

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

East European Scientific Journal

(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)

Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)

Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)

Kehan Schreiner(Hebrew University)

Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Anthony Maverick(Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)

Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)

Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)

Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com , <http://eesa-journal.com/>

SPIIS TREŚCI

EKONOMIA | ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Агафонов Ю. А. НАРУШЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОПОРЦИЙ В ЭПОХУ РОБОТОТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ	5
Андреева О.В. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РОСТ РАСХОДОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....	10
Beysenbaeva A.K., Andybaeva G.T., Mashai N. THE IMPACT OF THE STATE PROGRAM OF FORCED INDUSTRIAL INNOVATIVE DEVELOPMENT ON THE STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY.....	12
Антипина Е. В. ШУМПЕТЕРОВСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ И ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДШЕСТВЕННИКОВ.....	15
Багратуни К.Ю., Данилина М.В. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	20
Барановская Н. С., Хандамова Э. Ф. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЦЕПНОМУ ВНУТРИФИРМЕННОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И КОМПЛЕКСАХ.....	24
Елена Беляева, Вероника Панасейкина РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫМИ ПРИРОДНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ.....	29
Бондаренко Н. Е., Казаринова Е. Б. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ.....	33
Бузни А. Н. ПРАКЦИОЛОГИЯ МАРКЕТИНГА В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	38
Макшишко Н. К., Глазова Я. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПРОЦЕСІВ САМОУПРАВЛІННЯ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ М.БЕРДЯНСЬК.....	46
Городнова Н. В., Березин А. Э. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ.....	52
Гуреева М. А. УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ.....	56
Давиденко Д.О. ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДУ АКТИВНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	60
Еремина Н.В., Тихонова Л.А., Беспалова В.В. АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ С 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА.....	64
Zaur F. Azizov FOSTERING INNOVATION ACTIVITIES IN THE ENTERPRISE: PROBLEMS AND SOLUTIONS.....	66
Золотова Е.А., Палян Э. С. РОЛЬ И МЕСТО СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (СЭЗ) В МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ.....	68
Кайнара Д. О. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ ДЛЯ УКРАИНСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	71
Кандакова Г. В., Гурова Г.А., Кузнецов А. В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. МЕСТО РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.....	80
I.H.Krylova, H.V.Kovalenko DEMOGRAPHIC PROCESS IN REPRODUCTION AND FORMATION OF HUMAN CAPITAