические показатели возможно объективно определить итоговый показатель экономической роли трудовой иммиграции в стране.

Таблица 1

Динамика показателя экономического значения трудовой миграции в странах ЕС-28 (+Турция)
в период 2000–2013 гг.

	Страна	2002	2004	2006	2008	2010	2013	Среднее значение
1	Дания	40	20	30	75	45	65	45,83
2	Австрия	45	30	45	80	30	40	45
3	Ирландия	35	15	35	65	50	55	42,5
4	Италия	65	40	10	35	10	45	34,16
5	Финляндия	25	25	10	30	20	90	33,33
6	Кипр	40	10	10	35	35	65	32,5
7	Греция	35	10	0	40	35	75	32,5
8	Хорватия	30	10	20	0	65	60	30,83
9	Испания	35	10	30	10	55	45	30,83
10	Германия	60	55	10	35	10	10	30
11	Нидерланды	60	0	25	15	20	55	29,16
12	Норвегия	0	10	25	65	25	45	28,33
13	Чехия	30	30	20	40	20	65	27,5
14	Люксембург	10	15	15	50	20	55	27,5
15	Португалия	35	15	0	35	10	45	23,33
16	Мальта	5	45	0	10	0	65	20,83
17	Франция	40	0	0	35	15	30	20
18	Словения	25	0	20	20	10	45	20
19	Венгрия	25	0	10	25	5	35	16,66
20	Эстония	30	10	0	35	10	10	15,83
21	Румыния	10	10	20	5	30	20	15,83
22	Болгария	0	15	20	10	25	20	15
23	Словакия	10	0	30	20	5	20	14,16
24	Бельгия	10	0	0	0	0	75	14,16
25	Великобритания	0	10	0	35	10	10	10,83
26	Турция	5	10	0	10	0	20	7,5
27	Латвия	0	20	0	0	10	0	5
28	Литва	20	0	10	0	0	0	5
29	Польша	10	0	0	0	0	10	3,33

— Результаты проведенной оценки демонстрируют что максимальным усредненным показателем экономического значения трудовой миграции обладают экономически развитые государства «старой» Европы, в то время как экономическая роль трудовой миграции в странах Восточной Европы, в целом, остается наименьшей.

— Рассматривая динамику экономической зависимости групп стран ЕС (в исследовании выделены государства Северной, Центральной, Южной и Восточной Европы) в период 2000–2013 гг, можно выделить, что в государствах Северной Европы экономическое значение трудовой иммиграции развивается в возрастающем тренде по N-образной траектории. В странах Южной и Центральной Европы также наблюдается прогрессирующий по W-образной траектории тренд. Тогда как в государствах Восточной Европы единообразие отсутствует как с позиции миграционной динамики, так и направленности группового тренда. Стоит отдельно отметить, что согласно проведенного исследования, факт вступления государств Восточной Европы в ЕС не имел существен-

ного отражения в критериях развития их экономической зависимости от трудовой миграции.

— С другой стороны, анализ миграционной динамики в группах стран ЕС-6, ЕС — 10, ЕС — 15, ЕС — 27, ЕС — 28 (Европейский Союз своих различных исторических версий) демонстрирует очевидный W-образный прогрессирующий тренд, в котором при переходе от прежнего к будущему (начиная от версии ЕС-15) формату Европейского Союза лишь перемещаются экстремумы графика, но не закономерности его развития.

Значение выявленных закономерностей и трендов миграционной динамики в рамках Европейского Союза определяется возможностями использования предложенной методики в процессе планирования национальной (общеевропейской) миграционной политики, определения направлений приоритетного государственного регулирования трансграничного движения рабочей силы, инструментов формирования системы наднационального планирования и контроля трудовой иммиграции.

Литература:

1. Fargues, F. (2011). International Migration and Europe's Demographic Challenge, Florence: EUI, Robert Schuman Centre for Advanced Studies.
2. OECD (2013). International Migration Outlook 2010 — SOPEMI Report. Paris: OECD.
3. UNDP (2013). Overcoming Barriers: Human Mobility and Development. Human Development Report 2013, New York: UNDP.

Роль международного кредита во внешней торговле на примере факторинга

Кочконян Ангелина Артуровна, студент

Научный руководитель: Галимов Руслан Ринатович, старший преподаватель

Московский государственный машиностроительный университет

Необходимость страны в международном кредите возникает на отдельных этапах воспроизводственного процесса. Это связано с кругооборотом средств в национальных и международных хозяйствах, особенностями процессов производства и реализации, различиями в объемах и сроках внешнеэкономических сделок, необходимостью одновременных крупных капиталовложений.

Ключевые слова: международный кредит, международный факторинг, факторинговые операции.

Международный кредит играет важную роль в стимулировании экономического роста стран. Возможность развиваться на заемных средствах ускоряет развитие и увеличивает массу прибыли. Разумное использование международного кредита способствует росту экономического потенциала страны-заемщика, стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны, создает благоприятные условия для зарубежных частных иностранных инвестиций, обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны, повышает экономическую эффективность внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности. Стоимость и доступность кредита являются важными факторами, воздействующими на экономическую активность.

Также международный кредит способствует внедрению новых технологий и производства, а тем самым повышению качественного уровня производительных сил страны и качества национальных товаров, стимулирует рост занятости и производительности труда, повышает конкурентные позиции страны на мировом рынке и тем самым стимулирует конкуренцию в международной экономике.

Факторинг — это кредитование экспорта в форме покупки фактор-фирмой или банком неоплаченных платежных требований экспортера к импортеру. [3, 179] Основная цель — инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей.

Сущность международного факторинга сводится к тому, что внешнеэкономическая деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов нацелена прежде всего на решение проблем рисков неплатежа и оптимизации сроков платежей в отношениях

между поставщиками и покупателями и придание этим отношениям большей стабильности. При наличии валютных ограничений на срок платежа страны-экспортера эта услуга становится достаточно выгодной.

Авансируя экспортеру средства до наступления срока требований, факторинговая компания кредитует его. Величина ссуды колеблется от 70 до 90 % суммы счета-фактуры в зависимости от кредитоспособности клиента. Остальные 10–30 % после вычета процента за кредит и комиссии за услуги зачисляются на счет клиента. Эти средства служат для покрытия не принятых факторинговой компанией коммерческих рисков. [2, 562] Процент за факторинг-кредит обычно на 2–4 % превышает официальную учетную ставку, поэтому факторинг-компанией обеспечены высокие прибыли.

Факторинг выгоден для крупных фирм-экспортеров, имеющих широкую клиентуру, значительные отсрочки платежей и незначительную наличность. Современный факторинг помогает бизнесу бороться с негативными сторонами коммерческого кредита. Существует три вида международного факторинга с точки зрения заключения договора. [1, 254]

Взаимный (двухфакторинговый) предусматривает взаимодействие двух факторинг-компаний, обслуживающих внешнеэкономическую сделку соответственно в стране экспортера и импортера; прямой импортный — заключение экспортером (при регулярных сделках) договора о факторинговом обслуживании в стране импортера путем инкассации экспортной выручки или выдачи платежной гарантии за импортера; прямой экспортный — заключение экспортером в своей стране договора с факторинговой компанией, которая берет на себя кредитный риск; при этом варианте факторинговая компания осу-



Рис. 1. Стороны, участвующие в факторинговых операциях



Рис. 2. Виды международного факторинга

ществляет оценку платежеспособности импортера и инкассацию выставленных на него счетов-фактур.

Крупнейшими международными факторинговыми ассоциациями являются FCI (Factors Chain International, штаб-квартира в Амстердаме) и IFG (International Factors Group, штаб-квартира в Брюсселе), которые разработали кодекс взаимных факторинговых обычаев применительно к мировой торговле. Они объединяют свыше 2,5 тысяч Факторов из 70 стран мира. По данным FCI, в 2010 году оборот международного факторинга составил 246 млрд. Евро или 15 % от совокупного оборота факторинговых операций в мире. [4]

В настоящее время FCI насчитывает 253 члена из 69 стран, формирующих более чем 80 % оборота международного факторинга в мире. Членами FCI являются шесть российских Факторов:

- Национальная факторинговая компания;
- Промсвязьбанк;
- Росбанк Факторинг;
- ЮниКредит Банк;
- Газпромбанк;
- компания ФакторРус.

IFG активно взаимодействует с крупнейшими национальными факторинговыми ассоциациями — Asset Based

Finance Association в Великобритании и Commercial Finance Association в США, а также с Европейским инвестиционным фондом. Участниками IFG являются свыше 160 организаций из 50 стран мира. Помимо факторинговых компаний и банков, это провайдеры услуг для факторинговой отрасли, аутсорсинг-компании. В ассоциации предусмотрено несколько статусов членства. Членами IFG являются шесть российских Факторов:

— Национальная факторинговая компания;

- компания ФакторРус;
- Металлинвестбанк;
- Русская факторинговая компания;
- ВТБ Факторинг;
- компания Политекс.

Факторинг приобретает все большую популярность у российского бизнеса. В таблице 1 отражено развитие факторинга в России на 2012 год. [4]

Таблица 1

Статистика развития международного факторинга в России

Год	Объем уступленных требований, млрд. руб.	Кол-во компаний	Доля международного факторинга в обороте рынка факторинга РФ, %
2009	3,3	4	1 %
2010	3,2	4	0,65 %
2011	6,3	6	1,1 %
2012	15,4	8	1,09 %

Статистика красноречива: в течение последних двух лет рынок рос более чем на 50 % в год. В 2012 г. его оборот составил около 1,5 трлн руб., в первом полугодии 2013 г. — 840 млрд руб. По количеству клиентов три четверти рынка приходится на предприятия малого и среднего бизнеса. Еще пять лет назад их доля на рынке факторинговых операций составляла всего 8 % к объему уступленных требований, а в 2012 г. она составила 18 %.

По итогам 2012 года российский рынок факторинга занял 1-е место по темпам роста среди европейских стран, а по совокупному обороту занял 8-е место в Европе и 14-е место в мире. Об этом свидетельствуют статистические данные международной факторинговой ассоциации FCI.

Объем уступленных Факторам денежных требований в 2013 году вырос на 30 % до 1,89 трлн рублей. Снижение активности клиентов в факторабельных отраслях и отсутствие доступа к новым сегментам экономики привели к двукратному сокращению темпов прироста относительно 2012 года (годом ранее рынок вырос на 65 %). Во второй половине 2013 года замедление было еще более ощутимым: оборот рынка составил около 1,05 трлн рублей, что соответствует приросту в 25 % по сравнению с данными за второе полугодие 2012 года. [5]

Впервые с 2009 года рост рынка сопровождался увеличением уровня резервов на возможные потери в совокупном портфеле его участников. Сами Факторы отмечают высокую вероятность дальнейшего усиления этой тенденции как за счет снижения платежеспособности дебиторов, так и за счет потенциального увеличения доли мошенничества. Тем не менее, несмотря на не самую благоприятную ситуацию в экономике, доходы опрошенных «Экспертом РА» Факторов в 2013 году выросли более чем на 30 % даже без учета лидера рынка, ООО ВТБ Факторинг. [5]

Для многих компаний малого бизнеса факторинг стал хорошей альтернативой банковским кредитам. Особенно это актуально для торговых компаний, не имеющих качественных залогов и кредитной истории, которые необходимы для получения кредитов. Их главным активом становится дебиторская задолженность, возникающая при отгрузке товаров с отсрочкой платежа. Именно в этих случаях факторинг незаменим как способ получения своевременного финансирования для сокращения кассовых разрывов компании.

По мнению экспертов, росту факторинга в перспективе до 2015 года будет способствовать популяризация этого вида продукта среди клиентов, активная агитация игроками рынка и Ассоциацией факторинговых компаний.

Литература:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Юрайт, 2014. — 543 с.
2. Международные экономические отношения/Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 623 с.
3. Шишкин, А. Ф., Шишкина Н. В., Фалькович Е. Б. Мировая экономика. — М.: Академический проект, 2008. — 601 с.
4. Министерство экономического развития РФ: портал внешнеэкономической информации/URL: <http://www.ved.gov.ru>
5. Рейтинговое агенство «ЭКСПЕРТ РА»/URL: <http://raexpert.ru>

Международный финансовый рынок как инновационный потенциал развития мировой экономики

Филатова Наталья Ивановна, ассистент

Алексеевский филиал Белгородского государственного национального исследовательского университета

Усова Светлана Ивановна, преподаватель

Алексеевский колледж (Белгородская область)

Решение задачи инновационного развития экономики, в том числе ускорения темпов экономического роста, невозможно сегодня без развития индустрии финансовых услуг. Проблема финансового рынка вполне актуальна, так как во всем мире именно финансовый рынок является источником финансирования компаний, и его развитие тесно связано с задачей «вливания» стран, в том числе России, в мировую экономику в процессе глобализации.

Основное предназначение международного финансового рынка заключается в том, чтобы на его основе собирать и перераспределять временно свободные финансовые ресурсы между странами, что поддерживает развитие мировой экономики. С функциональной точки зрения под международным финансовым рынком можно понимать совокупность национальных и международных рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством финансовых учреждений для целей воспроизводства и достижения нормального соотношения между предложением и спросом на капитал [3, с. 59]. Заимствование ресурсов на интернациональных финансовых рынках увеличивает финансовый потенциал каждой страны, что создает предпосылки для увеличения общественного благосостояния.

Функции, выполняемые международным финансовым рынком, сходны с функциями кредита:

- перераспределение и перелив капитала;
- экономия издержек обращения;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- содействие процессу непрерывного воспроизводства;

— межвременная торговля, снижающая издержки экономических циклов.

Международный финансовый рынок имеет следующие составляющие (Рис. 1).

Охарактеризуем каждую составляющую финансового рынка.

Кредитный рынок — это совокупность экономических отношений, в ходе которых осуществляется движение свободных денег между заемщиками и кредиторами на условиях возвратности и платности [5, с. 134].

Инвестиционный рынок — совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями объектов инвестирования во всех его формах.

Страховой рынок представляет собой экономическое пространство, где организуются отношения, в процессе которых формируются спрос и предложение на страховые продукты и осуществляется акт их купли-продажи.

Валютный рынок (Forex) — это совокупность конверсионных и кредитно-депозитных операций в иностранных валютах, проводимых участниками валютного рынка по рыночному курсу или рыночной процентной ставке.

Рынок ценных бумаг обеспечивает мобилизацию и движение капиталов из одной страны в другую, где права инвестора подтверждаются ценными бумагами [2, с. 186]. Главной целью функционирования этого рынка являются международные инвестиции. В основном на этом рынке находятся в обращении следующие ценные бумаги: акции, облигации, векселя, депозитные сертификаты [8, с. 561].

Международный финансовый рынок может быть первичным, вторичным и третичным. В свою очередь на первичном рынке размещаются новые выпуски долговых инструментов. Как правило, это происходит при содействии

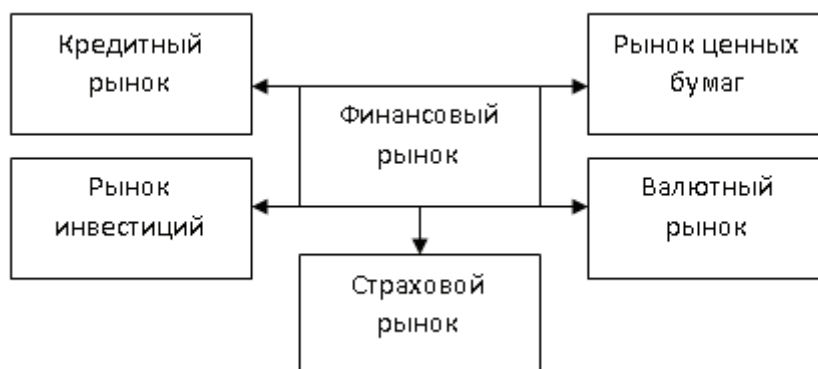


Рис. 1. Структура финансового рынка

крупных инвестиционных институтов. На вторичном рынке продаются и покупаются выпущенные ранее финансовые инструменты. Этот рынок образуется в результате превышения спроса со стороны международных инвесторов над предложением определенных инструментов на первичном рынке. На третичном рынке производится торговля производными финансовыми инструментами.

Участники международного финансового рынка могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

1. Характер участия субъекта в операциях:

— Прямые и косвенные. К прямым участникам относятся биржевые члены соответствующих рынков производных финансовых инструментов, заключающие сделки за свой счет и (или) за счет и по поручению клиентов, не являющихся биржевыми членами, которые являются косвенными участниками

2. Цели и мотивы участия:

— хеджеры — проводят операции хеджирования, предназначенные для защиты валютной выручки от валютно-курсового риска;

— спекулянты — заключают сделки с целью получения дохода на разнице курсов;

— трейдеры — используют колебания курса по одному или нескольким контрактам;

— арбитражеры — осуществляют финансовые операции на одном рынке с одновременным проведением противоположной операции на другом в целях извлечения прибыли на разнице курсов на разных рынках и в разные периоды.

3. Типы эмитентов:

- международные;
- национальные;
- региональные;
- муниципальные;
- квази-правительственные;
- частные.

4. Типы инвесторов и должников:

- частные;
- институциональные.

5. Страна происхождения субъекта

- развитые страны;
- развивающиеся страны;
- страны с переходной экономикой;

— оффшорные центры;

— международные институты [6, с. 103].

На современном этапе главной задачей Центрального банка России как основного регулирующего органа является развитие финансового рынка и формирование конкурентной среды; защита прав и законных интересов акционеров, инвесторов, страхователей, застрахованных лиц; обеспечение контроля за соблюдением требований законодательства Российской Федерации о финансовых рынках. В свою очередь развитие финансового рынка имеет целью снижение реальной стоимости денег в экономике, повышение устойчивости к внешним и внутренним шокам и рост доступности финансовых услуг [13].

В текущем году российский финансовый рынок функционировал в условиях роста структурного дефицита ликвидности, что отражалось на динамике его объемных и ценовых показателей [14]. Конъюнктура денежного рынка определялась прежде всего спросом банков на ликвидность, а также уровнем процентных ставок по операциям рефинансирования Банка России.

Мероприятия в области развития финансового рынка имеют сегодня секторальную направленность и представлены Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, Планом мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации, Стратегией развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики.

На основе вышеизложенного следует отметить, что в условиях глобализации международный финансовый рынок является генератором свободных ресурсов, движение которых осуществляется на условиях и принципах свободной конкуренции. Характеризуя отдельные виды финансовых рынков по выше рассмотренным признакам, можно сделать вывод, что эти виды рынков тесно взаимосвязаны и функционируют в одном рыночном пространстве. В каждой стране действует множество финансовых рынков, каждый из которых имеет дело с конкретным типом финансового актива, обслуживает определенный тип потребителя. Развитие финансового рынка является одной из важнейших задач реформирования России в современный период.

Литература:

1. Бочаров, В. В. Финансы [Текст]: Учебник / В. В. Бочаров, В. В. Леонтьев, Н. П. Радковская. — СПб.: Питер, 2012. — 396 с.
2. Буренин, А. М. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов [Текст]: Учебник / А. М. Буренин. — М.: НТО им. акад. С. И. Вавилова, 2011. — 658 с.
3. Гусева, И. А. Введение в финансовые рынки: практикум [Текст]: Учебник / И. А. Гусева. — М.: Финакадемия, 2010. — 684 с.
4. Красавина, Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст]: Учебник / Л. Н. Красавиной. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 413 с.;
5. Кузнецова, Н. П. Финансы и кредит [Текст]: Учебник / Н. П. Кузнецова, К. В. Кочмола, Е. Н. Алифанова. — М.: ФЕНИКС, 2012. — 443 с.

6. Купцов, М. М. Финансы [Текст]: Учебное пособие / М. М. Купцов. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 188 с.
7. Смитиенко, Б. М. Международные экономические отношения [Текст]: Учебник / Б. М. Смитиенко. — М.: Инфра-М, 2010—763 с.
8. Семенкова, Е. В. Операции с ценными бумагами [Текст]: Учебник / Е. В. Семенкова. — М.: Дело, 2009. — 897 с.
9. Официальный сайт Центрального Банка России. — <http://www.cbr.ru>
10. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам <http://www.cbr.ru/sbrfr/>
11. Официальный сайт НАПКА <http://www.napka.ru>
12. Интернет-страница Мировой экономики <http://www.ereport.ru/>
13. Ресурс о банках и финансовом рынке России <http://www.bankir.ru>
14. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам <http://www.cbr.ru/sbrfr/>

Глобализация, Китай и современный меркантилизм

Хабыева Айсолтан, магистр права, преподаватель

Государственная школа-интернат для особо одаренных детей (г. Ашхабад, Туркменистан)

В последнее десятилетие в процессе глобализации мировой торговли товарами, услугами и капиталами выявилась настораживающая тенденция принятия рядом азиатских стран экономической стратегии, образно названной Бреттон-Вуд II [8]. Связано это было с тем, что в период крупнейшего Азиатского финансового кризиса бегство капитала, принявшее угрожающе-панический характер, оказало крайне негативное влияние на экономику ряда стран, на восстановление которых потребовались значительные ресурсы и время. В целях обеспечения безопасности национальных экономик от влияния будущих финансовых кризисов было принято решение об аккумуляции валютных резервов и о наращивании положительного сальдо торгового баланса как двигателя экономического роста [1,9]. В результате ряд стран приняли меры ограничения по притоку (импорту) капитала, а другие (Китай, Малайзия и Тайвань), кроме того, обеспечили значительный экспорт капитала, что, в конечном счете, привело к существенному росту профицита счета текущих операций. Обменный курс национальных валют был занижен и жестко зафиксирован. В ряде случаев проводилась политика управляемой поддержки валютного курса на фиксированном уровне посредством валютных интервенций. Некоторые страны Восточной Азии (в частности, Китай и Малайзия) ввели ограничения на движение капиталов как инструмент поддержки конкурентоспособного обменного курса. Подчеркнем, что в последние годы не только Китай и ряд восточноазиатских стран—экспортеров нефти, но и более чем 20 других государств мира, включая, например, Израиль и Швейцарию, проявили повышенную активность на валютных рынках «купив или продав почти 1 трлн. долларов в год для поддержания искусственно заниженного курса национальных валют и тем самым обеспечив усиление международной конкурентоспособности и профицит торгового баланса» [2, с. 2].

Отметим, что в 60—х, 70—х и 80—х годах прошлого столетия некоторые промышленно развитые страны (Германия и Япония) также проводили политику искус-

ственной девальвации национальных валют для обеспечения более быстрого роста экспорта страны, однако тенденции повсеместного использования таковой практики не наблюдалось. По мнению ряда экономистов, распространение практики «валютных» войн на современном этапе глобализации во многом связано с усилением и углублением проблем внутри самой Бреттон-Вудской системы, которая уже не может обеспечить симметричную корректировку профицита или дефицита торгового и платежного баланса стран. «Ирония заключается в том, — указывали Bergsten C. F. и Gagnon J. E., — что Бреттон-Вудская система была создана в конце Второй мировой войны именно с целью исключения повторения катастрофических последствий периода конкуренции стран по темпам и степени девальвации национальных валют, что приводило к валютным и торговым войнам, обусловившим в свое время Великую Депрессию. Однако созданная система потерпела неудачу и обманула ожидания» [2, с. 10].

Безусловно, что политика заниженной оценки национальных валют и обеспечение профицита текущего баланса — то, что называют современным меркантилизмом — оказывает искажающее и негативное влияние на сложившуюся международную финансово—экономическую систему.

Во-первых, политика современного меркантилизма, то есть искусственное занижение курса национальной валюты и всемерная поддержка профицита текущего баланса, может оказать дефляционный эффект на экономику торговых партнеров, потенциал производственных ресурсов которых в условиях экономического роста недоиспользуется. О дефляционной угрозе стран—кредиторов предупреждал в свое время Джон Мейнард Кейнс, указывая, что в условиях ограниченности международной ликвидности, страны—должники с необходимостью должны сократить спрос без эквивалентной корректировки стран—кредиторов. Асимметричность реакции обуславливает возникновение дефляционного эффекта для стран—кредиторов, вынужденных с целью

смягчения дефляционной угрозы, продолжить кредитование стран—должников и соответственно сокращая профицит или увеличивая дефицит собственного текущего счета [13]. Именно Китай в отношении США и Германия в отношении ряда европейских стран проводят политику современного так называемого циклического меркантилизма [2, 7, 11, 14].

Во-вторых, другая разновидность современного меркантилизма — структурный меркантилизм — практикуется в качестве экономической политики странами, которые используют заниженный курс национальной валюты для роста и развития экономики в течение продолжительного периода времени и соответственно долгосрочные отрицательные последствия проведения такой политики ощущают торговые партнеры этих стран. Заниженная оценка национальной валюты, по сути, представляет собой налог на импорт страны и субсидию для ее экспорта, что оказывает понижающее и искажающее воздействие на цены промышленных товаров и сокращает возможности углубления специализации страны на производстве определенной, наиболее экономически выгодной продукции, и расширения ее экспорта. Например, по оценкам ряда экономистов, 10 % искусственная девальвация китайского юаня приводит к сокращению экспорта типичных продуктов любой страны на 1,5–2 % [12]. Политика современного структурного меркантилизма характерна не только для Китая, но и для ряда стран Латинской Америки и субсахарской Африки.

В-третьих, так называемый, макро—меркантилизм наиболее ярко проявился в последние годы в создании избытка накоплений, соответствующем значительном росте профицитов текущего счета стран и увеличении глобальной ликвидности, что вместе взятое обусловило отход от пруденциальной кредитной политики, существенное смягчение условий кредитования, формирование финансовых «пузырей», угрожающих мировой финансовой стабильности [3, 4]. По мнению ряда авторитетных экономистов, рост глобальной ликвидности и, прежде всего, проводимая Китаем политика макро—меркантилизма во многом спровоцировала глобальный финансовый кризис 2008 года [4].

Следует подчеркнуть, проводимая Китаем политика современного меркантилизма, структурными компонентами которой является заниженный обменный курс и накопление счета текущих операций, может привести к возникновению и обострению проблемы глобального дисбаланса, которая будет иметь системный характер. Именно поэтому МВФ может явиться наиболее приемлемой площадкой и форумом для разработки плана коллективных действий стран, экономике которых угрожает политика современного меркантилизма, проводимая крупнейшими странами мира, ставящими национальные интересы выше коллективных. Однако исторический опыт показывает, что инструменты воздействия на экономическую политику крупнейших стран в рамках МВФ крайне ограничены. «Прошло 80 лет с тех пор, как Джон Мей-

нард Кейнс первым предложил план, который оказал бы дисциплинирующее влияние на страны, имеющие постоянный профицит баланса, — отмечал Williamson J. H. — Однако план Кейнса, как и последующий План Волкера 1972–1974 гг. не получили практической реализацией действиями крупнейших по объемам профицита стран того времени (США и Германии) и текущего периода — Китаем, Японией и Германией, которые не проявляли и не проявляют особого энтузиазма привязке тех идей к новым мировым реалиям. Вопрос заключается в том, мог ли весь остальной мир — кнутом или пряником — убедить США в 1944 году, Германию — в 1973 году или Китай — в 2007 году предпринять действия по изменению своих позиций или политики для достижения общечеловеческих целей» [13, с. 1].

Проводимая Китаем политика современного меркантилизма привела к тому, что в настоящее время экономика страны по паритету покупательной способности сравнялась с США, а по объемам торговли даже превысила. По некоторым оценкам, к 2030 году Китай станет мировым лидером по объемам международной торговли, более чем в 2 раза опередив США и в 4 раза — Германию [15]. Именно Китай в настоящее время определяет вектор мировой экономики в целом, и экономический рост развивающихся и наименее развитых стран, в частности.

Повышение глобальной роли Китая в качестве экспортера и импортера, в условиях продолжения страной сложившейся экономической политики, может иметь негативные последствия для большинства стран мира.

Во-первых, следует отметить, что экономический рост и значительное увеличение экспорта Китая было во многом обеспечено посредством искусственного занижения курса национальной валюты. Такая курсовая политика, хотя и оказала более чем положительное влияние на экономику Китая и его экспорт, в глобальном масштабе привела и приводит к понижению цен и сокращению возможностей диверсификации экспорта наименее развитых стран [12]. Продолжение Китаем так называемой политики «разорения соседа» с большой долей вероятности может привести к принятию другими странами аналогичных и иных протекционистских мер, либо усилить практиковавшиеся в прошлом веке валютные войны.

Во-вторых, мировое лидерство Китая может в определенном смысле замедлить, если не остановить, процесс глобализации и открытия международных рынков. После Второй мировой войны значительный рост объемов международной торговли и усиление процесса глобализации мировой экономики были достигнуты на основе принципа взаимных уступок и обязательств по симметричному открытию внутренних рынков, принятых в рамках ГАТТ, предусматривающего применение режима наибольшего благоприятствования. В современных условиях глобального лидерства Китая вероятность появления и последующего усиления тенденции к закрытию определенных сегментов национальных экономик многих стран может возрасти, если учесть, что, например, рынки США и Ев-

ропейского Союза более открыты, чем рынки Китая, который после вступления в ВТО, хотя и открыл доступ к экспортно-ориентированным секторам экономики, тем не менее, оставил под государственным контролем сферу услуг, технологий и систему государственных закупок, закрытых для иностранных инвесторов. Так, по оценке Borchert, I., B. Gootiiz, и A. Mattoo, меры, регулирующие деятельность сектора услуг Китая, имеют ограничительный характер в 3 раза превышающий аналогичный уровень США [5]. Другими словами, Китай имеет неоспоримое преимущество перед США и Европейским Союзом в процессе возможных торговых переговоров — ведь рынки развитых стран мира уже открыты и либерализованы, а Китай, напротив, превратившись в крупнейшего в мире экспортера и импортера, сохраняет ряд сегментов своей экономики закрытыми, имея в этом аспекте рычаги воздействия на обеспечение неизменности собственной экономической политики.

В-третьих, усиливающийся структурный дисбаланс может явиться источником торговых трений между Китаем и большинством развитых и развивающихся стран мира и привести к закрытию национальных рынков и сужению степени открытости глобальной экономики, что в первую очередь отрицательно скажется на возможностях экономического роста наименее развитых стран. Подчеркнем, что для наименее развитых стран в настоящее время действуют система преференциальных таможенных тарифов для осуществления международной торговли и более мягкие условия либерализации внутренних рынков. Так, по оценкам Hoekman, B. и A. Nicita, средний таможенный тариф (с учетом нетарифных мер) для экспорта продукции стран субсахарской Африки на рынки развитых стран составляет 4.4 % и на рынки развивающихся стран с доходами выше среднего — 6 % [10]. Аналогичный тариф при

экспорте продукции развитых стран на рынки таких же развитых страна составляет 6.3 % и на рынки развивающихся стран — 15.6 % [10]. Наименее развитым странам в рамках ВТО предоставляется льготный период для либерализации внутреннего рынка, использования субсидий в промышленности и сельском хозяйстве и право введения временных ограничений на доступ к национальным рынкам. Современный меркантилизм Китая и ряда других стран окажет нивелирующее воздействие на предоставленные наименее развитым странам льготы и преференции.

Учитывая возможности снижения темпов роста глобализации, связанные с обострением торговых проблем между Китаем, с одной стороны, и развитыми и развивающимися странами мира, с другой стороны, которое, по сути, явится игрой в лучшем случае с нулевой суммой и в худшем случае, с отрицательной суммой для всех стран мира, представляется целесообразным разработать меры, которые смогли бы предотвратить экономическую гегемонию Китая. История и опыт свидетельствуют, что лучшей защитой от экономической гегемонии является мультилатерализм, то есть использование формата многосторонних переговоров для выработки взаимоприемлемых норм и правил экономического поведения и механизма их соблюдения и контроля. В этом плане особую роль должна сыграть Всемирная торговая организация, выработавшая за почти двадцатилетнюю историю своего существования не только относительно эффективные инструменты регулирования взаимовыгодных торговых отношений, учитывающих национальные интересы развивающихся и наименее развитых стран мира, но и действенный механизм сдерживания экономической экспансии стран — лидеров глобальной экономики.

Литература:

1. Allen, F., Carletti, E., Qian, J., and P. Valenzuela. Does Finance Accelerate or Retard Growth? Theory and Evidence. In Towards a Better Global Economy Project, Global Citizen Foundation. 2013
2. Bergsten, C F., and J. E. Gagnon. Currency Manipulation, the US Economy, and the Global Economic Order. PIIE Policy Brief 12–25. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2012
3. Bernanke, B. The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit. Sandridge Lecture. Virginia Association of Economics, Richmond, Virginia. March 10, 2005.
4. Bernanke, B. Global Imbalances: Recent Developments and Prospects. Bundesbank Lecture, Berlin. September 11, 2007.
5. Borchert, I., B. Gootiiz, and A. Mattoo. Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database. Policy Research Working Paper 6109. Washington: World Bank. 63. 2012
6. Borchert, I., B. Gootiiz, A. Goswami, and A. Mattoo. Landlocked or Policy Locked? How Services Trade Protection Deepens Economic Isolation. World Bank Policy Research Working Paper 5942. Washington: World Bank. 2012
7. Cline, W. R. The United States as a Debtor Nation. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2005.
8. Dooley, M.P., D. Folkerts-Landau, and P. Garber. An Essay on the Revived Bretton Woods System. NBER Working Paper 9971. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 2003.
9. Goldstein, M. A Grand Bargain for the London G20 Summit: Insurance and Obeying the Rules. VoxEU. 2009.
10. Hoekman, B., and A. Nicita. Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade. World Development 39, no. 12: 2069–79. 2011.

11. Krugman, P. Chinese Currency Discussion. The Conscience of a Liberal. 2010.
12. Mattoo, A., P. Mishra, and A. Subramanian. Spillover Effects of Exchange Rates: A Study of the Renminbi. PIIE Working Paper 12–4. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2012.
13. Williamson, J. H. Getting Surplus Countries to Adjust. PIIE Policy Brief 11–1. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2011.
14. Wolf, M. China and Germany Unite to Impose Global Deflation. Financial Times, March 16, 2010.
15. World Bank. China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society. Washington: World Bank. 2012.

Причины падения курса рубля к доллару

Харламова Надежда Олеговна, студент;

Научный руководитель Шадрина Галина Владимировна, доцент

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

С начала года официальный курс российской валюты упал более, чем на 40 %. Если 1 января 2014 года доллар стоил 32,65 рубля, то 21 ноября — уже 46,70 рубля. 10 ноября 2014 года Банк России ввел режим свободного плавления рубля, отменив коридор бивалютной корзины и регулярные интервенции на границах коридора и за его пределами. [3]

Проблемы в российской экономике за последние полгода резко обострились. Рубль по отношению к доллару уменьшился на треть, серьезно сократились золотовалютные резервы, сворачивается рынок кредитования, отрицательную динамику показывают многие отрасли промышленности. Все это происходит на фоне уменьшения валютных поступлений — цены на нефть упали ниже 80 долларов за баррель, а санкции стран ЕС и США фактически отрезали крупнейшие российские банки от дешевых кредитов.

Всех тревожит главный вопрос: что ждет Россию завтра и сможет ли страна избежать дефолта в 2015 году?

Разберемся вначале, что означает дефолт для России. Дефолтом называется неспособность государства исполнять взятые на себя финансовые обязательства, или отказ платить по своим долгам. Дефолт уже был в России в 1998 году. Дефолт имеет свои положительные и отрицательные стороны.

К отрицательным сторонам можно отнести:

— Снижение финансового рейтинга до положения, когда государство не в состоянии привлечь кредитные средства и может надеяться только на внутренние резервы.

— Обесценивание национальной валюты, резкое падение жизненного уровня населения.

— Остановки и банкротства производств, безработица.

— Сжатие банковской системы, прекращение кредитования, банкротство части банков.

— Недоверие к власти, возможность социальных потрясений, бунтов и т. п.

Положительные стороны дефолта:

— Если до дефолта государство большую часть средств выплачивало по внешним долгам, то после объявления

дефолта оно может эти средства направлять на решение внутренних проблем.

— Во время дефолта повышается конкурентоспособность экономики, так как с падением курса национальной валюты продукция предприятий дешевеет, и растут объемы производства.

— Старая неэффективная экономика государства перестраивается, используя собственные резервы.

— Растет роль реального сектора. Финансовые «пузыри» лопаются.

— Государству часто удается договориться о снижении суммы долга. Кредиторы идут навстречу заемщику обычно на льготных условиях.

Дефолт — это своего рода болезненный шок для экономики и финансовой системы, после которого часто происходят глубокие реформы и положительные перемены. Самая большая опасность дефолта — разорение множества компаний, обнищание больших масс населения, возможные социальные выступления, хаос.

Все отрицательные факторы дефолта уже сегодня в большей или меньшей степени присущи экономике России. Основным фактором, тянущим за собой все остальные, является резкое падение стоимости национальной валюты.

Падение стоимости рубля прогнозировалось экспертами еще с прошлого года до падения цен на нефть, санкций, обвала некоторых отраслей. Уже в начале 2014 года многие экономисты стали отмечать замедление роста экономики, но ничто не предвещало скорого обвала, поэтому на 2014 год ослабление прогнозировалось на уровне 35 рублей за доллар. В 2015 году ослабление рубля должно было нарастать, но никто не мог предвидеть такого резкого обвала рубля.

Можно выделить следующие причины падения курса рубля:

- 1) Снижение цен на нефть
- 2) Политический фактор
- 3) Введение санкций
- 4) Замедление темпов роста российской экономики
- 5) Отток капитала из России

Все началось с марта 2014 года, когда произошли известные события в Крыму. После аннексии Крыма в несколько этапов были введены масштабные санкции, фактически лишившие возможности выгодного кредитования крупные государственные и частные предприятия и банки.

Параллельно с этой неприятностью резко возрос отток капитала с российского рынка. Но и это было бы не так страшно, если бы не главное — началось постепенное, но неуклонное падение цен на нефть. Рассмотрим причины падения цены на нефть. В последнее время мы слышим, что в резком падении цен на нефть есть и политическая составляющая. Якобы, таким образом, на Россию оказывают экономическое давление из-за событий в Украине.

Эксперты в области энергетики единодушны — нефтяной рынок стабилен и спокоен: о дефиците нефти говорить нет никаких причин. Мало того, ее предложение опережает спрос. Наша страна, в силу своей географической протяженности, владеет, пожалуй, чуть ли не самым большим в мире запасом топливных ресурсов. На территории России находится около 13 % от всех мировых (разведанных на данный момент) запасов нефти и примерно 34 % запасов природного газа. Ежегодная добыча сырья энергоресурсов в России составляет 13 % от общемирового. Сегодня на долю ТЭК (топливно-энергетический комплекс) приходится около 25 % производства ВВП (валовой внутренний продукт), 30 % от объема промышленного производства, около 50 % доходов федерального бюджета, а также экспорта и валютных поступлений в стране. Именно это и дает основания для того, что эксперты нередко говорят о том, что экономика России зависит в большей степени от добычи полезных ископаемых, чем от производства. И наблюдается тенденция превращения страны в сырьевой придаток для мировой экономики. [8]

Активным игроком на рынке предложения нефтепродуктов стали США, резко увеличившие за последние несколько лет добычу. По экспорту нефтепродуктов американцы вышли на первое место в мире. Вместе с тем, импорт нефтепродуктов американцами сократился почти на треть. Резко увеличить собственную добычу планирует также Канада. Еще недавно именно эти страны были активными покупателями нефти. При этом поставка нефти на рынок Россией и Саудовской Аравией продолжается в прежних объемах.

Ливия также восстанавливает свои экспортные мощности после недавней войны. Иракские нефтедобывающие районы при помощи США восстанавливают инфраструктуру поставок.

Все происходит на фоне небольшого падения спроса на нефть. Объясняется это недавним кризисом, после которого экономики ведущих стран еще не восстановились. Главным покупателем российской нефти на сегодняшний день являются страны Европы. Именно в Европу уходит почти 90 % всей добываемой нефти в стране. Но постепенно растет и спрос на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона. В частности — Китай.

Прогнозирование цен на нефть усложняется еще и самим принципом торговли нефтью. Вся продаваемая нефть — «бумажная», то есть продаются фьючерсы или контракты на будущие поставки. Нефть из товара превратилась в финансовый инструмент. Из всего торгового объема реальная сырая нефть составляет не более 5 %, а остальные 95 % — фьючерсные контракты. В связи с этим сложно понять, как изменится цена на нефть даже в среднесрочной перспективе. Можно отследить связь цен с различными внешними событиями (войнами, природными и экономическими катаклизмами и пр.) и сделать вывод, что цены в таких условиях ведут себя непредсказуемо. В одних случаях рынок реагирует на небольшие изменения, а в других более серьезные поводы для изменения цены оказываются незамеченными. На сегодняшний день рынок предложения стремительно растет, а рынок спроса умеренно снижается. Это главная причина снижения цен на нефть.

Россия все больше зависит от экспорта энергоносителей при сокращении доходов в бюджет от других отраслей. Например, по заключению Счетной палаты РФ, увеличение доходов бюджета в 2014 году формируется за счет роста нефтегазовых доходов почти на 1 триллион рублей при снижении других видов поступлений почти на 300 млрд. руб. [8]

Также отмечается зависимость доходов бюджета от мировой нефтегазовой конъюнктуры — в среднем около половины доходов бюджета образуются за счет продажи энергоносителей. При росте зависимости от нефти и газа одновременно нарастает их дефицит: примерно на 0,5–0,7 % в год. Однако влияние нефти на доходы бюджета страны не следует рассматривать отдельно от газа. Во-первых, потому, что мировая стоимость газа формируется на основании стоимости нефти, а во-вторых, потому что спрос на рынке нефти и газа изменяется, как правило, синхронно.

Нельзя не упомянуть и политический фактор. Напряженные отношения со странами ЕС ставят под сомнение хорошие перспективы торговли. Европа уже несколько лет планомерно снижает объемы закупаемого у России газа, постоянно ведутся разговоры об увеличении поставок нефти Саудовской Аравией, снятии санкций с Ирана и поставках на рынок иранской нефти.

Теперь рассмотрим санкции, которые были введены по отношению к России в связи с украинскими событиями 2014 года.

Были введены экономические санкции, которые должны, по мнению их авторов, наказать и «вразумить» Россию. Внимательное рассмотрение и анализ самых анонсированных санкций и их последствий свидетельствует о том, что никто на самом деле не хочет экономических и политических обострений.

Реагируя на крымские события, США, ЕС, Канада и некоторые другие страны громко заявили о введении санкций против России. Оперативно составленные списки состояли из лиц, по мнению вводящих санкции,

причастных к «аннексии» Крыма. Перечисленным в них россиянам объявлялись визовые ограничения и замораживание активов на территории стран, вводивших санкции. Компаниям этих стран также было запрещено иметь деловые контакты с лицами и организациями, оказавшимися в этих списках.

Список компаний и банков, находящихся под санкциями, очень широк. Из наиболее известных — банки «Россия», «Собинбанк», расчетные карты которых (Visa и MasterCard) теперь не обслуживаются нигде в мире.

Ограничение возможности кредитования базовых отраслей не может не сказаться на состоянии экономики России в целом.

Необходимость возврата кредитов основными российскими дебиторами западных финансовых институтов уже сегодня дают на российский бюджет из-за необходимости выделять значительные средства для поддержания их платежеспособности.

Эти факторы стали главными причинами того, что уже через несколько месяцев на рынке стал чувствоваться дефицит валюты, а в ноябре 2014 года за 1 доллар уже давали 47 рублей. Рубль бьет антирекорды. Серьезность проблемы падения рубля в том, что не существует одной главной причины, на которую можно было бы как-то повлиять. Есть несколько причин и все они глобальные. Если сырьевая экономика России могла существовать при высоких ценах на нефть, то низкие цены заставят резко снижать потребление и различные социальные программы. У правительства в таких условиях остается единственный способ выхода из положения — девальвация. Повышая стоимость доллара, правительство, таким образом, решает проблему пополнения бюджета.

Политические проблемы России последнего года также серьезно усложнили состояние ее экономики. События в Крыму, а позже на востоке Украины привели к ослаблению рубля. Только в течение 2014–2015 г. г. крупным российским компаниям, на которые наложены санкции, по кредитам нужно будет вернуть около 200 млрд. долларов. Еще год назад открытые кредитные линии западных банков позволяли легко решить эту проблему, но сегодня деньги таким образом получить не удастся. Валюту придется выкупать на российском рынке, что дополнительно усилит давление на рубль и ослабит его. С российского рынка также уходят инвесторы. Отток капитала только за последний год составил более 100 млрд. долларов США, что также не может не сказаться на устойчивости рубля. [8]

Одной из главных причин падения курса рубля является замедление темпов роста российской экономики.

С 2010 года темпы роста ВВП РФ планомерно снижались с 4,5 % (2010 г.) до 1,3 % (в 2013 году), уступив аналогичному показателю не только среди стран BRICS, но и среди стран G7. В 2014 году ЦБ РФ ожидает замедления ВВП РФ до 1 % (г./г.). Причинами стагнации российской экономики служат сокращение инвестиций в основной капитал и приостановка темпов роста цен на основные экс-

портные товары РФ: нефть и газ, цветные металлы (никель и алюминий), химическую продукцию при сохраняющемся высоком спросе на импорт. Экономика еврозоны, представляющая самый высокий спрос на российские энергоносители, по-прежнему находится в сложном положении, в том числе из-за проведения крайне жесткой фискальной политики в странах PIIGS. Другой крупнейший потребитель российского сырья — Китай, также замедляется ввиду структурной перестройки своей экономики. [7]

Следующей причиной падения курса рубля является усиление темпов экономического роста в США. С 1 квартала 2013 года по 1 квартал 2014 года произошло ускорение годовых темпов роста ВВП крупнейшей мировой экономики с 1,3 % до 2,3 %. В результате увеличения транзакционного и инвестиционного спроса на мировую резервную валюту доллар США заметно укрепился по отношению к валютам развивающихся рынков.

Так же на падение курса рубля сказался отток капитала из России на фоне сворачивания программы QE3 в США, а также введения дополнительных санкций со стороны США и ЕС.

В I квартале 2014 года на фоне обострения геополитической ситуации на Украине, а также продолжения сворачивания программы QE3 в США отток капитала из РФ по данным Банка России составил порядка 48,6 млрд. долларов США, превысив аналогичный показатель за весь 2013 год в 42,5 млрд. долларов США. На фоне снижения рейтинга РФ агентством S&P в предстоящие месяцы российские компании и банки вынуждены будут заниматься на внешних рынках по более высоким процентным ставкам, что сократит рентабельность их бизнеса. [7]

Банковский кризис в РФ привел к падению курса рубля. ЦБ РФ с прошлого года проводит чистку банковского сектора РФ в связи с неисполнением многими кредитными организациями федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, нормативных актов Банка России, а также неспособностью банков удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. Крупнейшим шоком для населения и фирм, резко усилившем кредитные риски, стал отзыв 20 ноября 2013 года лицензии у «Мастер-Банка» (входившего в TOP-30 банков РФ по капитализации).

Мы, подобно сырьевой колонии, продаем то, что добываем. О необходимости импортозамещения говорят давно, а в последнее время особенно много. Связано это не только с желанием производить самим высокотехнологичную продукцию, но и с санкциями, которые грозят оставить российскую экономику без необходимых для ее существования поставок из-за рубежных стран.

Для того чтобы заменить потребность в иностранной продукции, нужны огромные инвестиции, технологии и, конечно, время. О потребности в импорте говорится не для того, чтобы критиковать нашу систему хозяйствования. Речь идет о том, чего мы можем лишиться в результате дефицита валюты. А это уже непосредственно повлияет на жизнь всех граждан России.

Развитие экономики России в условиях падения рубля. Все субъекты хозяйствования в России можно условно разделить на три большие группы: импортеры, экспортеры и внутренние производители.

Первые завозят товары из-за границы, продают их в России, на выручку покупают валюту и опять покупают товары. Вторые производят собственную продукцию и поставляют ее на экспорт, получая таким образом валюту от реализации. Частично валюта может идти на закупку необходимого импортного оборудования и комплектующих, но большая часть ее продается за рубли на внутреннем рынке для выплаты зарплат, пополнения оборотных средств и прочее. Третья группа — производители продукции из собственного сырья для внутреннего потребления.

Представим себе благоприятную мировую конъюнктуру для российского экспорта. Объем притока валюты в страну в этих условиях максимальный, а рубль дорогой, т. е. за доллар можно купить за меньшее количество рублей. Импортерам такие условия выгодны: платежеспособный спрос населения полностью удовлетворяется импортными поставками, условия конвертации рубля стабильны, а укрепление рубля только увеличивает прибыль.

Совсем в других условиях экспортеры. Реализация продукции за доллары и продажа их в России приносит меньше рублей, внутренние издержки возрастают и рентабельность падает. Внутренние производители также недовольны сильным рублем. Платежеспособное население имеет возможность выбора и часто предпочитает более качественные импортные товары. Конкуренция обостряется, что не может радовать не привыкшего к таким условиям российского производителя.

В условиях, когда рубль падает, интересы этих групп, соответственно, противоположны. Первыми страдают импортеры: платежеспособность населения падает, импортные товары продаются хуже, обороты падают. Нередки банкротства компаний, занимающихся импортом, а также смежников, их обслуживающих: складские хозяйства, компании логистики и т. д. Ярким примером сегодня может служить обвал объема реализации импортных автомобилей, как завезенных, так и собранных в России из поставленных комплектующих.

В лучших условиях экспортеры. Но, поскольку прибыльность экспорта в России зависит, в основном, от мировых цен на нефть, нынешние времена тоже благоприятными назвать вряд ли можно.

Наиболее перспективно падение стоимости рубля для внутреннего производителя, у которого в условиях слабой конкуренции появляется возможность закрепиться на рынке и развить бизнес. Поэтому многие дальновидные бизнесмены относятся к кризисам, как к лучшей возможности старта для серьезного дела.

Дешевый рубль выгоден правительству. Даже в период ослабления рубля министр финансов А. Силуанов неоднократно высказывался за сознательное ослабление его курса. Для чего нужно? Для насыщения бюджета рублями.

Продажа экспортной валюты по более слабому курсу даст бюджету больше дохода. Вторая задача, решаемая таким образом — поддержка внутреннего производителя. В условиях слабого рубля резко снижается возможность населения приобретать импортные товары, поэтому зачастую люди просто вынуждены покупать продукцию отечественного производителя. [8]

У правительства в таких условиях не остается другого выхода, кроме максимальной ресурсной поддержки отечественного бизнеса, стимулирования развития новых технологий и поддержки внутреннего производителя. России жизненно необходимо уходить от импортной зависимости и выстраивать собственное современное производство.

Для России высокий или низкий курс доллара означает, во-первых, стоимость нашей нефти за рубежом (и соответственно уровень доходов бюджета), и, во-вторых, уровень цен зарубежных товаров.

Выясним как именно влияет курс доллара. Отрицательные для РФ последствия падения доллара. Если американская валюта падает по отношению к рублю, то уменьшаются доходы бюджета. Становится труднее жить отечественным фирмам: продукция иностранных производителей обходится дешевле.

Положительные последствия падения курса. С другой стороны, малая стоимость доллара означает удешевление заграничной продукции — то есть цены в магазинах растут не так быстро.

Рубль продолжает стремительно обесцениваться. Причиной ослабления рубля стало падение темпов роста, сопровождаемое бегством капитала. Однако, как отмечают эксперты, подлил масла в огонь и ЦБ, решивший с начала этого года отпустить рубль в свободное плавание. Таким образом, мегарегулятор намерен выполнить свои главные цели — снизить инфляцию и процентные ставки. Для этого он решил убрать с рынка лишние деньги, которые как раз и «раздувают». [5]

Литература:

1. <http://expert.ru/> — деловой еженедельник
2. <http://www.finam.ru/> — информация о финансовых рынках
3. <http://lf.rbc.ru/> — сайт РБК «Личные финансы»
4. <http://www.kommersant.ru/> — Издательский дом Коммерсантъ
5. <http://www.mk.ru> — газета «Московский комсомолец»
6. <http://ria.ru/> — Государственное информационно-аналитическое агентство Российской Федерации
7. <http://stock-maks.com/fin> — финансовые новости
8. <http://timesnet.ru> — Бизнес журнал онлайн

Проблемы роста международных резервов РФ

Щербаков Михаил Александрович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Начиная с 2000 г., в России каждый год отмечается рост золотовалютных резервов страны. Исключением явился только кризисный 2008 г. За 2012 г. по этой статье также был отмечен рост валютных резервов на 30 млрд долл. США. Однако объем международных резервов, по которому наша страна продолжает занимать третье место в мире, до сих пор не вернулся к максимуму в 598 млрд долл. США, который был достигнут летом 2008 г. накануне кризиса. На апрель 2013 г. объем международных резервов РФ составляет 527,7 млрд долл. США.

Одной из острейших экономических проблем Российской Федерации, которая стояла на повестке дня в течение всех лет существования нашей страны, является «бегство капитала», по международной терминологии «capital flight». Масштабная утечка капитала из страны, которая началась еще в 90-ые годы прошлого века и продолжается до сих пор, наносит серьезнейший удар по экономике и валютно-финансовой устойчивости страны.

Существуют различные методологии подсчета размера «бегства капитала». Но если рассматривать термин «бегство капитала» как его нелегальный вывоз из страны, то его можно подсчитать, основываясь на данных таких

статей платежного баланса РФ, как «Сомнительные операции» и «Чистые ошибки и пропуски».

В статье «Сомнительные операции» платежного баланса РФ содержатся сведения об операциях, изначально заявленные цели которых явно не соответствуют действительным. В эту статью включаются сведения по таким сомнительным операциям, как: своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами, переводы по сомнительным сделкам с предоставленными кредитами и счетами резидентов за рубежом.

Еще одна статья, участвующая в подсчете размера «бегства капитала» из страны, «Чистые ошибки и пропуски», по мнению большинства экспертов, состоит преимущественно из незарегистрированного вывоза капитала. Эта статья в платежном балансе РФ всегда была очень крупной по объему и складывалась с отрицательным знаком.

По данным платежного баланса РФ «бегство капитала» из страны в 2011–2012 гг. составило:

Таблица 1
Размер «бегства капитала» из страны (по данным платежного баланса РФ) (в млрд. долл. США) [1]

	2011	2012
«Сомнительные операции»	32,3	35,1
«Чистые ошибки и пропуски»	9,9	10,4
«Бегство капитала» из страны»	42,2	42,2

Таким образом, расчеты показывают, что сумма «бегства капитала» из РФ выросла в 2012 г. на 8 % по сравнению с 2011 г. А только за период 2011–2012 годов его размер составил колоссальную сумму в 88 млрд долл. США.

Действительные цели «сомнительных операций» могут быть самыми разнообразными: это и оплата поставок наркотиков или других товаров, запрещенных к ввозу на территорию России, и оплата серого импорта, и взятки и откаты чиновникам, перечисленные на контролируемые ими счета в зарубежных банках, и другие незаконные действия. Как правило, «сомнительные операции» осуществляются с использованием подставных компаний, так называемых фирм-однодневок. При этом нарушается налоговое законодательство, что наносит ощутимый урон экономике нашей страны. Как сказал в интервью газете «Ведомости» 20 февраля 2013 г. Председатель Банка России Сергей Игнатьев: «Ущерб для бюджетной системы в результате таких операций

я оцениваю примерно в 30 % от потока сомнительных операций — порядка 450 млрд рублей в год» [3]. Поэтому борьба с «отмыванием» доходов, полученных преступным путем, и «утечкой капитала» приобретает первостепенное значение для экономики России.

Важной проблемой российской экономики в течение всего периода существования суверенного государства была и остается внешняя задолженность перед иностранными государствами и иностранными инвесторами, акценты этой проблемы менялись по мере становления и развития экономики России.

После распада СССР на протяжении всего переходного периода, начиная с 1992 г., проблема погашения и обслуживания внешней задолженности оказывала крайне неблагоприятное влияние на экономику и валютно-финансовое положение страны. Такая ситуация объяснялась тем, что уже в начале своего существования как самостоятельного государства Российская Федерация приняла на себя в полном объеме финансовые

обязательства бывшего СССР (106,7 млрд долл. США на апрель 1993 г.). В результате этого решения, а также накопления долгов в первые перестроечные годы суверенная задолженность (т. е. задолженность государственных органов и органов денежно-кредитного регулирования) в 1999 г. достигла 166,2 млрд долл. США, что равнялось 82 % всего внешнего долга РФ, а отношение внешнего долга к ВВП России составляло 96 %, что превышало международные принятые «пороговые» уровни и создавало серьезные трудности при погашении внешней задолженности [4, с. 21].

Со временем улучшение экономической ситуации и платежного баланса позволили Российской Федерации не только своевременно погашать внешние долги, но и досрочно погасить свою задолженность перед рядом международных организаций. К 2007 г. объем суверенного долга существенно снизился и уже не превышал 15 % от объема общего внешнего долга страны, а его отношение к ВВП уменьшилось до 5 %.

Но в этот период стала проявляться новая тенденция в структуре и объеме российского внешнего долга. Начиная с 2005 г., внешний долг страны стал расти за счет стремительного роста внешнего корпоративного долга (т. е. внешних долговых обязательств российских коммерческих банков, предприятий и организаций). За 2005 г. он увеличился на 65 млрд долл. США, за 2006 г. — еще на 89 млрд долл. США, а за 2007 г. в результате резкого скачка он вырос на 171 млрд долл. США и составил на 1 января 2008 г. цифру в 425 млрд долл. США.

Мировой финансовый и валютный кризис 2008 г. приостановил рост российского внешнего корпоративного долга, и его размеры по некоторым статьям даже уменьшились. Но с улучшением экономической ситуации и выходом из кризиса наметившийся в предшествующий период процесс возобновился.

Изменения в объеме и структуре внешнего долга РФ в последние годы представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 2

Оценка внешнего долга Российской Федерации (млрд. долл. США) [2]

	01.01.2012	01.01.2013 (оценка)
Всего	540,6	624
Органы государственного управления	34,7	44,7
Новый российский долг	31,1	41,9
Долг бывшего СССР	2,5	2,2
Органы денежно-кредитного регулирования	11,5	14,8
Банки	162,8	208,4
Прочие секторы	331,6	356,1
долговые обязательства перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования	84,7	108,0
кредиты	227,9	232,0
долговые ценные бумаги	12,3	9,8
торговые ценные бумаги	2,4	2,5
задолженность по финансовому лизингу	2,4	2,3
прочая задолженность	1,9	1,4

В целом за 2012 год общий объем внешнего долга Российской Федерации вырос на 15,4 %. Объем суверенного долга на 01.01.2013 г. составил 58 млрд долл. США, или 9,9 % от объема всей внешней задолженности страны. Причем основная его часть приходится уже на новые российские долги, а долг бывшего СССР составляет небольшую часть в 3,6 % в суверенном долге и совсем незначительную сумму в общем внешнем долге РФ — всего 0,03 %. В целом в настоящее время внешний государственный долг страны составляет примерно 3 % ВВП России, что является одним из лучших показателей среди промышленно развитых стран.

Одновременно за 2012 год существенно вырос внешний корпоративный долг, который на 1 января 2013

года достиг уровня 564,5 млрд долл. США. При этом долг российских банков увеличился на 28 % с 331,6 млрд долл. США до 208,4 млрд долл. США, а внешняя задолженность предприятий и организаций (прочих секторов) на 7,4 % с 331,6 млрд долл. США до 356,1 млрд долл. США.

Анализ данных таблицы внешнего долга РФ за 2012 г. показывает, что в целом наше государство проводит достаточно осторожную политику в отношении внешних заимствований органов государственного управления, а абсолютно подавляющая часть российского внешнего долга (более 90 %) формируется за счет заимствований частного сектора — российских банков, предприятий и организаций. С формальной точки зрения государство не отвечает за долги частного сектора. Но, как показали события

2008—2009 гг., российское государство в этот сложный период пришло на помощь корпоративным заемщикам (особенно крупным), предоставив им многомиллионные валютные кредиты. При этом следует более подробно рассмотреть состав российских корпоративных заемщиков. В последние годы Банк России публикует статистику внешнего долга страны с выделением такого интересного показателя, как «Внешний долг государственного сектора в расширенном определении», в который помимо внешней задолженности органов государственного управления и Центрального банка включается также задолженность тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и Центральный банк напрямую или опосредствованно владеют 50 % и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом. Среди подобных крупнейших должников находятся «Газпром», «Роснефть», ВТБ и другие, число которых увеличилось в период недавнего кризиса.

Объем «Внешнего долга государственного сектора в расширенном определении» на 01.10.2012 г. достиг 258,2 млрд долл. США, или 43,4 % всего внешнего долга РФ, что составляет уже примерно 14 % ВВП России. Этот процент, конечно, не рассматривается в мировой практике как критический, но его рост в последние годы

вызывает определенную озабоченность особенно в связи с возможным ухудшением ситуации в мировой экономике и возможностью перехода на следующий виток мирового финансового кризиса.

Рост внешнего корпоративного долга российского частного сектора также способствует увеличению оттока денежных средств из страны. Основной объем заимствований банков и российских компаний осуществляется в виде ссуд и займов, которые требуют постоянной уплаты процентов иностранным кредиторам. Так, только в 2012 г. уплата процентов по иностранным долгам (без сумм по возврату основного долга) обошлась нашей стране почти в 93 млрд долл. США (из них 14,1 млрд долл. США уплатили банки и 78,8 млрд долл. США предприятия и организации).

Анализ платежного баланса и других статистических данных, характеризующих тенденции изменения валютного положения РФ в 2012 году, показывает, что наряду с позитивными результатами в после кризисный период развития экономики и валютно-кредитной системы страны в ней накапливаются серьезные финансовые и валютные риски, которые могут привести и к замедлению экономического роста, и к серьезным потерям в случае наступления нового мирового экономического кризиса.

Литература:

1. Банк России: Данные платежного баланса РФ за 2011—2012 г. (www.cbr.ru/statistics).
2. Банк России: Оценка внешнего долга Российской Федерации (www.cbr.ru/statistics).
3. Ведомости — деловая газета. Новости, аналитика, прогнозы (<http://www.vedomosti.ru/>).
4. Лихачев, А. Е. Внешняя задолженность и долговая дипломатия России в переходный период. «Внешнеэкономический бюллетень» № 10 (октябрь) 2005, с. 21.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Финансовая стратегия как фактор устойчивого развития предприятия

Вилков Иван Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Агапова Ирина Владимировна, магистрант

Финансово-экономический институт Тюменского государственного университета

В книге И. Г. Мосиной «Стратегический менеджмент» приводится цитата Джоела Росса и Мишеля Ками, которые считают, что «без стратегии предприятия подобно кораблю без руля, плывут по кругу или напоминают бродяг, которые не знают куда идти» [5, с. 11]. Нельзя не согласиться с данным высказыванием, поскольку без стратегии предприятия обречены бесцельно плыть по течению и никогда не станут лидерами в долгосрочной перспективе.

Проблемы, которые испытывают предприятия в сфере управления, возникают в большей степени из-за отсутствия плана действий, то есть ориентации на стратегию развития. Другими словами, необходим план, в котором взаимосвязаны все бизнес-направления предприятия. Итог реализации данного плана — это или финансовый успех или же убыток. Очевидно, что никого не устроит отрицательный финансовый показатель. Поэтому стоит отнестись серьезно к этому вопросу. Помимо этого существуют еще и различные финансовые, социальные, политические и другие факторы, способные повлиять существенно. Нужно уметь оценивать вероятность ухудшения или наступления каждого из этих факторов.

Приведем пример сферы производителей телефонов, в котором слабая позиция на рынке привела к уменьшению доли с последующей ее потерей. Достаточно взглянуть на позиции производителей сотовых телефонов, таких гигантов как Motorola, Siemens, Nokia. В свое время, начиная с 2000 г. и заканчивая 2006 г. эти гиганты были в числе «моды» по производству и технической начинке сотовых телефонов. А в настоящее время рынок в основном развивается за счет таких гигантов, как Apple и Samsung. Если не заниматься глубинным анализом, то становится очевидным, что главный фактор перемены на рынке и последующие потери позиций производителей сотовых телефонов является отсутствие стратегии. Довольствование положением, которые занимали Motorola, Siemens и Nokia, привело их к краху в стратегическом плане. Ведь техническое развитие конкурентов в лице Apple и Samsung — это грамотный и профессиональный ход в лице менеджмента по разработке и внедрению стратегических идей. Все эти идеи, представляющие собой пазлы, позволяют собрать единую картину будущего предприятия. Восполнить упущенное для этих предпри-

ятий с каждым годом становится все более невероятным, поэтому от бывших лидеров этой отрасли остались только названия [6, с. 70–71].

Чтобы побеждать и достигать успехов, нужно хорошо анализировать, использовать методы и разработки собственных программ, посредством которых предприятие сможет удерживать лидирующие позиции. В настоящее время конкуренция жестока как никогда, ведь на кону может быть выживаемость. Поэтому, умение не только вести бизнес, но и знать в каком направлении его развивать становится сложной задачей. Размышления о будущем сегодня не является чем-то абстрактным. Многие руководители достаточно убедились в бесполезности создания светлой картины будущего предприятия. Привычное прошлое и отказ от стратегического взгляда — типичные ошибки, которые не позволяют открыть перспективы будущего. Многие руководители думают, как сегодня зарабатывать больше, но забывают о том, что может наступить завтра. Все это позволяет в краткосрочной перспективе добиться временных результатов.

В настоящее время все большее число предприятий осознают необходимость осознанного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней финансовой среды. Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в постоянно изменяющихся условиях выступает финансовая стратегия.

Актуальность разработки финансовой стратегии предприятия определяется рядом условий. Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с финансовой деятельностью предприятия, темпы технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры финансового рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности не позволяют эффективно управлять финансами предприятий на основе лишь ранее накопленного опыта. Современные руководители слабо владеют информацией о деловой среде, а порой неправильно ее воспри-

нимают. Среда, в которой функционирует предприятие, стала более изменчивой и конкурентной. Именно по этой причине стратегический взгляд позволит найти новый путь управления бизнесом [2, с. 71].

Формирование финансовой стратегии невозможно, если отсутствует общая стратегия развития предприятия, которая всегда задается «сверху» — руководителем. Даже если стратегия развития не облекается в какой-либо подробный документ, то некая установка есть всегда. Руководитель озвучивает пожелания по доле рынка, географическому распределению бизнеса, уровню рентабельности. Под это и подстраивается финансовая стратегия, в которой пожелания акционеров отражаются в определенных цифрах и показателях. Исходная информация обычно поступает от маркетинговых подразделений (прежде всего прогноз по выручке), а финансовая служба включается в расчеты и способствует выбору наиболее подходящей модели развития бизнеса [2, с. 80].

В настоящее время разработка финансовой стратегии является не фантазией или особенностью отдельных «продвинутых» предприятий, а необходимостью для всех участников бизнеса, которые видят свою задачу в поступательном развитии и сохранении устойчивого положения на рынке. Ни для кого не секрет, что грамотно построенная финансовая стратегия предприятия позволяет не только обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и оптимизировать риски, но и определить пакет стратегических целей для дальнейшего эффективного развития предприятия. Сегодня успеха добиваются те, кому удастся получить и сохранить конкурентное преимущество перед соперниками. Поэтому отсутствие разработанной финансовой стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней среды, может привести к тому, что финансовые решения предприятий будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности финансовой деятельности в целом.

Финансовая стратегия — это концепция управления финансовой деятельностью, являющаяся частью стратегического менеджмента организации, направленная на достижение поставленных целей в условиях динамичного изменения внешней и внутренней среды. Всесторонне

учитывая финансовые возможности предприятия, объективно рассматривая характер внутренних и внешних факторов, финансовая стратегия обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям, сложившимся на рынке продукции. Финансовая стратегия охватывает все стороны деятельности предприятия, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчеты, ценовую политику. Одной из главных функциональных целей финансовой стратегии является максимизация рыночной стоимости предприятия [3, с. 130].

Финансовая стратегия предприятия решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в современных рыночных условиях хозяйствования. Это достаточно хороший инструмент, который позволяет компании развиваться в четко заданном направлении и достигать все более лучших результатов. На рисунке 1 представлены основные сферы финансовой деятельности предприятия, на реализацию которых направлена финансовая стратегия.

На рисунке 2 представлены факторы, формирующие обоснования финансовой стратегии предприятия.

Финансовая стратегия предприятия обеспечивает:

- 1) формирование финансовых ресурсов и руководство ими;
- 2) выявление главных направлений и сосредоточение на их выполнении усилий, маневренности в использовании резервов финансовым руководством;
- 3) соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям предприятия;
- 4) объективный учет финансово-экономической обстановки и реального финансового положения предприятия в году, квартале, месяце;
- 5) учет финансовых возможностей предприятия, и его конкурентов;
- 6) определение главной угрозы со стороны конкурентов, мобилизацию сил на ее устранение и выбор направлений финансовых действий [1, с. 15].

Таким образом, финансовая стратегия предусматривает определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов их

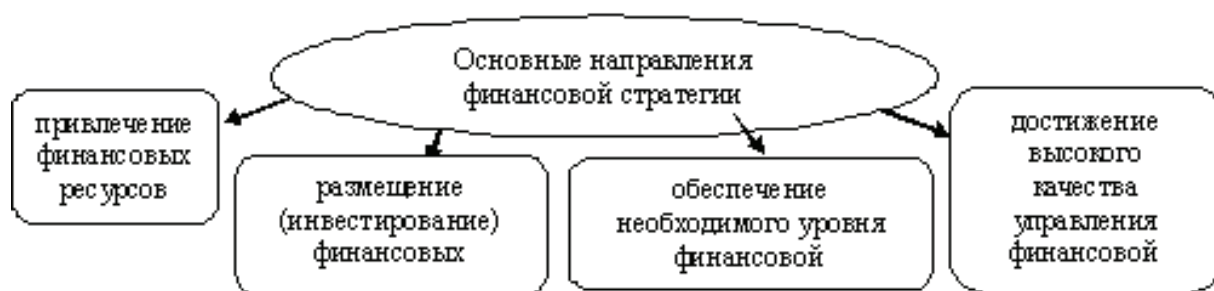


Рис. 1. Основные направления, на реализацию которых направлена финансовая стратегия [4, с. 58]

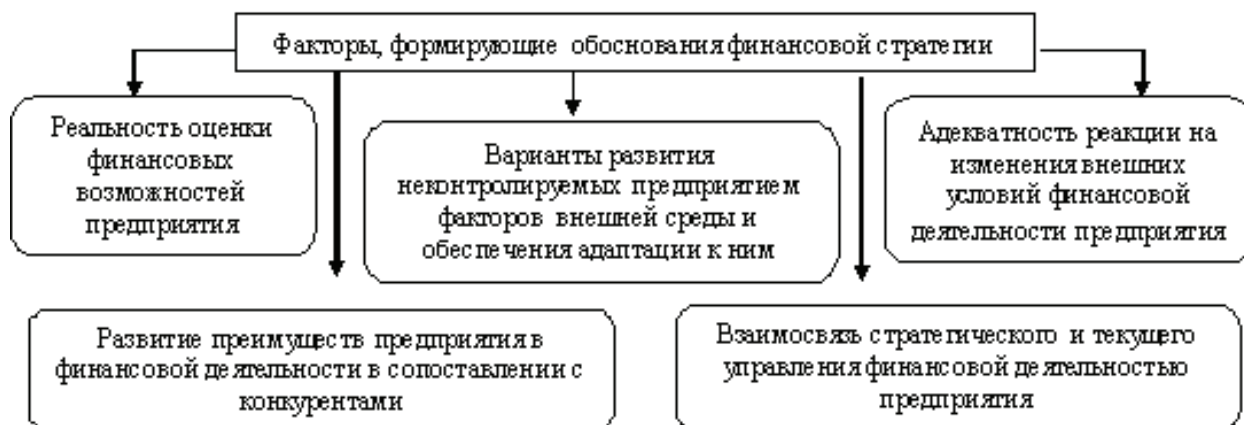


Рис. 2. Факторы, формирующие обоснования финансовой стратегии [1, с. 11–12]

достижения. Цели финансовой стратегии должны подчиняться общей стратегии экономического развития и направляться на максимизацию прибыли и рыночной стоимости предприятия необходим разумный баланс между

настоящим и будущим: не защитив свой сегодняшний бизнес, предприятие не имеет будущего. В свою очередь, не выделив должные ресурсы под будущее развитие, предприятие может лишиться потенциала.

Литература:

1. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. — Киев: Ника-Центр, 2010. — 520 с.
2. Гениберг, Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. — 2009. — №9 — с. 68–88.
3. Лисовская, И. А., Рыжкова С. А. Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения // Российское предпринимательство. — 2008. — №10, вып. 1 (120). — с. 130–134.
4. Лукьянчук, У. Р. Финансовый менеджмент / У. Р. Лукьянчук. — М.: Аллель, 2010. — с. 263
5. Мосина, И. Г. Стратегический менеджмент / И. Г. Мосина. — Новосибирск: НФ РАП, 2010 г. — 167 с.
6. Осипов, Я. И. Финансовая стратегия компании // Российское предпринимательство. — 2011. — №9, вып. 1 (191).-с. 66–71.

Собираемость налогов при формировании доходов бюджетной системы России

Власова Юлия Ашумовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;

Толкачева Кристина Сергеевна, студент

Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова (г. Москва)

Бюджетная система Российской Федерации представляет собой совокупность бюджетов органов власти и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Согласно Бюджетному Кодексу в РФ трехуровневая бюджетная система:

1 уровень: федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

2 уровень: бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

3 уровень: бюджеты муниципальных образований.

Доходы и расходы бюджета характеризуют финансовые потоки, поступающие в бюджет и выходящие из него. Несмотря на то, что конечной целью составления бюджета являются расходы, но основой его служат доходы.

В настоящее время в России сложились три основных группы бюджетных доходов: налоговые доходы, ненало-

говые доходы и безвозмездные поступления. В своей работе я остановлюсь на изучении проблемы налоговых поступлений в бюджет России.

Итак, налоговые доходы — доходы от налогов, сборов и государственной пошлины. Именно эта часть доходов является наибольшим источником поступлений денежных средств в консолидированный бюджет страны (около 20 %), поэтому функционирование экономики страны напрямую зависит от развития налоговой системы и от ответственности налогоплательщиков при выполнении своих обязательств. [1]

При формировании налоговой системы, обосновании конкретных видов налогов и нормативов их распределения исключительно важную роль играет определение соотношения поступления каждого вида налога. Это очень

важно при планировании бюджета, так как налоговые доходы это основная статья доходов бюджета РФ. Также, очень важно определение общей пропорции соотношения федерального бюджета и бюджетов территорий. В 2013 году это соотношение составило 47,3 %: 52,6 %, в пользу бюджета территорий.

Несмотря на последствия мирового финансового кризиса 2008—2010 гг. в целом для периода 2005—2013 гг. был характерен растущий тренд налоговых поступлений в бюджет России. Ежегодно (за исключением 2009 г.) налоговые доходы возрастали в среднем на 11,3 %. Однако этот рост сопровождался не только влиянием инфляции, но и изменениями в налоговом законодательстве: ставка налога на прибыль в 2009 году была снижена с 24 до 20 %, в 2010 году ЕСН был заменен страховыми платежами с увеличением тарифов

для большинства предприятий с 26 до 30 %, менялся состав налоговых льгот.

Информационной базой для анализа динамики налоговых доходов и платежей в бюджет расширенного правительства РФ за 2005—2013 годы в процентах к ВВП послужили «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», а также аналогичный документ на 2013 г. Как свидетельствуют данные, в целом по России налоговые доходы колебались вокруг среднего за период уровня: при среднем уровне в 34,5 % минимальное значение 30,9 % в 2009 году и максимальное 36,5 % в 2005 году.

По сравнению с 2009 г. в России налоговая нагрузка в 2010 — 2013 гг. увеличилась на 3,9 %, но так и не достигнув максимального ее размера в 2005 г (Рисунок 1).

Таблица 1

Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации по видам, млрд. рублей [5]

	2013 г.				
	Консолидированный бюджет	В том числе		Доля федерального бюджета в консолидированном бюджете, %	Доля консолидируемых бюджетов субъектов РФ в консолидированном бюджете, %
		Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации		
Всего	11325,9	5366,6	5959,2	47 %	53 %
Из них: налог на прибыль организаций	2071,7	352,2	1719,5	17 %	83 %
Налог на доходы физических лиц	2497,8	-	2497,8	-	100 %
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги)	1977,1	1977,1	-	100 %	-
Из него налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1868,2	1868,2	-	100 %	-
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	952,5	461,1	491,4	48 %	52 %
Налоги на имущество	900,5	-	900,5	-	100 %
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2598	2554,8	43,2	98 %	2 %
Из них налог на добычу полезных ископаемых	2575,8	2535,3	40,5	98 %	2 %

По НДС и акцизам динамика достаточно четко описывается параболой второй степени. Уравнение тренда для НДС: $y = -0,0358x^2 + 0,3891x + 2,9343$ с достаточно высоким коэффициентом детерминации $R^2 = 0,6098$ (Рисунок 2);

Для акцизов: $y = 0,0257x^2 - 0,2058x + 1,2334$, $R^2 = 0,9699$ (параметры уравнения статистически значимы) (Рисунок 3).

Это означает смену тенденций за рассматриваемый период времени: рост доходов от НДС в 2005 — 2009 гг., спад их в 2010 — 2011 гг. и небольшой подъем в 2012 — 2013 гг. Для акцизов наоборот: спад до 2008 года сменился ростом с 2009 по 2013 год, что связано с увеличением ставок акцизов на отдельные товары.

По другим налогам (НДС, налог на прибыль, таможенные пошлины, НДС, ЕСН и страховые платежи)

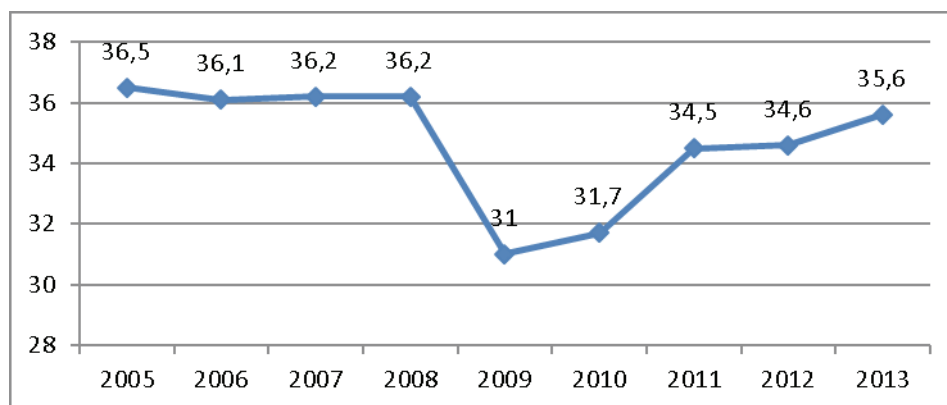


Рис. 1. Динамика налоговой нагрузки в РФ [3]; [4]

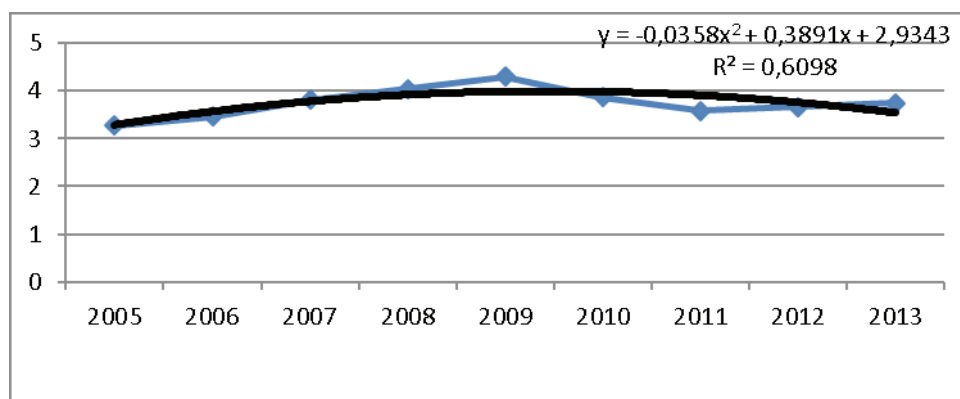


Рис. 2. Динамика доходов от НДС в процентах к ВВП. Источник: рассчитано автором по данным [5]

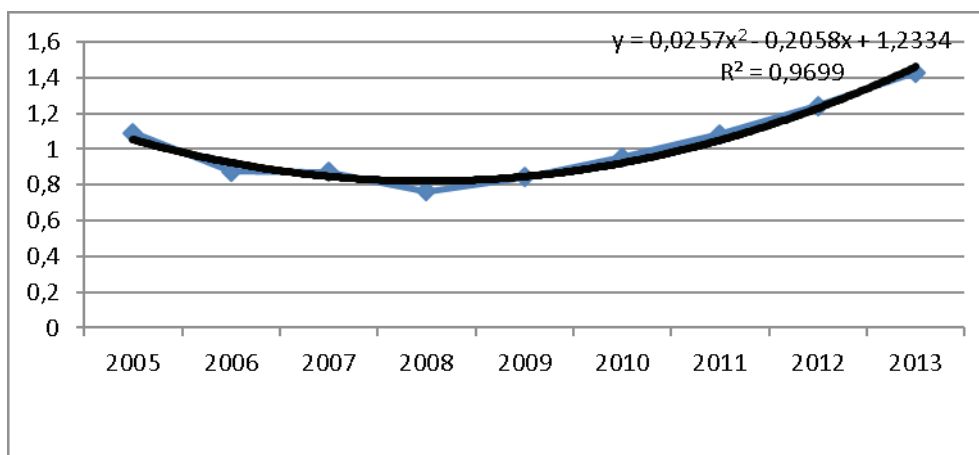


Рис. 3. Динамика доходов от акцизов в процентах к ВВП. Источник: рассчитано автором по данным [5]

динамика поступлений доходов в бюджет представляет собой пилообразную кривую, сложную для математического анализа и требующую проведения дополнительного, более детального анализа.

Для большинства налогов резкий спад уровней наблюдался в кризисном 2009-ом году и сменился ростом в последующие годы, не достигая все же состояния 2005 года. Исключение составляют налоги от заработной платы: по НДФЛ снижение уровней наблюдалось в 2010–2011 гг., а максимум приходился на 2009 год. Переход от ЕСН к страховым платежам с высокими тарифами обусловил в 2010 г. на микроуровне появление разного рода схем, способствующих снижению платежей во внебюджетные фонды: замена премий материальной помощью, подарками (в том числе денежными средствами) на основе договоров дарения и другие пути. В результате в 2010 г. доля страховых взносов в процентах от ВВП снизилась с 5,93 % (2009 г.) до 5,35 %. Последующие изменения в законодательстве в 2011 — 2012 гг. способствовали росту данного показателя: 6,32 % и 6,56 % соответственно. Характерно, что по налогам от оплаты труда уровень изъятия в бюджет в 2012 г. был выше, чем в 2005 г., что в значительной мере связано с ростом тарифов в Пенсионный фонд России и ростом численности занятых (на 4,6 %).

В России налоговые доходы в значительной мере зависят от внешнеторговой ценовой конъюнктуры, так как существенную долю доходов бюджета составляют доходы, получаемые от налогообложения и пошлинами добычи, реализации и экспорта нефти, газа и нефтепродуктов. Доходы от добычи, реализации и экспорта нефти, газа и нефтепродуктов колебались вокруг среднего значения 9,99 % от ВВП с коэффициентом вариации 13 %. Максимальная величина этих поступлений в бюджет приходилась на 2006 г., 2008 г. и 2012 г., когда их уровень в процентах к ВВП превышал 11 %.

Доходы, не связанные с реализацией и экспортом нефти, газа и нефтепродуктов также колебались вокруг среднего значения 24,5 %, но со значительно меньшей вариацией (7,5 %). Уровень налоговой нагрузки без учета налоговых доходов от нефти, газа и нефтепродуктов в 2012 году составил 23,5 % к ВВП. В 2011 г он был выше на 0,2 пп и ниже, чем средний уровень налоговой нагрузки в странах ОЭСР на 10,8 пп. Однако доля нефтегазовых доходов в доходах расширенного бюджета остается высокой: около 34 % в 2012 г.

ФНС ежегодно, начиная с 2006 года, публикует коэффициент налоговой нагрузки по видам экономической деятельности как один из основных факторов риска для предприятий попасть на выездную налоговую проверку. Вместе с тем доля выручки, затрачиваемой на уплату налогов в бюджет, даже в рамках одного вида деятельности может по

предприятиям различаться в виду особенностей ценовой политики, специфики структуры затрат, размера предприятия, его местонахождения и других факторов. Территориальные различия в величине налоговой нагрузки не учитываются налоговыми органами, что затрудняет работу бизнес — сферы. Исключение составляет лишь НДФЛ, при контроле и уплате которого средняя заработная плата работников сопоставляется со средним уровнем оплаты труда по данному виду деятельности в конкретном регионе РФ.

В рыночной экономике налоговая система является важным фактором ее стабилизации и развития. Позитивную направленность этого процесса сдерживает такое общественное явление, как уклонение от уплаты налогов. Скрытые от налогообложения средства нередко уходят в «теневой» оборот, порождают коррупционные явления. Аналитические данные правоохранительных органов РФ свидетельствуют о том, что на протяжении последних 10 лет примерно 50-60 % от общего числа налогоплательщиков не выполняли или не в полной мере выполняли свои обязательства. [1]

Одним из основных видов налогового контроля относится выездная налоговая проверка юридических лиц. По ряду независимых оценок она позволяет получить до 20 % дополнительных налоговых начислений и служит эффективным средством для воспитания налоговой законопослушности хозяйствующих субъектов. Основная цель всех налоговых проверок — поддержание сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Однако налоговую нагрузку необходимо оставить на том же уровне в тех секторах экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень с учетом требований сбалансированности бюджетной системы РФ. [3]

Что касается мер, предусматривающих повышение налоговых доходов бюджетной системы, то Министерством финансов предусмотрены следующие меры в 2015–2016 г. г.:

- будет продолжена работа по установлению дополнительной фискальной нагрузки на газовую отрасль путем ежегодного увеличения (в зависимости от темпов роста внутренних цен на газ), начиная с 2013 года, и дифференциации (в зависимости от наличия возможности экспортировать газ) ставки НДС, взимаемого при добыче газа горючего природного;

- будет введен налог на имущество физических лиц, а также налог на объекты роскоши;

- предполагается усовершенствовать налог на прибыль организаций.

Делая вывод из всего вышесказанного важно отметить, что налоги — это основная статья доходов бюджетной системы РФ, и поэтому сегодня важно уделять большое внимание эффективности налоговой политики, собираемости налогов в стране и предотвращению уклонения экономических субъектов от уплаты налогов.

Литература:

1. Жарова, Е. Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия [Текст] / Е. Н. Жарова, М. Ф. Желтова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — с. 336-339

2. Лушин, с. И., Слепов В. А. Финансы — учебник// Москва. Издательство «Экономистъ», 2003
3. <http://base.consultant.ru/> «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»
4. <http://base.consultant.ru/> «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»
5. www.gks.ru

Сравнительно-сопоставимый анализ обязательного и добровольного страхования в России на современном этапе

Галкина Элеонора Юрьевна, старший преподаватель
Институт экономики, управления и права, Нижнекамский филиал

Отечественный страховой рынок вновь находится на пороге очередных изменений. Изменения эти связаны вступлением России в ВТО. Одним из таких изменений, является допуск на страховой рынок филиалов иностранных страховых компаний [2, с. 19].

Анализ обязательного и добровольного страхования в России, показал, что объем страховых премий и выплат по договорам добровольного страхования постепенно увеличивается. Страховые премии с 552,85 млрд. руб. в 2011 г. увеличились в 2013 г. до 739,13 млрд. руб. Это означает, что в анализируемом периоде прирост объема страховых взносов составил в абсолютном выражении 186,28 млрд. руб. или 33,69 %. в частности:

- взносы по страхованию имущества юридических и физических лиц от огневых и иных рисков увеличились на 34,5 %;

- взносы по страхованию жизни на 136,99 %;

- взносы по страхованию от несчастных случаев на 44,32 %;

- взносы по страхованию пассажиров на 47,37 %;

- взносы по страхованию имущества физических лиц на 84,87 %;

- взносы по имущественному страхованию водного транспорта и авиационных рисков соответственно на 11,11 % и 29,21 %;

- взносы по страхованию грузов на 41,10 %.

Объем выплат по договорам добровольного страхования также увеличился (+85,55 млрд. руб.), но темп прироста выше, чем темп прироста страховых премий (35,58 %).

Развитие добровольного социального страхования в России сдерживается под воздействием определенных факторов — в основном финансового характера. У большей части россиян отсутствуют реальные экономические возможности к заключению договоров страхования. Среднедушевые денежные доходы россиян составляют около 22 тыс. руб. в месяц. 12,7 % населения имеют доходы ниже прожиточного минимума. Соответственно, вопрос о повышении доходов населения — один из основополагающих для развития страхования в России

и ее регионах. Важную роль здесь играет бюджетная политика. Кроме того, важнейшими причинами, сдерживающими рост платежеспособного спроса на страхование, являются отсутствие у россиян доверия к страховым компаниям, нехватка опыта в использовании страховых услуг.

Объем страховых премий и выплат по договорам обязательного страхования увеличивается. Страховые премии с 715,0 млрд. руб. в 2011 г. увеличились в 2013 г. до 1328,2 млрд. руб. Это означает, что в анализируемом периоде прирост объема страховых взносов составил в абсолютном выражении 613,2 млрд. руб. или 85,76 %. ОМС развивается более быстрыми темпами, нежели ДМС. Так если темпы роста страховых премий при добровольной форме медицинского страхования составил 12,44 % в 2012 году и 5,52 % в 2013 году, то при обязательной его форме данный показатель составил 22,07 % в 2012 году и 57,63 % в 2013 году. Аналогично по страховым выплатам: темп роста добровольного медицинского страхования составил 10,10 % в 2012 году и 9,68 % в 2013 году при обязательном медицинском страховании и 19,17 % в 2012 году и 59,29 % в 2013 при обязательном медицинском страховании.

Страховые премии по ОСАГО увеличивались на протяжении 2011–2013 гг., в 2012 году относительно 2011 года рост составил 17,19 %, а в 2013 году относительно 2012 года рост составил 10,76 %. В 2012 году рост премий по ДСАГО по сравнению с 2011 годом составил 26,63 %, однако в 2013 году наблюдается спад премий относительно 2012 года на 16,12 %.

Темп роста страховых выплат по ДСАГО на протяжении 2011–2013 гг. значительно превышают выплаты по ОСАГО.

Динамика нового вида страхования ОСОПО по страховым премиям за анализируемый период выросла от 2,44 млрд. руб. в 2011 году до 11,4 млрд. руб. в 2013 году.

Объем выплат по договорам обязательного страхования также увеличился (+557,79 руб.), но темп прироста выше, чем темп прироста страховых премий (86,09 %).

Обязательное страхование развивается достаточно плавно, без резких скачков. Более того графики выплат

отличаются от графиков премий не значительно. С годами обязательное страхование только наращивает объемы поступлений и выплат, и таким образом, годом с наибольшими объемами выплат является 2013 год.

Анализ страхового рынка позволил выделить некоторые проблемы его развития:

1. Малый объем проникновения страховой защиты в экономику.
2. Слабое развитие «классического» добровольного страхования.
3. «Перекося» в сторону страхования заемщиков.

Вступление России в ВТО открывает, опосредует развитие множества инновационных аспектов развития рынка. Так, генеральный директор ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» Алексей Слюсарь полагает, что у страховых компаний есть достаточно времени, чтобы улучшить все аспекты страхового бизнеса: повысить качество сервиса, оптимизировать бизнес-процессы, внедрить ИТ-системы, повысить рентабельность [3].

В своем отчете «Эксперт РА» прогнозируют, что в целом суммарный эффект от вступления России в ВТО будет уже зависеть от самих действий отечественных страховщиков по повышению своей конкурентоспособности, следовательно, приход появления иностранных страховщиков будет активно способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий, понижению стоимости страхования для рисков. Слабые страховые компании со временем уйдут с рынка, либо будут поглощены более крупными страховым бизнесом.

Замедление темпов роста экономического развития в РФ сказалось на страховом рынке практически мгновенно. Падение инвестиционной активности, крайне незначительное повышение благосостояния населения, снижение желания взаимодействовать с банковской сферой по поводу получения кредитных ресурсов нашли отражение в падении активности потребителей страховых услуг. Развитие страхового рынка в РФ в 2012 г. и в 2013 г. выявило следующие основные тенденции: бум «кредитного страхования» идет на снижение в силу удорожания кредитных ресурсов, предоставляемых российскими банками заемщикам, снижение темпов роста отмечено практически по всем направлениям

страхового рынка. Эта тенденция коснулась страхования автокаско, огневого страхования, ОСАГО, ДМС, добровольного страхования ответственности.

Учитывая сложность существующей экономической ситуации в целом в РФ, Правительством РФ была разработана Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года. Прогнозируется, что доля страхования в ВВП будет расти нелинейно — по итогам 2014 года этот показатель вырастет на 42 % до 1,7 % ВВП, по итогам 2015 года — на 53 % до 2,6 % ВВП, а по итогам 2020 года — на 35 % до 3,5 % ВВП [1]. Развитие страхования должно обеспечить повышение экономической стабильности общества и уровня социальной защищенности граждан, привлечь инвестиционные ресурсы в экономику.

Реализация мероприятий, запланированных в рамках Стратегии развития страхового рынка до 2020 г. позволит обеспечить переход страхования в РФ на интенсивный путь, а именно [1]:

- повысить заинтересованность потенциальных клиентов в страховых услугах;
- способствовать развитию конкуренции в страховании;
- способствовать появлению широкого спектра страховых услуг по добровольным видам страхования;
- совершенствовать обязательное страхование,
- выявить преимущества участия страховщиков и обществ взаимного страхования в новых направлениях деятельности.

Результатом реализуемых мероприятий является достижение определенных контрольных показателей, демонстрирующих развитие страховой отрасли в РФ (табл. 1).

Доля страховых премий без учета обязательного медицинского страхования увеличится к 2020 г. до 35 % с 1,2 % в 2011 г. Объем совокупной страховой премии без учета обязательного медицинского страхования сократится до 61 млрд. руб. в 2020 г. относительно 663,7 млрд. руб. в 2011 г. Доля страхования жизни в объеме совокупной страховой премии увеличится с 5,2 % в 2011 г. до 30 % в 2020 г. Доля добровольных видов страхования в объеме совокупной страховой премии снизится с 83,3 % в 2011 г. до 6 % в

Таблица 1

Результаты реализуемых мероприятий Стратегии развития страхового рынка до 2020 г. [1]

Показатель	До Стратегии, 2011 год	После Стратегии, 2020 год
1. Доля совокупных премий без учета ОМС, %	1,2	35
2. Объем совокупной премии без учета ОМС, млрд. руб.	663,7	61
3. Доля страхования жизни в объеме совокупной премии, %	5,2	30
4. Доля добровольных видов страхования в объеме совокупной страховой премии, %	83,3	6
5. Объем страховых премий на душу населения, руб.	4642	62

2020 г. Объем страховых премий на душу населения снизится с 4642, руб. в 2011 г. до 62 руб. в 2020 г.

В рамках Стратегии развития страхового рынка РФ до 2020 года, целесообразно построить прогноз развития добровольного и обязательного видов страхования до 2020 года. Динамика страховых поступлений по добровольным видам страхования к 2020 году составит 936,3 млрд. руб., по обязательному страхованию — 1397 млрд. руб.

В 2012 году Россия завершила все ратификационные процедуры по вступлению в ВТО и стала 156-м по счету участником организации. Прогноз количества страховых компаний России страхования с 2004 до 2020 года показывает неблагоприятную тенденцию динамики страховых компаний в России, где происходит сокращение их до 206, в связи с новыми правилами ВТО. По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), в едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2012 года зарегистрированы 469 страховщиков, из них 458 страховые организации и 11 обществ взаимного

страхования. В 2012 году продолжилось сокращение числа действующих страховых организаций — годом ранее на рынке работало 572 компании. Соответственно, общее количество страховщиков за 2012 год сократилось на 19,9 % или на 114 компаний. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2013 года зарегистрированы 432 страховщика, из них 420 страховые организации и 12 обществ взаимного страхования. Соответственно, общее количество страховщиков за 2013 год сократилось на 38 компаний. В дальнейшем будет наблюдаться сокращение страховых компаний и в 2020 году их останется 206, которые смогут конкурировать с иностранными страховыми компаниями и предоставлять наиболее качественные страховые услуги.

Таким образом, наблюдается тенденция роста страховых премий по добровольному и обязательному видам страхования с 2004 года до 2020 года, что связано увеличением продолжительности жизни населения, ростом среднедушевых доходов, увеличением спроса на добровольное медицинское страхование.

Литература:

1. Стратегия развития страхового рынка до 2020 г.: Распоряжение Правительства РФ от 22 июля 2013 года № 1293-р // Российская газета. — 2013. — 5 августа.
2. Базанов, А. Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А. Н. Базанов // Страховое дело. — 2012. — №9. — с. 19–23.
3. Аналитический ежегодник «Экспертиза страхового рынка». — 2014. — №8.

Особенности формирования и использования международных резервов Великобритании

Кайтмазов Владимир Артурович, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал)

В статье рассматриваются этапы формирования золотовалютных резервов и их использование.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, Банк Англии, Международный валютный фонд.

Государственный долг Великобритании в 2012/13 финансовом году вырос на 18 % до 1,2 трлн.ф.ст. Относительно ВВП он составил 74,7 % (2011/12 фин.г. госдолг составлял 1,1 трлн.ф.ст. или 71,8 %). Согласно имеющимся оценкам, в ближайшие пять лет он будет возрастать и достигнет 79,2 % ВВП к 2018 г.

Золотовалютные (валовые) резервы Великобритании по состоянию на конец декабря 2012 г. составили 133 млрд. долл. (конец 2011 г. — 121,6 млрд. долл.), в том числе правительственные резервы — 104 млрд. долл. (в 2011 г. 93,8 млрд. долл.) и резервы Банка Англии — 29 млрд. долл. (27,7 млрд. долл.).

В 2012 г. соотношение фунта стерлингов к доллару и евро оставалось практически неизменным. На конец де-

кабря 2012 г. курс фунта стерлингов к доллару составил 1,59, а к евро — 1,23.

Традиционно отрицательное сальдо платежного баланса Великобритании по текущим операциям в третьем квартале 2012 г. увеличилось по сравнению с тем же периодом 2011 г. на 47,1 % до 12,8 млрд.ф.ст. (в третьем квартале 2011 г. — 8,7 млрд.ф.ст.).

В первом квартале 2013 г. в экономике страны наметились положительные сдвиги — рост ВВП составил 0,6 % по отношению к аналогичному кварталу 2012 г. и 0,3 % относительно четвертого квартала 2012 г.

Итоги развития экономики в первом квартале 2013 г. оказались лучше осенних прогнозов аналитиков, которые полагали, что рост ВВП не превысит 0,4 % в годовом исчислении.

По мнению представителей Британской торговой палаты (ВСС), аналитики преувеличивают слабость британской экономики. Согласно опросу, проведенному палатой, промышленные и сервисные компании расширяют деятельность умеренными темпами. Доля фирм в сфере обслуживания, ожидающих роста экспортных заказов, почти достигла максимума 1994 г. Экспортные заказы в первом квартале 2013 г. выросли и у промышленных фирм, а настроение у представителей бизнеса достигло докризисного уровня 2008 г. Перспективы экспорта Великобритании, отмечают в ВСС, не так мрачны, как многие думают, особенно в сфере услуг, экспортный потенциал которой критически важен для будущего долгосрочного процветания Великобритании.

В отчете Конфедерации британской промышленности (СБИ) по итогам развития экономики в первом квартале 2013 г. отмечается, что финансовые компании Великобритании, которые обеспечивают значительную часть экспорта, увеличили наем персонала в январе — марте 2013 г. на 2000 человек, еще столько же планируют принять во втором квартале 2013 г. Новые рабочие места добавились в аудите, оценке рисков и обслуживании потребителей. Это является хорошим признаком восстановления экономики, считают эксперты СБИ.

Основным «локомотивом» роста ВВП в первом квартале 2013 г. были услуги, темпы роста которых составили 1,5 % относительно первого квартала 2012 г. Так, имело место увеличение активности в секторе розничной торговли, гостиничного хозяйства и общественного питания — на 2,5 %, деловых и финансовых услуг — на 1,6 %, государственных услуг — на 1,2 %, транспортных услуг, складского хозяйства и связи — на 0,7 %.

Объем промышленного производства в первом квартале 2013 г. сократился на 2,3 % в годовом исчислении. Серьезный спад произошел в добывающей промышленности Великобритании, где производство упало на 9,1 %. Сократилось производство в обрабатывающей промышленности на 2,1 %, спад отмечен в строительстве — на 5,9 % и в сельском хозяйстве — на 1,5 %. Рост производства в области электро- и газоснабжения составил 4,7 %.

С начала 2013 г. наметилась тенденция падения курса английского фунта стерлингов по отношению к доллару и евро. Так, в конце марта 2013 г. курс фунта снизился до 1,51 доллара, опустившись на 4,5 % по отношению к марту 2012 г. Курс евро, напротив, вырос, достигнув в марте 2013 г. отметки в 86,2 пенса.

По оценке экспертов, ослабление фунта происходит на фоне вялого экономического развития британской экономики. Так, в первую неделю февраля 2013 г. фунт продемонстрировал самое большое еженедельное снижение по отношению к доллару с июня 2012 г., после того, как стало известно, что объем розничных продаж в стране в январе упал на 0,6 % по сравнению с декабрем 2012 г. [1, с. 29]

Другими причинами снижения курса фунта считаются представленный Банком Англии в феврале 2013 г. прогноз роста инфляции и заявление Управляющего Банка Англии М.Кинга о том, что Банк готов смириться с высокой инфляцией ради стимулирования экономического роста. В частности, было отмечено, что восстановление экономики останется «медленным и постепенным», а уровень инфляции будет выше целевой отметки в 2 % до 2015 г., продолжая оказывать давление на бюджеты домохозяйств и потребительские расходы.

В целом, считают эксперты, Банк Англии одобряет курс на ослабление фунта стерлингов, который может оказать благоприятный эффект на британский экспорт. Так, член Комитета по монетарной политике Банка Англии М. Уил отметил, что фунту стерлингов необходимо продолжить снижение для стимулирования экономики страны и удешевления экспорта.

Валовые золотовалютные резервы страны увеличились за первый квартал 2013 г. на 5,1 млрд. долл. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и, по состоянию на конец марта 2013 г., составили 128,5 млрд. долл., в том числе правительственные — 103,4 млрд. долл., Банка Англии — 25,1 млрд. долл. 47,8 % резервов составляли активы в иностранной валюте, 7,2 % — резервная позиция. Великобритания в Международном валютном фонде, 13,5 % — золото, 31,5 % — прочие активы.

Литература:

1. Андрианов, В. Д. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования // Общество и экономика. — 2013. — № 5.
2. Тогузова, И. З., Кайтмазов В. А. Роль международных резервов в проведении денежно — кредитной политики // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 3;
3. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/gb/about_gb/eco_gb/

Обзор способов классификации рисков инновационных проектов

Кочерова Вера Владимировна, аспирант

Рыбинский государственный авиационный технический университет имени П. А. Соловьева (Ярославская обл.)

Риск — сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда и противоречивых основ, что и обуславливает существование разнообразных подходов к его пониманию.

Понятие «риск инновационного проекта» разными авторами определяется по-разному. Терминологический анализ наиболее распространенных трактовок [1, 2, 3, 6, 8, 9] позволил сформулировать следующее определение: риск инновационного проекта — вероятность наступления события, вызванного неопределенностью в инновационной сфере, в результате которого возникают неблагоприятные последствия для его участников.

Следует при этом понимать, что последствия эти неодинаковы для различных участников. Так, для инвесторов возникают различия в фактических и ожидаемых доходах от проекта, для предприятия—реципиента возникают финансовые затруднения в виде потери ликвидности, что может вызвать, в свою очередь, неполучение ожидаемых доходов работников данного предприятия и поставщиков проекта, для менеджеров проекта — появление необходимости проведения корректировки проекта. Таким образом, определение риска как вероятности неполучения ожидаемых доходов следует рассматривать как концентрирующееся на интересы определенной группы участников проекта — его инвесторов.

Существование множества критериев, позволяющих по-разному систематизировать риски, различие конкретных задач в области принятия решений для экономических агентов, отсутствие единой устоявшейся терминологии вызвало и отсутствие общепринятой их классификации.

Известность получила классификация рисков инновационных проектов, предложенная С. В. Валдайцевым [5]. Согласно данной классификации риски инновационного проекта подразделяются следующим образом:

1. Технические риски инновационного проекта.
2. Коммерческие риски инновационного проекта:
 - 2.1. Риски неправильного выбора экономических целей инновационного проекта.
 - 2.2. Риски необеспечения инновационного проекта финансированием.
 - 2.3. Риски невыдерживания сроков проекта.
 - 2.4. Маркетинговые риски капитальных закупок и текущего снабжения по проекту.
 - 2.5. Маркетинговые риски сбыта по инновационному проекту.
 - 2.6. Риски взаимодействия с контрагентами и партнерами.
 - 2.7. Риски непредвиденных расходов и превышения сметы проекта.
 - 2.8. Риски, связанные с обеспечением прав собственности по инновационному проекту.

2.9. Риски непредвиденной конкуренции.

2.10. Риск конфликтов с законодательством и общественной ответственностью.

2.11. Риски конфликтов с интересами поддержания текущей деятельности фирмы и других ее проектов.

Существуют другие классификации рисков: например, М. А. Лимитовский [11] выделяет отдельно технологические риски (наряду с рыночными, операционными, финансовыми, политическими, законодательными, экологическими, кредитными рисками и риском неплатежеспособности).

Технологические риски обусловлены тем, что при инвестировании средств в основные фонды любой отрасли возникает неопределенность, вызванная характерными особенностями технологического процесса, причем эта неопределенность не обязательно должна быть связана с техническими факторами (возможность поломок, отказа оборудования и т. п.). Характер производства и технологии обуславливает также и состав затрат, выбор поставщиков, подрядчиков, сырья.

Технологический риск подразделяется на следующие риски:

1. Риск ошибки в определении запасов, сырья, ресурсов. По различным причинам сырье нужного качества, материалы, услуги могут оказаться недоступны. Их замена может существенно повысить текущие затраты и сократить отдачу от использования основных фондов.

2. Риск ошибки в оценке качества рабочей силы и риск нарушения условий ее функционирования. Неукомплектованность объекта качественной рабочей силой ведет к увеличению инвестиций, так как появляется необходимость ее обучения, повышается вероятность поломки, неэффективного использования оборудования, а это приводит к увеличению потребности в резервном оборудовании, что увеличивает инвестиционные затраты. Плохие условия работы могут вызвать сбой в технологическом процессе, что также вызывает превышение расходов по сравнению с заложенными в смете.

3. Риск, связанный с инновационным характером технологического процесса. Этот риск весьма велик для проектов, которые соотносятся с внедрением новых технологий, в силу вероятности задержек поставки, монтажа, ввода в действие основных фондов, прочих причин. Риск приводит к возникновению непредвиденных затрат или даже к невозможности реализации проекта из-за непреодолимых технологических трудностей.

4. Риск неправильного выбора поставщиков и подрядчиков. Он сводится к вероятности ненадежности партнеров, злоупотребления своим монопольным положением (если они находятся в таком положении). Следует заключать с партнерами соглашения, исключающие несвоевременную поставку или оплату товарно-материальных ценностей. В противном случае риск может све-

стись к тому, что будут производиться незапланированные инвестиции в дебиторскую задолженность.

Автор статьи [13] выделяет следующие признаки формирования классификационной системы:

1. Источник риска. Этот фактор напрямую зависит от объекта риска, его выделение определяет спектр объектов-участников в образовании рискограммы инновационного проекта. Различают следующие виды рисков: финансовые риски; страховые риски; маркетинговые риски; коммерческие риски; промышленные риски; инвестиционные риски; политические риски; экологические риски; предпринимательские риски; технологические риски; риски участников проекта; юридические риски.

2. Второй фактор, по которому можно классифицировать риски, — время возникновения. Автор предлагает различать

— риски инновационных проектов с незавершенной стадией поисковых исследований;

— риски инновационных проектов с незавершенной стадией НИР;

— риски инновационных проектов с незавершенной стадией ОКР;

— риски инновационных проектов с незавершенной стадией внедрения;

— риски инновационных проектов, связанные с продвижением готового инновационного проекта.

3. Третий признак классификации — это приемлемость риска, то есть степень последствий наступления этого риска:

— незначительный риск — возникшие негативные события принуждают к изменению некоторых методов и средств достижения целей инновационного проекта;

— малый риск — возникшие негативные события принуждают к изменению большинства методов и средств достижения целей инновационного проекта;

— средний риск — возникшие негативные события принуждают к изменению некоторых целей и ожиданий от инновационного проекта;

— большой риск — возникшие негативные события принуждают к изменению значительной части целей и ожиданий от инновационного проекта;

— катастрофический риск — возникшие события ставят под угрозу весь инновационный проект.

В диссертационной работе Буймова А. С. [4] выделены основные признаки классификации инновационных рисков (рис. 1).

Ряд авторов [7] придерживаются следующего подхода к классификации рисков инновационных проектов (таблица 1).

Таблица 1

Классификация рисков инновационных проектов (Гончаров В. Д., Котеев С. В.)

Признак классификации	Вид риска
1. По видам	Инвестиционный Коммерческий Маркетинговый Инфляционный Технологический Процентный Налоговый Страховой
2. По этапам осуществления	Проектные риски прединвестиционного этапа Проектные риски инвестиционного этапа Риски эксплуатационного этапа
3. По сфере возникновения	Внешние Внутренние
4. По характеру проявления во времени	Кратковременные Постоянные
5. По уровню финансовых потерь	Допустимый Критический Катастрофический
6. По возможности предвидения	Прогнозируемый Непрогнозируемый
7. По возможности страхования	Страхуемый Нестрахуемый
8. По вероятности возникновения	Маловероятные Вероятные Весьма вероятные
9. По региональному признаку	Риск инвестирования внутри государства Риск международного инвестирования

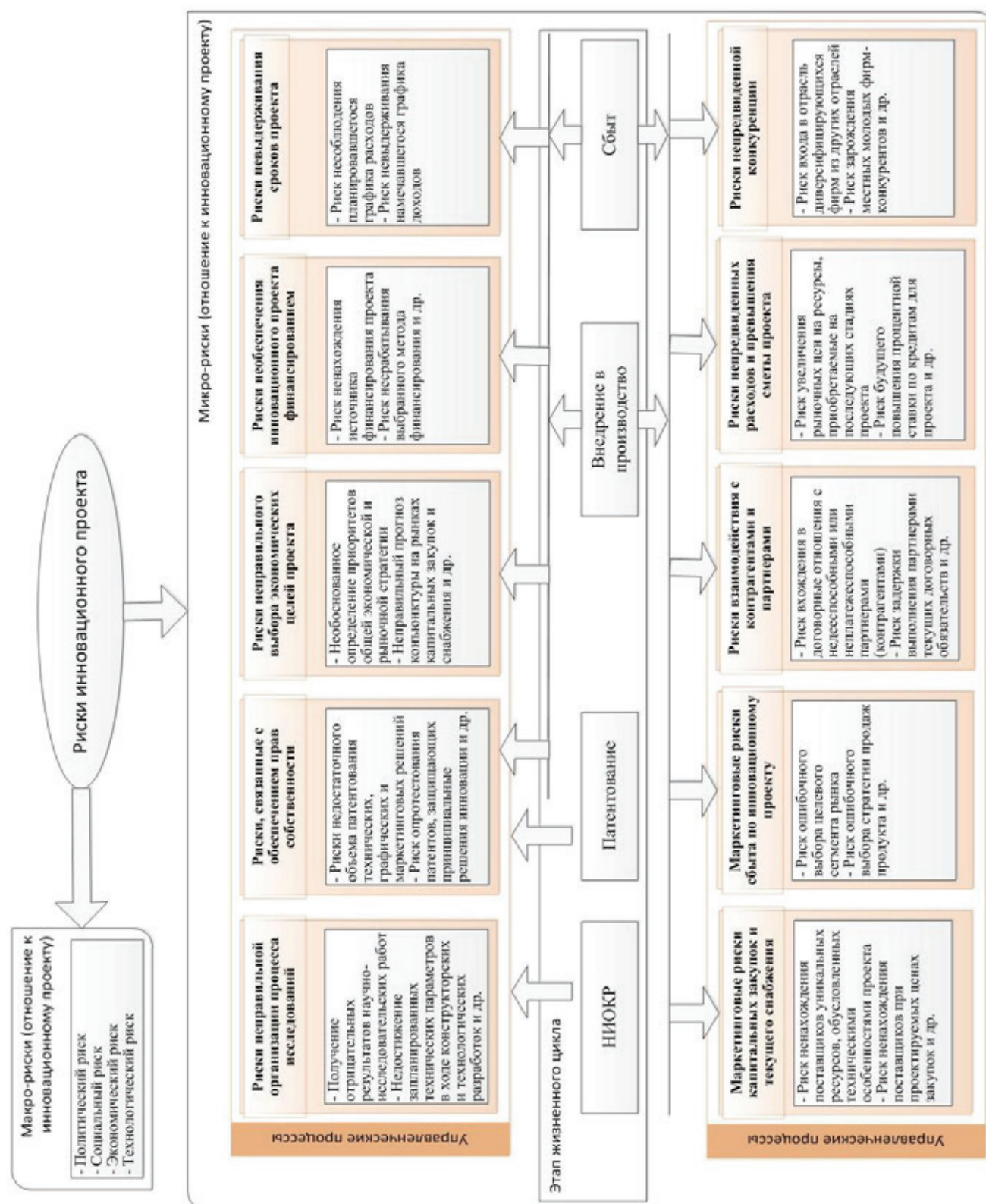


Рис. 1. Классификация рисков инновационных проектов (Буймов А. С.)

В своей работе Прокопьева А. В. [14] предлагает выделять следующие группы рисков (по уровням):

1. Первый уровень: несовершенное законодательство; низкий уровень страхования; несоответствие стандартам; ценовой риск; организационный риск.

2. Второй уровень — по стадиям инновационного проекта:

— риски инвестиционной стадии (риск увеличения стоимости сметы; риск продления сдачи объекта; риск увеличения брака при выполнении работ);

— риски производственной стадии (производственные риски; коммерческий риск; финансовые риски; экологические и другие риски гражданской ответственности);

— риски стадии закрытия объекта (риск финансирования и рефинансирования; риск финансирования и рефинансирования работ по закрытию проекта).

3. Третий уровень: риски, присутствующие в течение всего проектного цикла:

- страновые риски;
- административные риски;
- юридические риски;
- форс-мажорные риски.

Некоторые специалисты [12] определяют инновационный проект как инвестиционный проект по созданию инновационного продукта. Соответственно, и классификация, представляемая данными специалистами, основана на выделении из инвестиционных рисков тех, которые свойственны инновационным проектам (рис 2).

Авторы данной классификации отмечают, что влияние организационной группы рисков на величину ожидаемой прибыли заключается в увеличении сроков реализации проекта и в снижении уровня качества разработки. Реализация научно-технических рисков может вызвать увеличение себестоимости продукции, первоначальных ин-

вестиционных затрат и снижение конкурентоспособности продукции. Риски этой группы должны быть устранены на этапе выполнения НИОКР либо на этапе разработки проекта. Третьей, наиболее сложной группой рисков, является финансово-экономическая группа рисков. Маркетинговый риск может быть реализован в следующих формах: неустойчивость спроса, неплатёжеспособность потребителей, появление альтернативного продукта. Процентный риск заключается в увеличении цены заёмного капитала. Налоговый риск связан с возможностью применения того или иного режима налогообложения и несовершенством налогового законодательства в сфере инновационной деятельности. Индикатором структурного инновационного риска является высокое значение коэффициента операционного левериджа, что обычно бывает вызвано большой долей постоянных затрат в совокупных затратах предприятия.

В своей статье [10] Кушнир А. М. отмечает, что для углубленного понимания риска и качественной его оценки необходимо уточнить общую классификацию инвестиционных рисков инновационных проектов по нескольким основаниям (таблица 2).

Рассмотренные подходы к классификации рисков инновационных проектов свидетельствуют о том, что существуют определенные различия во взглядах на их систематизацию. Они обусловлены не только огромным числом существующих рисков и способов их дифференциации, но также и тем, что в реальной экономической деятельности бывает сложно чётко отнести риск к той или иной категории, поскольку встречаются риски, имеющие смешанную природу, а также существует возможность перемещения фактора риска из одной области в другую. Всё это создает определенные ограничения для создания единого классификатора рисков. Специалисты отмечают,

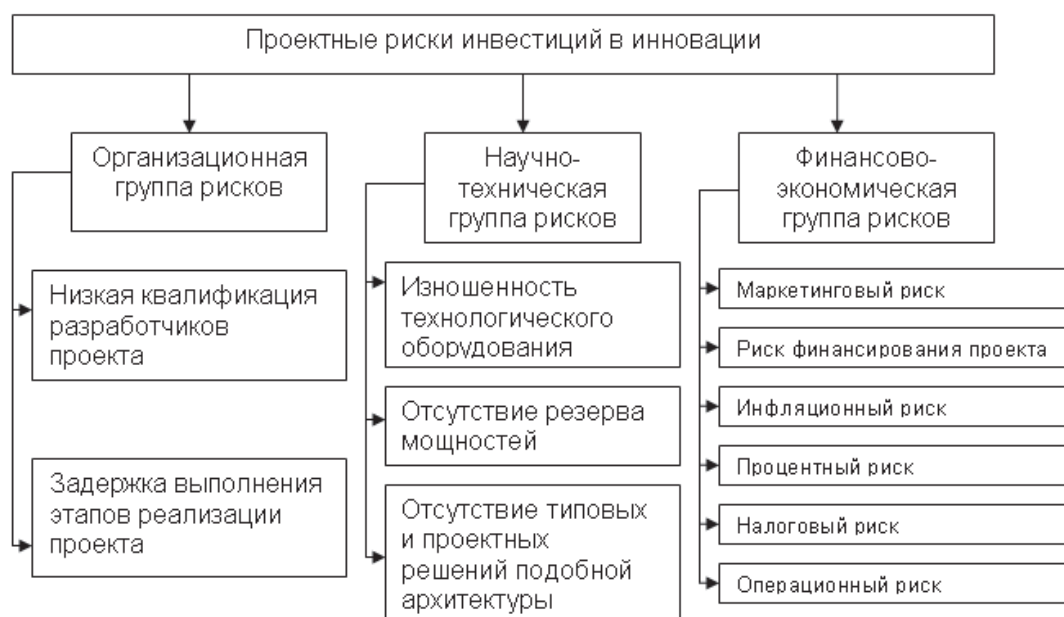


Рис. 2. Классификация проектных рисков инвестиций в инновации

Таблица 2

Общая классификация инвестиционных рисков в инновационных проектах

Классификационный признак	Вид риска
По степени определенности	Вероятностная (стохастическая) среда, среда неопределенности
По масштабам и размерам	Глобальный и локальный
По времени принятия рискованных решений	Опережающий, своевременный, запаздывающий
По приемлемости	Приемлемый, неприемлемый
По степени риска	Минимальный, средний, максимальный
По аспектам	Политический, социальный, экономический, экологический, юридический

что среди исследователей нет единого мнения о целесообразности подобной классификации. Так, часть ученых полагает, что дифференцировать риски чаще всего невозможно и не нужно, поскольку трудно разграничить отдельные риски и сказать, где кончается один вид риска и начинается другой. В то же время классификация рисков инновационных проектов обосновывает и облегчает процессы оценки и управления рисками. Эти соображения позволяют прийти к следующему выводу:

1. Классификация рисков необходима для исследователя, разработчика, инвестора и менеджера инновационных проектов.

2. Различия в интересах и последствиях проявления рисков для каждой группы участников заставляет их по-разному классифицировать риски проектов, отражая в них наиболее актуальные факторы риска, место и последствия его проявления.

Литература:

1. Агарков, С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. — Академия Естествознания, 2011 г.
2. Акулов, А. Я. Современные инновационные риски и методы их снижения. //Инновационное развитие экономики России: новый этап. Институт экономики и антикризисного управления, 2012 г.
3. Базилевич, А.И Инновационный менеджмент предприятия. — ЮНИТИ, М., — 2009 г.
4. Буймов, А. С. Управление рисками инновационного проекта промышленного предприятия. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2011 г.
5. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса: Учебник.-М.:ТК Велби, изд-во Прогресс, 2003.
6. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие. — ТРТУ, 2011 г.
7. Гончаров, В. Д., Котеев С. В. Управление инновационными рисками в продовольственном комплексе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий №5, 2011 г.
8. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М.:Альпина Бизнес Букс, 2005 г.
9. Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент, ЮНИТИ-ДАНА, М., 2007
10. Кушнир, А. М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход //Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление №1, 2012 г.
11. Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках, ЮРАЙТ, М., 2011 г.
12. Мамий, Е. А., Байбуртян М.А Методические подходы к анализу рисков инновационных проектов // Финансы и кредит №15 (447), апрель 2011 г.
13. Махтева, И. П. Особенности классификации рисков в управлении инновационными проектами холдингов. // Вестник Самарского государственного университета, №7 (105), 2013 г.
14. Прокопьева, А. В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал), №3 (11), 2012 г.

Перспективы валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического союза

Мегуть Дмитрий Геннадьевич, студент

Научный руководитель: Авсейко Марина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет (г. Минск)

Нарастающая нестабильность мировой финансовой системы определяет необходимость валютно-финансовой интеграции стран Евразии с перспективой создания ЕАЭС с единой денежно-кредитной и валютно-финансовой системой. Основными условиями для создания валютного союза евразийских стран являются:

- высокая степень взаимной открытости рынков;
- широкий масштаб взаимной торговли;
- высокая степень мобильности труда и капитала;
- близкий характер социально-экономических структур.

Для создания валютного союза необходима предварительная координация подходов к бюджетно-финансовой политике, определение оптимальной стратегии макроэкономической политики (в том числе, выбор антиинфляционных инструментов) инструментов, сближения показателей инфляции, величины дефицита бюджета и национального долга.

Одним из ключевых направлений развития валютно-экономической интеграции в регионе СНГ, включая ЕврАзЭС, является углубление валютно-финансового сотрудничества между странами. В начале 2000-х гг. в регионе СНГ/ЕврАзЭС был принят ряд концептуальных и нормативных правовых документов по развитию валютно-финансового сотрудничества.

В сфере валютно-финансового сотрудничества в рамках региона учрежден Межгосударственный валютный комитет СНГ. Все страны — члены СНГ присоединились к VIII статье устава МВФ, отменив валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса. Множественность валютных курсов в странах — членах ЕврАзЭС заменена единым рыночным обменным курсом. Создан и введен в действие интегрированный валютный рынок в рамках Сообщества. В 2006 г. учрежден Евразийский банк развития (ЕАБР). В 2009 г. создан Антикризисный фонд ЕврАзЭС.

Однако на пути к созданию финансово-валютного союза возникают не декларативные проблемы, а экономические, такие как:

- ценовая нестабильность
- существенная разница в темпах инфляции
- нестабильность валютных курсов ряда стран
- различные уровни развития и структуры финансовых рынков
- отсутствие единой и эффективной платежно-расчетной системы в рамках ЕврАзЭС и ЕЭП;
- недостаточное развитие финансового сектора и использование внутренних источников инвестиций;

— отсутствие достаточно мощного и развитого по мировым меркам международного финансового центра в ЕЭП;

— отставание национальных валютных рынков с точки зрения емкости, глубины, стабильности, инфраструктуры, диверсификации инструментов и видов валютных операций

Также проблемами становления валютного союза являются и проблемы реального сектора экономики, такие как:

- сырьевая направленность экономик;
- высокая потребность в экспорте.

К 1 января 2015 году три государства Беларусь, Россия и Казахстан сформируют Евразийский экономический союз на основе ЕЭП и основная направленность данного союза будет заключаться в углублении сотрудничества в валютной сфере. [1] Но в силу существования вышеизложенных проблем создание эффективного валютного союза возможно только в долгосрочной перспективе.

Оценивается возможность создания валютного союза с применением теории оптимальных валютных зон, которая была использована российскими экономистами при оценке возможности функционирования эффективного валютного союза в рамках ЕАЭС. В модели оценки выделяются несколько показателей, а именно:

- стабильность обменного курса;
- уровень взаимной торговли;
- корреляция экономических циклов;
- степень диверсификации экспорта и импорта товаров;
- уровень развития финансового рынка

Несоответствие страны по какому-либо признаку характеризуется крупным отклонением от среднего значения данного показателя по всем рассматриваемым странам. (Таблица 1)

Так как существует крупное отклонение некоторых показателей, то для достижения их оптимального уровня необходим большой отрезок времени.

Поэтому на данном этапе развития функционирование эффективного валютного союза невозможно. Следовательно, создание валютного союза должно осуществляться постепенно. В этой связи следует выделить необходимые практические действия, которые следует совершить для построения валютного союза:

1. Проведение Россией (т. к. является ведущим звеном интеграционных процессов) и странами — участницами ЕЭП взвешенной денежно-кредитной, валютной, финансовой политики с целью обеспечения общей макроэконо-

Таблица 1

Критерии оценки стран для создания оптимальной валютной зоны

	Индекс ОВЗ	Соотношение внешнеторгового оборота товаров и услуг с Россией и ВВП России	Показатель кор- реляции эконо- мических циклов	Среднегодовой индекс концен- трации экспорта и импорта то- варов	Соотношение объема финан- сового рынка и ВВП
Беларусь	0,17899 [^]	0,03370	0,03178	0,28930	0,22077 [^]
Казахстан	0,02842	0,02163	0,03076	0,59719 [^]	0,58026
Россия	—	—	—	0,36142	0,87226

Примечание – Источник: [Приложение А]

мической стабилизации, преодоления ценовой и валютной нестабильности, создания благоприятного макроэкономического фона для экономической и валютной интеграции. Для преодоления ценовой и валютной нестабильности необходимо принимать меры, направленные на снижение темпов инфляции и использование режима регулируемого плавления курсов валют стран-участниц. В связи с этим нецелесообразно вводить режим свободно плавающего курса, так как в настоящее время экономики объединяющихся стран не готовы к значительным курсовым колебаниям, потому что являются трансформационными.

2. Обеспечение разработки и принятия соглашения о создании интегрированного биржевого пространства в рамках ЕЭП, включающего следующие меры: связывание законодательства, регулирующего вопросы институтов номинального держания ценных бумаг на регулируемых рынках стран-членов,

— унификация лицензионных требований к профессиональным участникам рынков ценных бумаг стран, облегчение условий взаимного доступа профессиональных участников рынка ценных бумаг и производных финансовых инструментов;

— обеспечение возможности размещения и обращения ценных бумаг эмитентов стран на всей территории ЕЭП при условии регистрации эмиссии ценных бумаг регулирующим органом любой из стран-членов;

— унификация законодательства и правил организации торговли на регулируемых рынках;

— унификация технологий торговли, клиринга, расчетов, электронного документооборота и распространения информации, создание систем удаленного доступа к торгам на регулируемых рынках стран-членов;

— создание системы информационно-аналитического обеспечения интегрированного биржевого рынка стран ЕЭП.

3. Создание общей расчетно-платежной системы, системы раскрытия информации об участниках фондового рынка

4. В реальном секторе экономики — обновление фондов, развитие инноваций и их внедрение с целью ускорения темпов производства и роста деловой активности.

Таким образом, данные меры будут являться стимулирующим фактором создания единого экономического и валютного союза, задача которого поддерживать экономики стран-участниц и содействовать их качественному росту.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Важнейшие критерии и показатели оптимальности валютных зон для стран СНГ и ЕврАзЭС

Название критерия	Название и описание показателя	Формула для расчета показателя
Стабильность обменного курса	Индекс ОВЗ $SD(E_{ij})^*$ – индикатор волатильности взаимного обменного курса стран i и j E_{ij}	$SD(E_{ij}) = SD\left(\ln \frac{E_{ij}^t}{E_{ij}^{t-1}}\right)$
Уровень взаимной торговли	Соотношение внешнеторгового оборота товаров и услуг стран i и j и ВВП страны i TR_{ij} – среднегодовое соотношение взаимного оборота товаров и услуг стран i и j TR_{ij}^t с ВВП страны i GDP_i за t лет	$TR_{ij} = Average_t\left(\frac{TR_{ij}^t}{GDP_i}\right)$

Корреляция экономических циклов	Показатель корреляции экономических циклов $SD(Y_{ij})$ – индикатор корреляции темпов прироста реального ВВП $RGDP$ стран i и j	$SD(Y_{ij}) = SD\left(\ln \frac{RGDP_i}{RGDP_j}\right)$
Уровень концентрации экспорта и импорта товаров	Среднегодовой индекс концентрации экспорта и импорта товаров, рассчитываемый и публикуемый ЮНКТАД**	IC_i – показатель рассчитывается ЮНКТАД по методологии индекса Герфиндаля–Хиршмана
Уровень развития финансового рынка	Соотношение объема финансового рынка страны i и ее ВВП FA_i – среднегодовая сумма внутреннего кредита DC_i и капитализации рынка ценных бумаг MC_i страны i по отношению к ее ВВП (GDP_i)	$FA_i = Average_i\left(\frac{DC_i + MC_i}{GDP_i}\right)$

Примечание – Источник: [3]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Показатели оптимальности валютных зон для ЕврАзЭС, рассчитанные за период 2000–2012 гг.

Показатели Страны	Индекс ОВЗ	Соотношение внешнеторгового оборота товаров и услуг с Россией и ВВП России*	Показатель корреляции экономических циклов	Среднегодовой индекс концентрации экспорта и импорта товаров**	Соотношение объема финансового рынка и ВВП
Азербайджан	0,21274^	0,00309^	0,08505^	0,79648^	0,11948^
Армения	0,08431	0,00144^	0,07650^	0,24571	0,15482^
Беларусь	0,17899^	0,03370	0,03178	0,28930	0,22077^
Казахстан	0,02842	0,02163	0,03076	0,59719^	0,58026
Киргизия	0,05982	0,00199^	0,03358	0,19675	0,06457^
Республика Молдова	0,08654	0,00228^	0,04069	0,16484	0,26124
Таджикистан	0,08727	0,00193^	0,01838	0,51418^	0,17220^
Туркмения	0,69075^	0,00103^	0,03769	0,60407^	0,01956^
Узбекистан	0,21950^	0,00507^	0,01945	0,27075	0,00776^
Украина	0,06974	0,04412	0,06783^	0,13411	0,62913
Среднее значение	0,17181	0,01163	0,04417	0,37953	0,22298
Число стран, не удовлетворяющих критерию	4	7	3	4	7
Россия	–	–	–	0,36142	0,87226
Справочно:					
Еврозона	0,08352	X	0,02098	0,05891	1,75845
США	0,08665	X	0,01838	0,07078	3,15813

Примечание – Источник: [2]

Литература:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014, г. Астана;
2. Котляров, Н. Н. Оценка перспектив евразийской валютно-экономической интеграции; Деньги и кредит, 6/2014
3. Дробышевский, С. М., Полевой Д. И. Проблемы создания единой валютной системы в странах СНГ. М.: ИЭПП, 2004

Ипотечное кредитование банком ВТБ 24 (ЗАО)

Надеева Надежда Анатольевна, магистр, преподаватель;
Глухова Варвара Сергеевна, студент
Пермский колледж экономики и управления

Ипотечное кредитование на современном этапе — один из перспективных видов кредитования. Развитие системы ипотечного кредитования является приоритетным направлением современной жилищной политики государства. Воплощение в реалии данной политики рассмотрим на примере Банка ВТБ 24 (ЗАО).

В течение 2011–2013 годов Банк ВТБ 24 (ЗАО) реализовывал ряд программ ипотечного кредитования, основные условия по которым представлены в таблице 1.

Отличие предлагаемых программ состоит в виде приобретаемого жилья. То есть покупая жильё, заемщик должен определиться либо он покупает готовое жильё,

либо жилье в новостройке, либо покупает залоговое имущество, либо гараж, либо земельный участок. И в зависимости от этого заёмщик выбирает программу, которая больше подходит ему, для осуществления своих намерений.

Далее рассмотрим процентные ставки по каждой из программ, а также их изменение, которые представлены в таблице 2.

Существенное изменение процентной ставки прослеживается по программе «Покупка готового жилья» в евро (снижение в 2013 году на 3,4 % по сравнению с 2012 годом). В основном наблюдается рост процентных ставок в пределах от 0,2 % до 1,25 %, что не должно негативно

Таблица 1

Условия ипотечных программ в Банке ВТБ 24 (ЗАО)

Программы	Мин процентная ставка по кредиту, %	Мин первоначальный взнос, %	Мин сумма кредита, тыс. руб.	Мак сумма кредита млн. руб.	Мак срок кредитования, лет	Валюта
Базовые программы						
Покупка готового жилья	11,85	10, 15, 30	500	75	50	Рубли, доллары США, евро
Квартира в новостройке	11,85	10, 15, 30	500	75	50	Рубли, доллары США, евро
Победа над формальностями	11,85	35, 50	500	8	50	Рубли
Нецелевой ипотечный кредит	11,85	35, 50		75	50	Рубли, доллары США, евро
Рефинансирование ипотечных кредитов	0,00	-	500	75	50	Рубли, доллары США, евро
Ипотека для военных	9,40	10, 15, 30	500	2,4	50	Рубли, доллары США, евро
Залоговая недвижимость	12,25	20	500	75	50	Рубли, доллары США, евро
Свобода выбора	12,55	20, 30	500	2	50	Рубли, доллары США, евро
Индивидуальные возможности						
Акции с партнерами	-	10, 15, 30	490	2	50	Рубли, доллары США

Таблица 2

Процентные ставки по программам ипотечного кредитования за 2011–2013 годы, (%)

Программа	Валюта	Год			Абсолютное отклонение	
		2011	2012	2013	за 2012 год	за 2013 год
Покупка готового жилья	Рубли	12,35	11,85	11,85	-0,50	0,00
	Доллары США	8	8,40	8,00	0,40	-0,40
	Евро	8	8,40	5,00	0,40	-3,40
Квартира в новостройке	Рубли	12,05	11,85	11,85	-0,20	0,00
	Доллары США	8,00	8,30	8,00	0,30	-0,30
	Евро	8,00	8,30	8,00	0,30	-0,30
Победа над формальностями	Рубли	13,00	13,75	13,75	0,75	0,00
	Доллары США	8,00	8,20	8,60	0,20	0,40
	Евро	8,00	8,20	8,60	0,20	0,40
Нецелевой ипотечный кредит	Рубли	12,25	13,50	13,85	1,25	0,35
	Доллары США	11,75	12,75	12,75	1,00	0,00
	Евро	11,75	12,75	12,75	1,00	0,00
Ипотека для военных	Рубли	9,00	9,40	9,40	0,40	0,00
	Доллары США	7,75	8,00	8,50	0,25	0,50
	Евро	7,75	8,00	8,50	0,25	0,50
Залоговая недвижимость	Рубли	9,25	10,00	10,00	0,75	0,00
	Доллары США	8,00	9,00	9,00	1,00	0,00
	Евро	8,00	9,00	9,00	1,00	0,00
Свобода выбора	Рубли	12,00	12,55	12,55	0,55	0,00
	Доллары США	10,75	11,50	11,50	0,75	0,00
	Евро	10,75	11,50	11,50	0,75	0,00

сказаться на желании заёмщиков воспользоваться предлагаемыми программами.

Теперь сравним объёмы выданных кредитов по всем программам за период с 2011 года по 2013 год. Соответ-

ствующие данные и динамика показателей представлены в таблице 3.

Представленные в таблице 3 данные наглядно отражают имеющийся спрос на каждую из программ ипотеч-

Таблица 3

Объём выданных ипотечных кредитов по программам за период с 2011 года по 2013 год

Программа	Валюта	Год, тыс. ден. ед.			Темп прироста, %	
		2011	2012	2013	2012 год к	2013 год к
					2011 году	2012 году
Базовые программы						
Покупка готового жилья	Рубли	1 400 878	5 440 995	5 500 887	288,40	1,10
	Доллары США	1 398 774	4 998 001	4 885 225	257,31	-2,26
	Евро	1 401 885	3 008 000	429 881	114,57	-85,71
Квартира в новостройке	Рубли	223 885	2 707 001	2 232 892	111,0	-17,51
	Доллары США	320 665	2 000 000	1 105 012	523,70	-44,75
	Евро	219 550	2 000 000	1 193 184	810.95	-40.34

Победа над формальностями	Рубли	129 612	1 885 665	3 187 076	130,1	69,02
	Доллары США	122 778	1 000 011	2 126 001	714,49	112,60
	Евро	129 150	958 445	2 130 761	642,12	122,31
Нецелевой ипотечный кредит	Рубли	119 619	1 878 665	8 140 441	1 47,0	333,31
	Доллары США	110 110	1 995 554	7 110 711	171,2	256,33
	Евро	118 545	1 854 545	798 440	146,4	-56,95
Рефинансирование ипотечных кредитов	Рубли	5 825 887	4 885 001	5 387 772	-16,15	10,29
	Доллары США	3 715 005	3 554 552	4 180 771	-4,32	17,62
	Евро	3 716 778	3 545 669	4 193 791	-4,60	18,28
Ипотека для военных	Рубли	830 884	2 558 665	1 191 593	207,94	-53,43
	Доллары США	490 453	1 331 443	1 183 401	171,47	-11,12
	Евро	490 002	1 006 520	1 176 484	105,41	16,89
Залоговая недвижимость	Рубли	140 998	3 557 885	1 150 713	242,3	-67,66
	Доллары США	120 558	2 008 050	1 102 984	156,5	-45,07
	Евро	129 008	3 090 901	1 110 330	229,5	-64,08
Свобода выбора	Рубли	850 009	2 001 415	2 210 440	135,46	10,44
	Доллары США	750 365	1 009 005	1 170 441	34,47	16,00
	Евро	605 774	2 606 064	1 150 224	330,20	-55,86
Индивидуальные возможности						
Акции с партнерами	Рубли	-	1 885 665	1 399 844	-	-25,76
	Доллары США	-	1 990 884	1 495 324	-	-24,89

ного кредитования в любой валюте. Иными словами, все предложенные Банком ВТБ 24 (ЗАО) программы ипотечного кредитования являются востребованными.

Для сравнения выгоды заёмщика при принятии решения о получении ипотечного кредита проведём

расчёт суммы ежемесячного платежа по каждой из программ при условии, что первоначальная сумма и срок кредитования будут одинаковыми для всех программ. Результаты произведённых расчётов представлены в таблице 4.

Таблица 4

Расчеты платежей по ипотечным программам

Программа	Первоначальная сумма, тыс. руб.	Процент. ставка, %	Срок кредитования, лет	Будущая сумма, тыс. руб.	Сумма начисл. процентов, тыс. руб.	Ежемес. платеж, руб.
Покупка готового жилья	1 500,00	13,00 %	20	4 217,67	2 171,67	17 573,6
Квартира в новостройке	1 500,00	13,00 %	20	4 217,67	2 171,67	17 573,6
Победа над формальностями	1 500,00	13,50 %	20	4 346,55	2 846,55	18 110,6
Нецелевой ипотечный кредит	1 500,00	13,85 %	20	4 437,509	2 937,509	18 489,6
Рефинансир. ипотечных кредитов	-	-	-	-	-	-
Ипотека для военных	1 500,00	10,50 %	20	3 232,167	1 732,167	13 775,7
Залоговая недвижимость	1 500,00	12,25 %	20	4 026,832	2 526,83	16 778,5
Свобода выбора	1 500,00	12,55 %	20	4 120,801	2 602,8	1 7095
Акции с партнерами	-	-	-	-	-	-

Важно отметить, что рассчитанные данные по ипотечным программам не точны, так как существуют факторы, которые влияют на изменение процентной ставки, первоначального взноса и срок кредитования, такие как: валюта кредита, количество членов семьи, ежемесячный доход семьи и прочие факторы, которые в данных расчётах не рассматривались.

Сравнив все программы и рассчитав выгоду заёмщика при выборе программы, можно сделать следующий вывод: на основании расчётов по ипотечным программам, подсчитав будущую сумму, сумму начисленных процентов и ежемесячный платеж самой выгодной программой, не считая программу «Ипотека для военных», так как она предоставляется только военным, является программа «Залоговая недвижимость».

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ.
2. Алексеев, Ю. Динамичное развитие ипотеки // Недвижимость и ипотека, 2013, ст. 75, 264.
3. Довдиенко, И. В. Ипотека: Учебно-практическое пособие. — М.: Финансы и статистика, 2012 г., с. 58, 102.
4. Казаков, А. Проблемы развития ипотечного кредитования на современном этапе // Рынок ценных бумаг, 2013, №3, ст. 304.
5. Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ЗАО). [Эл. Ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/>.
6. Развитие рынка ипотечного кредитования // Отчет аналитического центра АИЖК — выпуск № 1 2013. [Эл. Ресурс]. Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/review/report2013.pdf>.
7. Рейтинг: Самые кредитные банки России. // Коммерсант деньги — 26.02.2014. — №46. [Эл. Ресурс]. Режим доступа: <http://diplomrus.ru/raboti/26613?mod=diploms>.

Об обслуживании привлеченных средств заёмщиков за счет организации межбюджетной казначейской ссуды

Сафаров Ширинбек Юлдашевич, PhD, кандидат наук, старший научный сотрудник
Академия государственного управления при Президенте Республики Узбекистан (г. Ташкент)

На основании требований Бюджетного кодекса Республики Узбекистан [1], Законов Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» [2] и «О внешних заимствованиях» [3], Постановления Президента Республики Узбекистан от 28 февраля 2007 года № ПП-594 «О мерах по дальнейшему развитию системы казначейского исполнения Государственного бюджета» [4], Казначейством Министерства финансов Республики Узбекистан и его территориальными подразделениями успешно реализуется порядок осуществления казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан, в части расчетов по бюджетным ссудам, государственному внутреннему и внешнему долгу и исполнения гарантий Республики Узбекистан с применением преимуществ Единого казначейского счета (далее — ЕКС).

В финансовой структуре экономически развитых странах действует казначейское исполнение Государственного бюджета в сопровождении системы управления кредитными линиями и бюджетными ссудами. Наша страна имеет высокий рейтинг кредитоспособности и платежеспособности, все обязательства выполняются своевременно и в полном объеме.

Однако в условиях мирового финансового кризиса и для предотвращения возникновения случаев непога-

шения некоторыми заёмщиками (субзаёмщиками) кредитов или бюджетных ссуд, по которым поручителями выступали местные органы государственной власти, возникла необходимость в научной разработке методологии и механизма реализации межбюджетной казначейской ссуды (далее — МБКС). В связи с этим, перед финансовыми органами возникла задача по бюджетному учету средств МБКС, используемой заёмщиками (и/или субзаёмщиками) для своевременного и в полном объеме обслуживания кредитных линий.

Актуальность задачи состоит и в том, что бюджетными организациями и получателями бюджетных средств все шире привлекаются кредиты международных финансовых институтов, правительств и банков зарубежных стран, а также бюджетные ссуды. На финансирование этих операций в соответствии с Бюджетным кодексом направляются бюджетные средства из республиканского и местных бюджетов. Для учета поступления и расходования средств государственного бюджета, возникла необходимость в реализации программы по эффективному управлению МБКС в условиях казначейства.

В настоящей работе описаны аспекты научной разработки и механизм управления МБКС с использованием ЕКС. В статье 111 Бюджетного кодекса Республики Узбекистан предусмотрено, что «Единый казначейский счет

является специальным банковским счетом, управляемым Министерством финансов Республики Узбекистан (МФ), на который зачисляются доходы и другие поступления и с которого оплачиваются расходы бюджетов бюджетной системы». Целью данной работы является изложение научной разработки, а также предоставления, освоения, погашения, учета и отчетности МБКС в условиях казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан.

При неравномерном или несвоевременном поступлении отдельных видов доходов в местные бюджеты или возникновении необходимости опережающего финансирования некоторых видов расходов из местных бюджетов в условиях казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан, появляется потребность в оперативном покрытии фактических краткосрочных кассовых расходов за счет средств, получаемых в виде бюджетных ссуд из вышестоящего бюджета.

Для более качественного выполнения требований вышеуказанных нормативно-правовых актов Республики Узбекистан, а также в целях оперативного и эффективного покрытия фактических краткосрочных кассовых расходов местных бюджетов, считаем целесообразным, выделить краткосрочные МБКС. Для реализации указанных целей в условиях казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан, предлагаем следующие основные понятия:

— временный краткосрочный (оперативный) кассовый разрыв местных бюджетов, сообщаемый территориальными подразделениями казначейства по согласованию с территориальными финансовыми подразделениями вышестоящему подразделению казначейства — это временный, в течение очень короткого диапазона времени, недостаток денежных средств, необходимых для осуществления территориальными подразделениями казначейства в срочном порядке наступивших очередных расходов с соответствующего казначейского лицевого счета (далее — КЛС). При этом кассовый разрыв местных бюджетов возникает в связи с несовпадением сроков поступления денежных средств и их расходования с соответствующего РКС;

— межбюджетная казначейская ссуда — внеплановая бюджетная ссуда, предоставляемая вышестоящим подразделением казначейства за счет временных свободных средств обслуживаемого бюджета нижестоящим казначейским подразделениям на основании положительного решения Рабочей группы или комиссии (далее — РК) вышестоящих финансовых органов по определению суммы и условий выделения МБКС;

— Сроки выделения и возврата МБКС — периоды времени, определяемые РК вышестоящих финансовых органов для осуществления перечисления и возврата МБКС (сроки выделения и возврата могут занимать от одной недели до трех месяцев);

— РК вышестоящих финансовых органов по предоставлению МБКС — Рабочая группа или комиссия, соз-

даваемая на основании приказа соответствующих финансовых органов и принимающая соответствующее решение о целесообразности предоставления МБКС и подотчетная в своей деятельности руководителю соответствующего финансового органа.

При образовании фактического краткосрочного кассового разрыва бюджета Республики Каракалпакстан, бюджетов областей и города Ташкента, руководители управлений Казначейства по указанным регионам по согласованию с руководителями соответствующих финансовых органов, обращаются соответственно в Министерство финансов Республики Узбекистан с письменным запросом о предоставлении МБКС. В аналогичном порядке начальники отделений Казначейства по районам (городам) по согласованию с финансовыми отделами районов и городов обращаются с письменным запросом о предоставлении ссуды в управления Казначейства по Республике Каракалпакстан, областям и городу Ташкенту.

Основанием для обращения с запросом на предоставление МБКС может являться несвоевременное поступление доходов в местный бюджет или необходимость опережающего финансирования расходов местного бюджета, при условии, что принятые меры не обеспечивают сбалансированности доходов и расходов соответствующего местного бюджета.

К письменному запросу о предоставлении ссуды могут быть приложены:

- подписанные руководством соответствующего территориального казначейского подразделения обоснованные расчеты потребности в МБКС;
- проект договора о получении МБКС;
- заявка на предоставление МБКС в двух экземплярах.

Прилагаемые расчеты должны содержать подробный анализ причин образования временного фактического кассового разрыва и, в частности, включать в себя:

- данные о фактическом исполнении местного бюджета с начала квартала текущего финансового года;
- сумму первоочередных расходов, предусмотренных в местном бюджете на соответствующий период, по типам, объектам, подобъектам расходов;
- сумму запрашиваемой МБКС и сроки ее погашения;
- подробный анализ причин образования временного фактического кассового разрыва, обоснование запроса, а также план мероприятий, обеспечивающих своевременный возврат МБКС.
- подписанные руководством соответствующего территориального казначейского подразделения обоснованные расчеты потребности в МБКС.

При необходимости вышестоящим финансовым органом, рассматривающим запрос и предоставляющим МБКС, может быть запрошена дополнительная информация и расчеты, необходимые для принятия решения.

Все расчеты подготавливаются соответствующим территориальным казначейским подразделением совместно с финансовым органом в двух экземплярах, один из ко-

торых хранится в территориальном казначейском подразделении, а второй представляется в вышестоящий финансовый орган.

Запросы о предоставлении МБКС, поступающие от нижестоящих подразделений казначейства в вышестоящие, рассматривают территориальные подразделения казначейства совместно с бюджетными отделами вышестоящих финансовых органов и вносят письменное заключение в территориальные РК по предоставлению МБКС соответствующих финансовых органов.

В положительном заключении РК указывается предлагаемый к предоставлению размер МБКС, ее целевое назначение и сроки ее погашения.

В отрицательном заключении указываются конкретные причины и основания, по которым МБКС не может быть предоставлена.

На основании положительного заключения с резолюцией руководителя комиссии финансового органа, протокола с резолюциями членов комиссии, оформляется договор о предоставлении МБКС, между вышестоящим казначейским подразделением — предоставляющим ссуду и нижестоящим казначейским подразделением — получателем ссуды. Договор может быть оформлен как в бумажном, так и в электронном виде, с использованием электронно-цифровых подписей.

Рассмотрение расчетов и обоснованных запросов на предоставление МБКС, а также принятие решений о выдаче или отказе в предоставлении МБКС осуществляется в течение периода, устанавливаемого руководителем соответствующего финансового органа.

МБКС предоставляется путем перечисления средств из соответствующего КЛС местного бюджета мемориальным ордером в сроки, определенные договором на предоставление ссуды. Возврат МБКС производится денежными средствами, строго в сроки, определенные договором о предоставлении ссуды.

Списание средств в погашение просроченной задолженности по МБКС, на основании инкассовых поручений, осуществляется после покрытия первоочередных расходов на выплату заработной платы работникам бюджетных организаций, начислений на заработную плату, выплату стипендий, пособий в целом по региону и т. д.

В целях принятия соответствующих мер по безусловному выполнению прогнозных показателей по доходной части местных бюджетов, как по всем основным видам налогов, сборов, других обязательных платежей, так и в разрезе каждого региона, а также для своевременного и в полном объеме погашения межбюджетных казначейских ссуд, Отделения казначейства по районам (городам) после получения каждой ссуды, письменно информируют местные органы государственной власти (хокимияты) районов и городов, а также соответствующие финансовые и налоговые органы.

Вышеизложенная научная разработка эффективного управления МБКС в условиях казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан апробирована с использованием ПК «Казначейское исполнение Государственного бюджета-4» с привлечением специалистов территориальных финансовых и казначейских подразделений.

На основании полученных научных результатов и апробаций по эффективному управлению МБКС, рекомендуются:

— научные аспекты по организации управления средствами заимствований бюджетных организаций и получателей бюджетных средств в условиях функционирования казначейства;

— научно обоснованный механизм открытия, ведения и закрытия КЛС в ПК «Казначейское исполнение Государственного бюджета-4» для отражения финансовых операций по освоению, целевому использованию и своевременному обслуживанию МБКС;

— научная методика организации бухгалтерских операций и бухгалтерского учета в ПК «Казначейское исполнение Государственного бюджета-4»;

— механизмы предоставления, учета, погашения и контроля привлеченных средств бюджетных организаций и хозяйствующих субъектов и другие.

Заключения и рекомендации нашего научного исследования могут быть широко внедрены в соответствующих финансовых и казначейских подразделениях при обслуживании бюджетных ссуд и кредитных линий. Успешная реализация нашей разработки позволит значительно усилить контроль над целевым использованием и качественным обслуживанием МБКС, обеспечить эффективное управление финансовыми ресурсами нашей страны.

Литература:

1. Бюджетный Кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 26.12.2013 г. №ЗРУ-360. // «Собрание законодательства Республики Узбекистан», 31 декабря 2013 года, №52 (I).
2. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1996 г., №9, ст. 142.
3. Закон Республики Узбекистан «О внешних заимствованиях». // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1996 г., №9, ст. 126.
4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28 февраля 2007 года №ПП-594 «О мерах по дальнейшему развитию системы казначейского исполнения Государственного бюджета». // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007 г., №9—10, ст. 82.

Направления совершенствования работы банков с проблемными кредитами

Смоленская Оксана Викторовна, преподаватель

Балаковский институт экономики и бизнеса Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова
(Саратовская область)

Сегодня проблема управления качеством кредитных портфелей вообще и проблемной задолженностью, в частности, в первую очередь относится к компетенции регулятора, затем — собственников банка и менеджеров банка всех уровней. На каждом из уровней разработаны инструменты надзора и контроля. Регулятор в лице Банка России устанавливает нормативы, ограничивающие риск кредитных операций, акционеры определяют приоритеты кредитной политики и управления рисками, а менеджеры банка адаптируют кредитную политику в набор ключевых показателей, которые доводятся до рядовых сотрудников банка.

Совершенствование работы банка по управлению проблемной задолженностью должно включать в себя следующие направления:

Во-первых, совершенствование процедур мониторинга за ходом кредитной сделки. Банки оценивают кредитные риски с периодичностью не реже 1 раза в квартал. Этого недостаточно, так как контроль за ходом сделки, в том числе финансовым состоянием заемщика, необходимо на осуществлять постоянной основе. Проблемные кредиты в большинстве случаев не возникают внезапно. На практике существует множество сигналов, свидетельствующих об ухудшении финансового состояния заемщика и о повышении вероятности невозврата кредита.

О возникновении трудностей у заемщика свидетельствуют одинаковые факты [1]: прекращения контактов с работниками банка; предоставления финансовой отчетности с задержками, которые не объясняются; появление у заемщика чистых убытков в течение одного или нескольких отчетных периодов; негативные изменения показателей ликвидности, соотношения собственных и привлеченных средств, деловой активности; резкие отрицательные изменения остатков на счетах клиента, которые не ожидалась и не объяснены.

Основным инструментом мониторинга при кредитовании может стать алгоритм действий в форме матрицы, описывающей конкретные действия банка при реализации того или иного сценария работы с проблемными кредитами.

Документирование процессов и алгоритмов работы с кредитами необходимо прежде всего в целях накопления сведений о кредитной истории заемщика. При этом в ходе постоянного мониторинга кредитной сделки решается целый комплекс связанных между собой задач [2, с. 12]:

- анализ каждой отдельной кредитной сделки позволяет выявить проблемные сделки;

- по кредитам, предварительно классифицированным как проблемные, необходимо провести анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности заемщика;

- сопоставить состояние сделки со сценариями поведения заемщика и спрогнозировать наиболее вероятное поведение заемщика;

- на основе наиболее вероятного сценария поведения заемщика и степени проблемности сделки выбрать наиболее приемлемое направление действий банка;

- выявить влияние данной сделки на портфель однородных кредитов и кредитный портфель банка в целом;

- прогнозировать совокупное влияние проблемных кредитов на показатели кредитного портфеля;

- определить параметры риска кредитного портфеля банка (объем, пропорции, концентрация рисков, оценка рисков, др.).

Схематично процесс мониторинга проблемности кредитов, который работал бы на принципах цикличности и обратной связи, представлен на рис. 1. Подобная система мониторинга кредитного портфеля может существенно улучшить качество процесса управления кредитным риском, а также позволит кредитной организации более эффективно работать с проблемной задолженностью (в том числе латентной), в частности, путем применения превентивных мер.

Другим направлением совершенствования работы банка с проблемными кредитами является совершенствование процедур управления кредитом. В процессе работы с проблемными кредитами банк может применить два основных метода управления: реабилитацию или ликвидацию.

Метод реабилитации заключается в разработке общего с заемщиком плана мероприятий по возврату кредита. Метод ликвидации означает возврат кредита за в процессе проведения процедур банкротства заемщика и продажи его активов.

Третьим направлением совершенствования работы банка с проблемными кредитами должно стать, совершенствование процедур оценки финансового состояния заемщика.

Четвертым направлением совершенствования работы банка с проблемными кредитами может стать, совершенствование работы по продаже долгов в различных формах, в том числе через секьюритизацию проблемных кредитов.

Работа в этом направлении может быть осуществлена как внутри банка его собственными подразделениями, так и внешним коллекторским агентством. Однако в существующей деятельности при нарастающем объеме задолженности у банков, как правило, недостаточно собственных ресурсов для того, чтобы соответствовать темпам просрочки. Поэтому в период всплеска просроченной задолженности наиболее результативна собственная работа по взысканию долгов в отношении

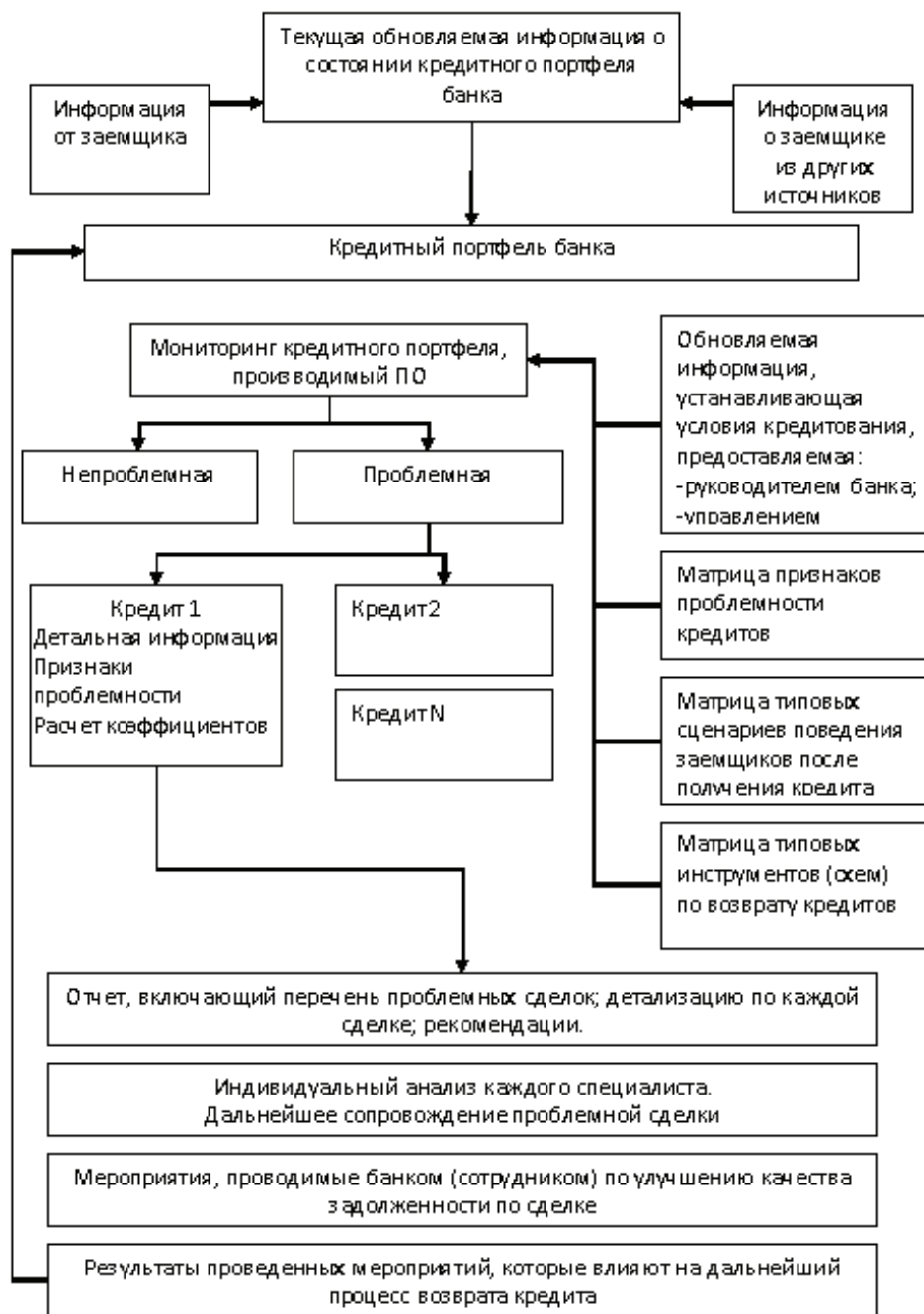


Рис. 1. Процесс мониторинга кредитного портфеля банка

задолженности с длительностью просрочки от 30 до 60 дней. Взыскание проблемной задолженности с более длительными сроками просроченной задолженности целесообразно передавать внештатному агентству, которое выполняет взыскание долга по полному циклу, начиная с отправки уведомлений и выезда к должникам.

Сотрудничество банка с профессиональным коллекторским агентством может стать эффективным инструментом работы с проблемной задолженностью.

Таким образом, в современных условиях у российских банков имеется достаточный арсенал различных методов борьбы с проблемной задолженностью как собственными силами, так и путем привлечения различных агентств.

Большой опыт в этой сфере накопил Сбербанк России [3].

Как и многие другие банки, Сбербанк проводит активную политику по снижению проблемной задолженности. Осуществление мероприятий по организации работы с просроченной задолженностью возлагается на кредитующее подразделение и уполномоченное подразделение банка — отдел по работе с проблемными ссудами.

При необходимости, к работе с просроченной задолженностью привлекаются другие подразделения и дочерние структуры банка.

Сбербанк использует следующие варианты работы с проблемной задолженностью во внесудебном порядке:

1. Изменение условий кредитования, которое предусматривает:

— отсрочку в погашении кредита — предоставляется сроком до 1 года при условии ежемесячного погашения начисленных процентов за пользование кредитом (без увеличения общего срока кредитования);

— уменьшение размера неустойки и/или установление периода времени, в течение которого неустойка не взимается (ранее начисленные неустойки не подлежат пересмотру и корректировке);

— увеличение срока кредитования с соответствующим пересчетом ежемесячных платежей должника по кредиту;

— изменение периодичности погашения кредита и уплаты процентов за пользование кредитом — допускается предоставление возможности ежеквартального погашения кредита и процентов за пользование кредитом с пересчетом процентной ставки с месячного на кварталный базис;

— составление индивидуального графика погашения кредита — допускается изменение размера ежемесячных/ежеквартальных платежей по кредиту, установленных кредитным договором, без изменения срока кредитования.

2. Погашение задолженности предоставлением отступного по договору об отступном. В случае принятия решения о выборе этого варианта урегулирования проблемного долга по кредиту в погашение проблемной задолженности может быть принято имущество должника либо поручителя.

3. Перевод долга на платежеспособное физическое лицо или юридическое лицо путем заключения договора о переводе долга.

4. Уступка права требования третьим лицам.

5. Обращение взыскания на заложенное недвижимое имущество без обращения в суд.

Литература:

1. Проблемная задолженность — стратегии эффективного управления / [http://bankir.ru/ technology/article/1886291](http://bankir.ru/technology/article/1886291)
2. Смулов, А. М., Нурзат О. А. Проблемная задолженность: понятие, основные признаки и меры повышения эффективности возврата проблемных кредитов // Финансы и кредит. 2009. № 35. с. 11.
3. <http://www.sberbank.ru>

Налогообложения некоммерческих организаций

Соловьева Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;

Воржевитина Александра Игоревна, студент

Белгородский национальный исследовательский государственный университет

В статье рассмотрен вопрос налогообложения некоммерческих организаций.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, некоммерческая организация, некоммерческий сектор, налоговое законодательство.

Рыночная экономика не может быть эффективной без развитого некоммерческого сектора. Ее функционирование сопряжено с проблемами, так называемых провалов рынка, разрешение которых вынуждено брать на себя государство, создавая и финансируя государственные организации и бюджетные учреждения в различных областях.

Некоммерческий сектор в России сегодня состоит из множества организаций, которые различаются по масштабу, структуре, по виду деятельности. Данные хозяйствующие субъекты созданы для достижения таких целей, как социальные, благотворительные, культурные, образовательные, научные и управленческие цели, а также созданные для охраны здоровья человечества и развития физической культуры и спорта, для удовлетворения потребностей духовных и иных нематериальных, и защиты прав и законных интересов граждан и организаций,

а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Некоммерческие организации, которые осуществляют производства общественных благ, способствуют развитию модернизации и инновации и самоорганизации населения и развития институтов гражданского общества.

С институциональной точки зрения некоммерческий сектор является главным функционирующим основным институтом гражданского общества государства, который взаимодействует между государственной властью и обществом.

Важность выполняемых некоммерческим сектором задач делает его успешное функционирование крайне необходимым для общества и занимает одно из важных мест в нашей стране, что связано с процессами демократического транзита и дальнейшим реформированием политической системы России и зарубежных стран.

В отличие от коммерческих, некоммерческие организации не имеют своей основной целью получение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между своими участниками. Необходимо отметить, что они не лишены права заниматься предпринимательской деятельностью. Поэтому данная деятельность должна способствовать достижению целей, ради которых создана некоммерческая организация. В этом случае налогообложение осуществляется на общих основаниях.

С введением ряда новшеств в налоговое законодательство РФ важным с точки зрения привлечения средств является строгое определение поступающих средств и отнесение их к доходам, которые не подлежат обложению налогом на прибыль.

Перечень не облагаемых налогом доходов, определен в ст. 251 п. 1, пп. 11 Налогового кодекса Российской Федерации. К целевым поступлениям на содержание некоммерческой организации и не участвующим в формировании налоговой базы, в соответствии с поправками, принятыми в 2012 г., относят любые виды взносов учредителей и прибыль, доход в виде безвозмездно полученных такими организациями работ или услуг на основании договоров (пп. 1 п. 2 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации), в порядке наследования или на благотворительную деятельность полученные организацией имущественные права в соответствии с пп. 2, 4 п. 2 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации, а также специальные виды денежных средств, передаваемые в рамках уставной деятельности между некоммерческой организацией и созданным ею отделением, которое является самостоятельным налогоплательщиком (пп. 10.1, 10.2 п. 2 ст. 251 НК РФ) [1].

Доход, не указанный в статье 251 Налогового кодекса Российской Федерации, расценивается налоговыми органами как внереализационные доходы. В пункте 8 статьи 250 Налогового кодекса Российской Федерации отмечено, что внереализационными доходами субъекта налога признаются, в доходы полученные в виде безвозмездного имущества, услуг или работ, имущественных прав, исключением является прописанные в статье 251 Налогового кодекса Российской Федерации. Расходы, связанные с безвозмездным оказанием услуг, по общему правилу не учитывались в целях налогообложения прибыли (п. 16 ст. 270 Налогового кодекса Российской Федерации). Прибыль, которая остается после налогообложения полученная некоммерческой организацией от предпринимательской деятельности и иных доходов, не распределяется между ее участниками или учредителями, а направляется на достижение уставных целей, ради которых создана организация [1].

В соответствии с главой 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса Российской Федерации, имеют обязанность быть плательщиком налога на добавленную стоимость, в независимости осуществляет коммерческую деятельность или нет. Этим видом налога облагаются только те средства, поступление которых связано

с осуществлением расчетов за реализованные товары, работы и услуги. Поэтому целевые средства, которые организация получила, не являются объектом обложения НДС, если они не связаны с реализацией [2].

Для осуществления уставной деятельности некоммерческой организации, которая не связана с коммерческой деятельностью передаются основные средства, нематериальные активы или другое имущество не признается реализацией товаров работ и услуг.

При передаче имущества некоммерческой организации для уставной деятельности, передающий хозяйствующий субъект НДС платить не будет, так как данная операция не является реализацией.

В случае реализации некоммерческими организациями основных средств, нематериальных активов или иного имущества, полученного на осуществление уставной деятельности сторонним организациям или физическим лицам, НДС исчисляется и уплачивается в общеустановленном порядке.

При безвозмездной передаче товаров, работ, услуг коммерческим организациям и физическим лицам у некоммерческой организации возникает объект налога по НДС, в соответствии с п.1 ст.146 Налогового кодекса Российской Федерации, передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе в целях исчисления НДС являются реализацией товаров, работ, услуг. Освобождается от обложения НДС только безвозмездная передача товаров, выполнение работ, оказание услуг в рамках благотворительной деятельности. [1].

В налогообложении некоммерческих организаций расширен перечень операций, не облагаемых НДС услуг:

- по уходу за больным гражданином, инвалидом и престарелым человеком;
- образования детей в дошкольных учреждениях и внешкольных занятиях;
- продуктов питания, произведенных столовыми либо реализуемых им организациями общественного питания;
- услуг в сфере образования;
- услуг в сфере культуры и искусства.

Налог на имущество организации является частью налогового поля некоммерческих организаций, представленного совокупностью всех уплачиваемых налогов и сборов.

В соответствии с главой 30 Налогового кодекса Российской Федерации налог на имущество организаций относится к региональным налогам, который является обязательным к уплате и взимается на территории соответствующего субъекта на основании регионального закона о налоге. Некоммерческие организации в общем порядке признаются плательщиками налога на имущество организаций. Несмотря на то, что некоммерческим организациям, в силу специфики их деятельности, полагаются льготы по земельному налогу и налогу на имущество организации, споры о справедливости и необходимости налогообложения таких объектов имущества остаются актуальными.

В отношении уплаты налога на имущество организаций и земельного налога особенностью является то, что некоммерческие организации фактически уплачивают эти налоги не из собственных денежных средств. Плательщиком в данном случае выступает Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования, которые создают государственные учреждения. Таким образом, для некоммерческих организаций расходы на уплату налога на имущество организаций и земельного налога, включены в сумму субсидии. Поэтому организации фактически освобождены от уплаты налога на имущество организаций и земельного налога, так как государство, рассчитывает и выделяет им субсидии для выполнения государственного задания, и первоначально закладывает в эту сумму расходы на уплату данных налогов.

Проводя аналогию с опытом налогообложения некоммерческих организаций в зарубежных странах следует отметить, что в отношении налогообложения доходов,

некоммерческие организации имеют так же перечень доходов, не подлежащих налогообложению либо вообще освобождены от уплаты такого налога. В отношении НДС, предусмотрены следующие преференции: снижение ставки НДС: во-первых, на товары и услуги, приобретаемые некоммерческими организациями; во-вторых, на товары и услуги реализацию которых осуществляет некоммерческая организация.

Благотворительные организации освобождаются от налогов отношении имущества, которое использует в интересах общества, только если выполняют прописанные цели в уставе организации.

Таким образом, некоммерческие организации создаются не с целью получения прибыли, а с целью достижения положительных изменений в обществе, в зарубежных странах государство обеспечивает для них льготные условия налогообложения, т. к. некоммерческие организации способствуют выполнению социальных функций.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 793 с.
2. О некоммерческих организациях [Текст]: Федеральный закон от 26.11.1998 № 174-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». Разд. «Законодательство».

О возможности создания алгоритма активного управления портфельными инвестициями на фондовой бирже

Трушанина Ольга Юрьевна, аспирант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Прогнозирование цен рискованных финансовых активов фондовой биржи — задача, которую преследуют многие научные исследователи, начиная с середины прошлого столетия. Разработаны различные подходы к анализу ценообразования на финансовых рынках: модель оценивания финансовых активов SARМ [4] и её модификации, теория общего равновесия [1].

Методика настоящей статьи (как и работ [2,3]), направлена на отслеживание действий на рынке владельцев крупного капитала, располагающих в силу тех или иных причин конфиденциальной информацией (так называемых «крупных участников-инсайдеров» или «тяжеловесов»). Используя современные информационные технологии в биржевом деле, кроме традиционных индикаторов, доступных для наблюдения всем участникам торгов, появилась возможность регистрации информации о мгновенном спросе и предложении на рынке (подробное описание теоретической модели в работе [3]). Наряду с этим, применяя принципы теории общего равновесия, в работе [2] удалось описать алгоритм управления портфельными инвестициями, основанный на корреляции аналитических коэффициентов спроса и предложения с ценой. В целях его

совершенствования в настоящей статье рассматривается более детальный анализ корреляций параметра $b_-(t_k)$ с ценой финансового актива $p(t_k)$.

В отличие от методики, предложенной в статье [2], где усреднение данных, полученных в ходе торгов на фондовой бирже ММВБ, производилось по половинам торгового дня, в настоящей статье будет рассмотрен случай усреднения по четверти дня. Такое дробление поможет выяснить, как изменится эффективность и чувствительность, так называемого, корреляционного индикатора, (суть которого изложена в статье [2]) наряду с этим будет рассмотрена возможность совместного использования обоих корреляционных индикаторов.

Так, в таблице 1 в качестве примера для сравнения представлены данные об итоговой доходности по акциям компаний ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» и ОАО «Сбербанк России» при использовании двух вариантов усреднения анализируемых показателей ($b_-(t_k)$ и $p(t_k)$) за один год (с 1 апреля 2008-го года по 31 марта 2009-го года). Первый вариант это усреднение по половинам торгового дня (см. статью [2]), второй вариант — разукрупнённый анализ по четвертям дня.

Таблица 1

Итоговая доходность от операций по акциям при использовании двух вариантов усреднения анализируемых показателей $b_-(t_k)$ и $p(t_k)$

Вариант усреднения анализируемых данных	Итоговая доходность по акциям компаний за период с 01.04.2008 г. по 31.03.2009 г.		
	ОАО «Газпром»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Сбербанк России»
Усреднение по половине торгового дня	75,80 %	15,90 %	109 %
Усреднение по четверти торгового дня	66,40 %	18,10 %	3,80 %

Как можно видеть из представленной таблицы итоговая доходность по акциям ОАО «Газпром» при первом варианте усреднения на 9,4 % выше, чем при втором, а по акциям ОАО «Лукойл» итоговая доходность при использовании второго, более детального анализа данных, превышает на 2,2 % доходность при использовании первого варианта усреднения. Такая разница по доходностям является достаточно небольшой, однако, по акциям ОАО «Сбербанк России» разница между 109 %-ми в первом случае и 4 %-ми во втором случае оказывается существенной. С целью выяснения подобного расхождения проанализируем сделки с акциями ОАО «Сбербанк России», совершенные в период с 1 апреля 2008-го года по 31 марта 2009-го года.

Если бы инвестор ориентировался на сигналы первого индикатора, то по совершении пяти сделок за анализируемый период, он получил бы доходность в 109 %,

при этом 60 % — это доходность второй сделки (покупка 28.10.2008 г. с последующей продажей 10.11.2008г).

При использовании второго индикатора инвестор совершил бы четыре сделки с итоговой доходностью в 4 %. Анализируя каждую сделку по-отдельности, можно заметить следующее:

— даты заключения первой, третьей и четвертой сделки практически совпадают (максимальная разница восемь дней при покупке акций по третьей сделке) и полученные доходности имеют небольшую долю в итоговой доходности;

— при заключении второй сделки разница между датами заключения сделки при использовании первого и второго индикаторов также незначительная (максимум семь дней при покупке акций), однако, доходность в первом случае на 55 % меньше доходности во втором случае.

Таблица 2

Доходности, получаемые от операций с акциями ОАО «Сбербанк России», при использовании первого корреляционного индикатора

сделка №	дата покупки	дата продажи	дох-ть, %
1	14.05.2008	26.05.2008	2,91
2	28.10.2008	10.11.2008	59,87
3	09.12.2008	17.12.2008	7,99
4	02.02.2009	11.02.2009	18,41
5	27.02.2009	11.03.2009	19,75
ИТОГОВАЯ ДОХОДНОСТЬ			108,93

Таблица 3

Доходности, получаемые от операций с акциями ОАО «Сбербанк России», при использовании второго корреляционного индикатора

сделка №	дата покупки	дата продажи	дох-ть, %
1	15.05.2008	27.05.2008	-2,33
2	21.10.2008	07.11.2008	4,99
3	04.12.2008	19.12.2008	1,12
4	10.02.2009	10.03.2009	0,03
ИТОГОВАЯ ДОХОДНОСТЬ			3,81

Подобная разница полученных доходностей, наряду со схожими датами заключения сделок, может натолкнуть на мысль о возможности совместного использования первого и второго корреляционных индикаторов с разными вариантами усреднения данных $b_-(t_k)$ и $p(t_k)$ для того, чтобы нивелировать риски инвестора при сделках по покупке и продаже финансовых активов. На рисунке 1 изображен эффект от совместного использования таких индикаторов для акций ОАО «Сбербанк России» (т. к. объём данных велик, для наиболее наглядного представления полученного результата, рассмотрим период с 06.10.2008 по 28.11.2008).

На рисунке 1 хорошо видны моменты, в которые на основе сигналов (пересечение горизонтальной оси сверху вниз и снизу вверх) первого и второго индикаторов по отдельности, инвестору следовало бы принять решение о покупке с последующей продажей финансовых активов. Однако принятие таких решений происходит в разные моменты времени для рассматриваемых индикаторов. На основе опытного наблюдения инвестору предлагается алгоритм действий в подобных ситуациях:

— покупку следует совершать в тот момент, когда оба индикатора пересекают горизонтальную ось сверху вниз, т. е. корреляционная функция $\rho_{b,p}(t)$ как при усреднении по половинам торгового дня, так и по четвертям, становится отрицательной (оказывается в отрицательной полуплоскости);

— продажу также следует совершать, когда как первый, так и второй индикаторы пересекают горизонтальную ось снизу вверх, т. е. корреляционная функция $\rho_{b,p}(t)$ становится положительной (оказывается в положительной полуплоскости).

Используя предложенную тактику, инвестор получил бы от сделок с акциями ОАО «Сбербанк России» в период с 01 апреля 2008-го по 31 марта 2009-го года доходность в 77,07 %, от операций с акциями ОАО «Газпром» и ОАО «Лукойл» — 70,14 % и 12,34 % соответственно.

Для примера, на рисунке 3 для акций ОАО «Сбербанк России» отмечены моменты покупки и продажи акций (сделка №2 в таблицах 2 и 3, отмеченные соответственно черным и серым цветом). Инвестору следовало бы совершить покупку 28-го октября, в этот момент индикатор, отмеченный черным цветом (построенный по первому варианту усреднения), переходит в отрицательную полуплоскость. При этом индикатор, отмеченный серым цветом (построенный по второму варианту усреднения), пересекает горизонтальную ось сверху вниз ранее, уже 21-го октября, и находился там до 10-го ноября, когда и следовало бы продавать акции, т. к. первый корреляционный индикатор уже находился в положительной полуплоскости с 7-го ноября.

Доходность такой операции составит 60,19 %. Если бы инвестор ориентировался на каждый из этих индикаторов по отдельности, то он получил бы доходность в 59,87 % при использовании первого индикатора и 4,99 %, следуя сигналам второго. В таблицах 2 и 3 эти сделки зарегистрированы в строке №2. Именно эти сделки и обуславливают большую разницу по итоговым доходностям за период с 1-го апреля 2008-го года по 31-е марта 2008-го по акциям ОАО «Сбербанк России».

Совместное же использование индикаторов демонстрирует очень высокую итоговую доходность: по сравнению с использованием только лишь второго индикатора (итоговая доходность при усреднении по четверти торгового дня 3,81 %, см. таблицу 3) выше на 73,3 %, хотя и меньше на 31,8 %, чем при использовании первого индикатора (итоговая доходность при усреднении по половине торгового дня 108,93 %, см. таблицу 2).

Полученные таким образом сигналы о покупке или продаже финансовых активов являются более надежными для инвестора. Использование подобного алгоритма активного управления портфельными инвестициями, открывает новые возможности для более эффективного управления капиталом институциональными инвесторами (паевыми инвестиционными фондами, общими фондами банковского управления, хедж-фондами).

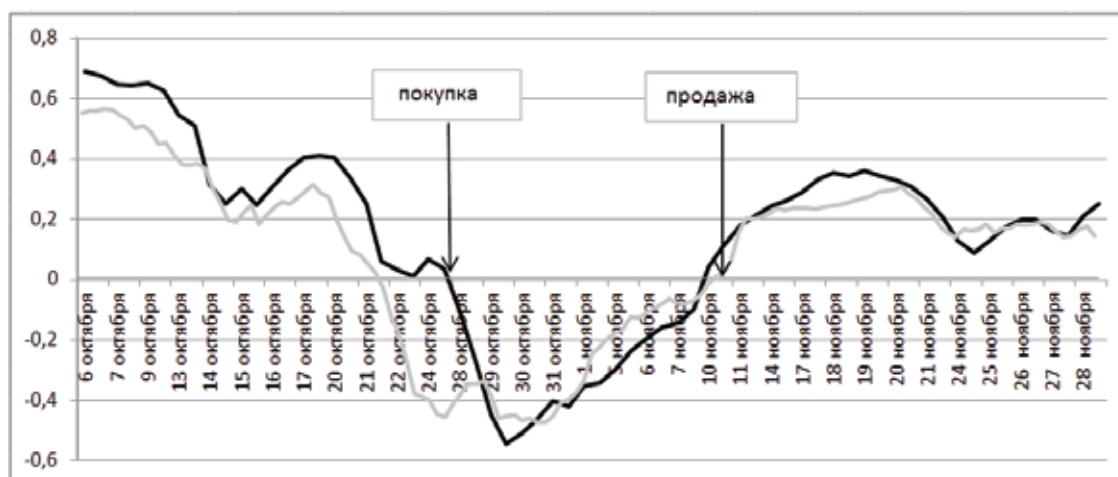


Рис. 1. Совмещение двух корреляционных индикаторов для акций ОАО «Сбербанк России» за период с 06.10.2008 по 28.11.2008 (черный цвет — первый вариант усреднения, серый — второй)

Литература:

1. Вэриан, Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход [Текст] / Хэл Р.Вэриан; пер. с англ. под ред. Н. Л. Федоровой — М.: ЮНИТИ, 1997. — 767 с.
2. Петров, С. С. Краткосрочное прогнозирование цен акций на основе анализа тенденций спроса и предложения на фондовой бирже [Текст] / Петров С. С., Трушанина О. Ю. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 12. — с. 17–24;
3. Петров, С. С. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов; аналитическое описание методами теории рыночного равновесия [Текст] / Петров С. С., Медведева М. В., Кашина О. И. // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 3. — с. 249–257;
4. Шарп, У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции [Текст] / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джэффри В. Бэйли; пер. с англ. — М.: «Инфра-М», 2001. — XII, 1028 с.

Совершенствование системы потребительского кредитования на примере ОАО «РоссельхозБанк»

Фазрахманов Ильвир Ильдусович, кандидат экономических наук, доцент;

Арсланова Алина Альбертовна, студент

Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

Сегодняшнее состояние банковской системы России очень сложное. Причинами этого в основном являются как вопросы становления и формирования банковской системы, так и кризисное состояние экономики. Главная цель банка — это получение прибыли, а кредитные операции, в свою очередь, являются самыми доходными статьями банковского бизнеса.

В целом потребительский кредит можно рассматривать как выход во многих финансовых ситуациях, при условии того, что есть постоянный заработок и пара поручителей.

Потребительское кредитование приобрело огромное распространение в развитых странах потому, что с помощью использования такой технологии финансирования приобретений сильно расширяется емкость рынка по полному пакету потребительских товаров.

По предназначениям использования, то есть объектам кредитования, потребительские кредиты подразделяют на: образовательные кредиты; ипотечные кредиты; кредиты, выдаваемые физическим лицам на приобретение недвижимости; на неотложные нужды; ремонт жилых домов, и другие. На конкретном примере ОАО «РоссельхозБанк» можно выделить кредиты на строительство построек для содержания скота и птицы и приобретение средств механизации для выполнения работ в личном подсобном хозяйстве.

Необходимо добавить, что кредиты ОАО «РоссельхозБанк» выдаются в основном только в рублях, оформляются с 18 лет и при наличии обеспечения или поручительства.

Состояние банковского кредитования на нынешний день целиком и всецело определяется экономической обстановкой в стране. С начала кризиса практически все кредитные учреждения свернули существенное количество кредитных программ. К сожалению, потребительское кредитование не обошло этого.

На сегодняшний момент в ОАО «РоссельхозБанк» присутствуют следующие проблемы:

1. Значительная угроза появления новых конкурентов;
2. Длительное время разбора собранных документов (до 5 дней);
3. Малый ассортимент банковских услуг и программ;
4. Неэффективная система мотивации.

Выделив существенные проблемы, мы предлагаем нижеперечисленные пути их совершенствования:

— увеличение пакета предлагаемых клиентам услуг и программ, которые отвечали бы рыночным тенденциям;

— увеличение каналов кредитных продуктов, с помощью открытия новых представительств и кредитно-кассовых учреждений, поддержания постоянных отношений с магазинами-партнёрами, поиск новых партнёров и открытие кредитных точек;

— модификация методов работы с просроченной задолженностью для повышения качества кредитного портфеля (в качестве примера такого мероприятия может выступить обмен базами клиентов из «чёрного списка» с другими банками);

— развитие маркетинговой деятельности банка, повышение узнаваемости и доступности бренда «РоссельхозБанк» для различных аудиторий на всех частях рынка, на которых представлено данное кредитное учреждение (например, реклама на радио, телевидении и в прессе);

— привлечение к работе высококвалифицированных специалистов для успешной реализации стратегии Банка.

В связи с минимизацией кредитного риска в сфере организации кредитного процесса мы выделяем следующие направления совершенствования кредитной политики.

Во-первых, ясно, что на уровень кредитного риска важное влияние оказывает уровень профессионализма и опыта кредитных работников. В настоящее время

в банке имеется большая текучесть кадров, и самое главное, это именно те, кто непосредственно работает с населением. Большое количество опытных и высококвалифицированных работников выходят на заслуженный отдых, уступая место молодым специалистам. Молодёжь, в свою очередь, привлекается для поддержания современного имиджа учреждения. Вот почему важно, чтобы новые работники были квалифицированными и хорошо ориентировались в своей области работы и выполняли возложенные на них обязанности качественно и добросовестно. Именно это поможет миновать кредитный риск на первоначальной стадии кредитования.

В части совершенствования потребительского кредитования в ОАО «РоссельхозБанк» предлагается осуществление инвестиционного проекта, который предполагает увеличение кредитных точек «РоссельхозБанка». Дело в том, что многие городские жители уверены, что

данное кредитное учреждение, как «РоссельхозБанк», работает только в направлении сельского хозяйства. Конечно, в этом есть правды, связанная с основными направлениями развития банка и его существенными целями, но это не значит, что «РоссельхозБанк» работает только с сельским населением. Поэтому, нам кажется, необходимо популяризировать «Потребительский кредит» среди жителей нашего города и доказать им, что «РоссельхозБанк» — это верный партнёр, который всегда предложит выгодные условия кредитования, как на неотложные нужды, так и на конкретные цели.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, потребительское кредитование активно развивается благодаря большому интересу со стороны, как населения, так и розничных сетей, которые установили, что предоставление потребительского кредита является эффективным способом увеличения своей прибыли.

Литература:

1. Инструкция ОАО «РоссельхозБанк» «О порядке предоставления и учета в ОАО «РоссельхозБанк» кредитов».
2. Бадалов, Л. А. Становление рынка потребительского кредитования в России и его современное состояние // Банковские услуги. — 2010. — № 2.
3. Белов, В. А. Банковское право России: теория, законодательство, практика. — М.: ЮрИнфоР. 2010.
4. Даниленко, С. А. Перспективные виды потребительского кредитования // Банковское дело. — 2010. — № 6.
5. Вбовина, О. Н. Страхование кредитных рисков банков // Организация продаж страховых продуктов. — 2008, — № 3; СПС «Гарант».
6. Веретенников, Д. Кредитные надежды // Газета Коммерсантъ. 28.01.2009 с. 6.
7. Воронин, Б. Проблемы накопления кредитных историй // Бухгалтерия и банки. — 2007. — № 8.
8. Сими́на, Т. Оправдали надежды // Массовый научно-производственный ежемесячный журнал «Экономика сельского хозяйства России» 2005. 42 с.

Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика

Шелкунова Татьяна Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент;

Гаглыева К. А., магистр

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет) (г. Владикавказ)

В статье отмечается, что конкуренция является самым важным элементом рынка как хозяйственной системы. Банковская конкуренция представляет собой одну из разновидностей рыночной конкуренции, которая формируется по мере осуществления кредитными организациями денежно-кредитной, инвестиционной, расчетно-платежной и иной, связанной с созданием и реализацией на банковском рынке своих продуктов и услуг деятельности.

Ключевые слова: банковская конкуренция, конкурентоспособность, область конкуренции, предмет конкуренции, объект и субъект конкуренции, качество банковского обслуживания.

В условиях рынка банковская система является ключевым звеном, не только снабжающим народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами, но и выполняющим как аналитические функции, так и функции непосредственного рыночного регулирования. Прогрессивное развитие российской банковской системы в настоящее время является одним из важнейших условий

ускорения экономического роста, повышения конкурентоспособности российской экономики в мировой экономической системе.

Анализ деятельности коммерческих банков свидетельствует, что не все услуги, предоставляемые коммерческими банками клиентам, приносят прибыль. Но, как показывает опыт ведущих западных коммерческих банков,

это совсем не обязательно, поскольку понесенные банком издержки по одним услугам могут быть компенсированы клиентами, «привязанными» к данному банку. Опыт зарубежных коммерческих банков показывает, что большие перспективы перед отечественными банками в настоящее время открываются в области предоставления услуг по ипотечному и потребительскому кредитованию, по дистанционному доступу клиентов в банк и особенно в области предоставления клиентам информационных и консалтинговых услуг.

Успех любого коммерческого банка зависит от состава и количества клиентов банка, их положения в сфере предпринимательства, умения проведения банковских операций, уровня квалификации и профессионализма персонала банка и его оснащенности современными техническими средствами и применяемыми информационными технологиями.

Решение проблемы адекватной оценки ключевых тенденций и перспектив развития банковской системы России представляется задачей, значимость которой трудно переоценить. Проблеме конкурентного соперничества на рынке большое внимание уделено в работах классиков политэкономии: А. Смита, А. Курно, Ф. Эджуорта, Дж. Робинсона, Э. Чемберлина, Ф. Хайека, А. Маршалла и других. Основными вопросами полемики этих экономистов стали понятие и сущность конкуренции, ее движущие силы и влияние на процессы рыночного ценообразования. Их последователи Р. Бертран, О. Херфиндаль, М. Розенблуд, Э. Линд, и другие, развили теорию конкуренции, предложив альтернативные модели ее оценки и использования рыночной власти.

Понятие «конкуренция», являясь основополагающей категорией в классической и неоклассической экономической теории, и столь повсеместно употребляемое в современных условиях, привлекает пристальное и систематическое внимание многих современных экономистов и трактуется ими по-разному.

В литературе, посвященной проблемам конкуренции, присутствует три подхода к ее определению. Первый характеризует конкуренцию как состязательность на рынке. Второй подход, характерный для классической экономической теории, рассматривает конкуренцию как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Третий — основывается на современной теории понимания рынка и рассматривает конкуренцию как критерий, определяющему тип отраслевого рынка.

Наиболее распространенные определения конкуренции приводит в своей работе Светушков С. Г. [5]:

— состязательность хозяйствующих субъектов в условиях отсутствия монополии;

— состязательные, сопернические отношения между двумя или несколькими экономическими субъектами хозяйственной деятельности, проявляющиеся в виде стремления каждого из них обойти других в достижении единой цели, получить более высокий результат, оттеснить соперника;

соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров;

— соперничество на рынке между производителями товаров и услуг за долю рынка, получение максимальной прибыли или достижение иных конкретных целей.

Как показывают теоретические исследования, не стоит полностью опираться на сравнительную характеристику всех субъектов рынка и определять конкурентную борьбу как погоню за всем что «более» (более высокий результат, более высокая прибыль, более лучшие условия производства товара (услуг) и т. д.), а основное внимание уделить потребителю, а именно потребительской стоимости товара или услуги.

По мнению Юданова А. Ю., рыночной конкуренцией называется борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся организациями на доступных им сегментах рынка. С содержательной стороны, как отмечает автор, данное определение включает ряд важных для понимания моментов: во-первых, речь идет о рыночной конкуренции, т. е. непосредственном взаимодействии организаций на рынке, и определение касается только той борьбы, которую осуществляют организации, продвигая свои услуги на рынок.

Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведь если спрос удовлетворен услугами одной организации, то все остальные автоматически лишаются возможности оказывать свои услуги.

В-третьих, рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка.

Завьялов П. С. отмечал: «Конкуренция — неотъемлемая часть рыночной среды, развитой рынок не мыслим без конкуренции. Отсюда настоятельная необходимость в изучении конкуренции, ее уровня и интенсивности, знании сил и рыночных возможностей наиболее сильных конкурентов, перспектив конкуренции на выбранных рынках» [3].

Проблеме конкуренции уделяет внимание Романов А. Н., считающий, что конкуренция — это самый дешевый метод экономического контроля, который не имеет себе равных. Такого рода контроль стоит обществу минимальных затрат, он не только создает условия обеспечения покупателей товарами и услугами нужного качества, причем в нужный срок, но и является важной динамической силой, постоянно толкающей производителя на сокращение издержек производства и снижение цен, на увеличение производства и сбыта, борьбу за покупателя, на улучшение качества продукции [7].

В своей работе, посвященной конкуренции и предпринимательству [49, с. 93—94], Кирцнер И. М. отмечает, что современная ортодоксия, фактически, видит конкуренцию скорее как «ситуацию», чем как «процесс».

Позиция Кирцнера И. М. заключается в необходимости изучения конкурентного характера именно рыночного «процесса», и, следовательно, необходимости разра-

батывать критерии «конкуренции» как термина, который будет использоваться в данном контексте.

На наш взгляд, данное разъяснение играет существенную роль в раскрытии сущности конкуренции и отражает понимание конкуренции, именно как процесса.

Таким образом, конкуренция в различных сферах и интерпретации, в частности, на финансовом рынке, определяется как процесс соперничества между участниками финансового рынка — финансовыми организациями. При этом, под *финансовой организацией*, согласно Федеральному закону «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» № 196-ФЗ от 30.12.2005 г., [141, гл.1 ст.3] понимается юридическое лицо, осуществляющее на основании соответствующей лицензии банковские операции и сделки либо предоставляющее услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию или иные услуги финансового характера, а также негосударственный пенсионный фонд, его управляющая компания, управляющая компания паевого инвестиционного фонда, лизинговая компания, кредитный потребительский союз и иная организация, осуществляющая операции и сделки на рынке финансовых услуг.

Как отмечает Колесников Н. А., конкуренция динамична, она все время изменяется, и, наряду с положительными сторонами, может выступить сдерживающим фактором для развития финансовой организации. Исходя из данной вероятности, необходимо постоянно изучать конкурентную среду, все виды деятельности конкурентов. И большая, и маленькая финансовая организация должна учитывать наличие конкуренции, которая даст о себе знать при любом промахе [2].

Изучая конкуренцию на финансовом рынке, необходимо определиться со следующими ключевыми понятиями, раскрывающими ее специфику:

Областью конкуренции представляется сфера финансовых услуг, виды продукции (услуг) и рынки, на которых осуществляется независимое соперничество конкурентов.

Предметом конкуренции на финансовом рынке является услуга, посредством которой финансовые организации стремятся завоевать признание и деньги клиентов. В широком смысле, это удовлетворение потребности. Узкое понимание предмета конкуренции ведет к выявлению конкурентов, оказывающих услуги-аналоги, либо услуги-заменители. Широкое понимание приводит и к более широкому набору конкурентов — здесь действуют все те, кто так или иначе может удовлетворить потребность в данной услуге, то ли «перевести» ее в какую-то «иную» потребность, то ли вообще исключить ее из жизнедеятельности потребителя.

Объектом конкуренции на финансовом рынке является потребитель финансовых услуг — клиент, и в этом качестве он имеет возможность выбора.

По мнению Баркана Д. И., разделение «предмета» и «объекта» характеризует не одну, а две сферы конкурентной борьбы: услуга — с одной стороны, и потребитель — с другой [6].

Субъектом конкуренции является конкурент, т. е. финансовая и иная организация, предоставляющая на рынок продукцию и услуги, расцениваемые потребителем как заменители продукции/услуг-оригиналов [5].

Исходя из сказанного, банковскую конкуренцию Коровова Г. Г., Семенюта О. Г., Самойлов Г. О. определяют как совершающийся в динамике процесс соперничества субъектов банковского рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на этом рынке [5].

Тавасиев А. М., рассматривая конкуренцию в банковском секторе России, отмечает, что: «Конкуренция — это практические (конкретные) действия хозяйствующих субъектов, которые от них «ожидает» более чем, «жесткий» контролер — закон стоимости, проявляющий себя в виде средних рыночных цен». Определяя понятие «конкуренция», автор затрагивает критерий эффективности экономической деятельности, который тесным образом связан с конкурентной борьбой каждой финансовой организации. Мнение Тавасиева А. М. заключается в том, что, с экономической точки зрения, конкуренция представляет собой способ отбора наиболее эффективных вариантов организации труда и производства в широком смысле слова, т. е. лучших вариантов решения технико-технологических, организационных и собственно экономических проблем, которые стоят перед каждой организацией. При этом критерием эффективности, в конечном счете, выступает прибыльность дела [3].

Субъекты рыночных отношений в погоне за прибылью и в стремлении улучшить свои экономические позиции пытаются освободиться от ограничительных пут конкуренции. Слияние фирм, тайные сговоры компаний, беспощадная конкуренция — все это способствует ослаблению конкуренции и уклонению от ее регулирующего воздействия.

В 2000 г. Попков В. В. отмечал, что, несмотря на то, что «Закон о защите конкуренции на рынке финансовых услуг» касается деятельности всех организаций, выступающих на рынке финансовых услуг, наибольший интерес представляет защита конкуренции в банковской сфере, в силу наибольшего развития и значительного влияния этого сегмента на экономику страны.

Основываясь на уровне развития и нынешнем состоянии финансового рынка РФ, специалисты Министерства по антимонопольной политике выделяют три основные проблемы развития конкуренции на рынке банковских услуг России [8]:

- нарастание глобальной конкуренции на отечественном финансовом рынке со стороны международных организаций;

- преобладающая роль банков с участием капитала государства, субъектов и муниципальных образований РФ;

- повышение конкурентоспособности отечественного сектора банковских услуг за счет снижения экономических и административных издержек бизнеса.

Сущность банковской конкуренции наиболее ярко отражается в важнейшей характеристике банковской услуги на рынке — в ее конкурентоспособности.

Анализ известных определений конкурентоспособности и представления Светуныкова С. Г. о предмете исследования позволили выделить целый ряд моментов, безусловно, важных для раскрытия сущности конкурентоспособности и определения ее места среди других экономических категорий:

- конкурентоспособность услуги — это мера ее привлекательности для потребителя;

- привлекательность услуги определяется степенью удовлетворения совокупности разноплановых (противоречивых) требований;

- состав предъявляемых требований, их приоритетность зависит как от вида услуги, так и типа ее потребителя;

- конкурентоспособность как экономическая категория рассматривается относительно конкретного рынка и конкретного аналога;

- конкурентоспособности присущ динамический характер — ее имеет смысл рассматривать лишь применительно к конкретному моменту времени, с учетом изменений рыночной конъюнктуры;

- проблема конкурентоспособности относится лишь к нестационарному недефицитному рынку, который находится в неравновесном состоянии;

- конкурентоспособность зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится рассматриваемая услуга;

- имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь той услуги, которая уже обладает определенной долей рынка.

Исследование проблемы оценки конкурентоспособности, дает нам основание не согласиться с двумя последними тезисами, приводимыми Светуныковым С. Г. Во-первых, непонятна, на наш взгляд, зависимость степени конкурентоспособности услуги от переживаемого ею жизненного цикла. Очевидно, что услуга, обладающая низкой степенью конкурентоспособности, переживает фазы жизненного цикла так же как и услуга с высоким уровнем конкурентоспособности, хотя и с меньшим, чем ожидалось, эффектом. В этой связи, говорить о зависимости степени конкурентоспособности услуги от переживаемых жизненных циклов некорректно.

Следовательно, оценивать конкурентоспособность услуги необходимо на стадии ее разработки, поскольку именно от первоначальной объективной оценки конкурентоспособности зависит, завоюет данная услуга долю рынка или нет.

Конкурентоспособность банковской услуги — это относительный динамичный показатель качественных и стоимостных ее характеристик, оптимальное соотношение которых обеспечивает, во-первых, удовлетворение конкретной потребности клиентов, а, во — вторых, выгодное отличие от аналогичных услуг конкурентов. Из нашего определения следует, что, уровень конкурентоспособности банковской услуги, обладающей потребительской ценностью, выявляется в процессе сравнения с анало-

гами, предлагаемыми остальными участниками финансового рынка. В связи с этим, банку необходимо постоянно работать над поддержанием ценности оказываемой им услуги в глазах потребителей, чтобы она, по мере прохождения жизненного цикла, не теряла своих свойств и как можно дольше выдерживала конкуренцию.

Юданов А. Ю. конкурентоспособностью банковской услуги называет степень ее притягательности для совершающего реальную покупку потребителя, что также, по нашему мнению, односторонне отражает сущность конкурентоспособности.

Не согласимся с мнением Эриашвили Н.Д., по поводу того, что конкурентоспособность — это свойство услуги выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными услугами. Полагаем, что конкурентоспособность не должна рассматриваться только как способность «быть наравне», а включать более широкий обозначенный нами смысл.

Эриашвили Н. Д. отмечает, что конкурентоспособность услуги может проявиться лишь при условии формирования конкурентной среды, т. е. рынка, на котором независимые хозяйствующие субъекты свободно соперничают за право оказывать свои услуги независимому покупателю.

Основной целью коммерческих банков в рыночной экономике является обеспечение конкурентоспособности услуг, за которой следует их финансовое благополучие,

Практика показывает, что этой цели наиболее часто достигают коммерческие банки с более высоким конкурентным потенциалом, под которым подразумевается как реальная, так и потенциальная способность банка разрабатывать, предлагать, оказывать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные услуги, т. е. услуги, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителя.

Следует различать понятия «конкурентоспособность коммерческого банка» и «конкурентоспособность предоставляемых им услуг».

С точки зрения Завьялова П. С. [7] и Сергеева И. В. если рассматривать понятие «конкурентоспособность» применительно к коммерческому банку, то его можно определить как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у банка средств. Уровень конкурентоспособности услуг является обобщающим показателем жизнестойкости коммерческого банка, его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Конкурентоспособность, применительно к отдельной банковской услуге — это совокупность качественных и стоимостных характеристик данной услуги, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности клиента. Конкурентоспособной является та услуга, комплекс потребительских и стоимостных свойств которой обеспе-

чивает ей коммерческий успех, т. е. позволяет быть прибыльно обмененной на деньги в условиях широкого предложения других услуг-аналогов.

Устанавливать знак равенства между конкурентоспособностью услуг и конкурентоспособностью банка считаем не совсем корректным, так как банк, обладающий достаточно высоким уровнем развития направлений деятельности по сравнению с конкурентами, может оказывать услуги с относительно низкой конкурентоспособностью, являющейся, например, следствием выбранной малоэффективной тарифной политики. И наоборот, сложившийся уровень качественных характеристик услуги (скорость расчетов, компетентность специалиста предлагающего данную услугу), определяющий ее сравнительно высокую конкурентоспособность, может наблюдаться у банка с ухудшающимся финансовым положением или с низкой прибыльностью.

Несколько иные подходы к изучаемому объекту наблюдаем у Година А. М., Никоновой И. А. и Шамгунова Р. Н.

В частности, Годин А. М. [10] считает, что банковская конкурентоспособность заключается в умении найти займодателя, который вложил бы свой капитал в деятельность кредитной организации на разумных условиях, т. е. процент от займа должен удовлетворять его, но не быть разорительным для организации. Кроме того, вкладчик должен быть уверен, что его деньги не пропадут.

Никонова И. А. и Шамгунов Р. Н. полагают, что конкурентоспособность коммерческого банка в современных

условиях определяется степенью его соответствия потребностям клиентов и высокими темпами роста его клиентской базы. По нашему мнению, данное видение проблемы достаточно актуально, так как нарастающая конкуренция на рынке банковских услуг заставляет банкиров связывать будущее своего бизнеса с развитием бизнеса своих клиентов, их стратегическими целями и задачами.

В «Современном маркетинге» Хруцкого В. Е. [11] конкурентоспособность банковской услуги определяется как возможность ее успешной продажи на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени.

Конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется как способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг.

Как видим, Хруцкий В. Е. дает взаимозависимое определение конкурентоспособности услуг и банка, подчеркивая, тем самым, прямую тесную взаимосвязь этих двух категорий.

Таким образом, проведенные исследования позволили определить сущность банковской конкуренции и значение конкурентоспособности финансовой организации и предоставляемых ею услуг, тем не менее, анализ представленных определений не раскрывает в полной мере их специфические черты. В этой связи целесообразно рассмотреть формы и методы банковской конкуренции.

Литература:

1. Ахматова, М. В., Попов Е. В. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг: методы, формы, исследования. — 2012. — №4. — с. 25–48.
2. Бездудный, М. А. Типология регионов России по уровню развития банковской деятельности // Банковское дело. — 2011. — №11–12. — с. 33–42, 17–21.
3. Бондарева, Ю., Шовиков С., Хаиров Р. Конкуренция на рынке банковских услуг. Мнение аналитиков МАП РФ // Банковское дело. — 2010. — №1. — с. 9–14.
4. Братко, А. Г. Страхование вкладов и конкурентоспособность российских банков // Банковское дело. — 2012. — №5. — с. 29–33.
5. Буздалин, А. В., Британишский А. Л. Экспертная система анализа банков на основе методики CAMEL. — <http://www.buzdalin.ru/text/banks/t2/camel.html>
6. Буздалин, А. В. Рейтинги значимости банков. — <http://www.bankclub.ru/library.htm?id=1>
7. Возлюбленная, Л. П. Реализация системы оценки экономической эффективности в банке: центры прибыли, продукты, клиенты // Банковское дело. — 2012. — №2. — с. 13–15.
8. Воронов, А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции
9. Шелкунова, Т. Г. Гасиева Д. К. Мониторинг управления ликвидностью кредитных организаций в России. Актуальные вопросы экономических наук Сборник материалов: XXXVIII Международной научно-практической конференции Новосибирск 2014 г.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

III Международная научная конференция

Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М. Голубцов*

Подписано в печать 24.12.2014. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 13,37. Уч.-изд. л. 18,61. Тираж 300 экз.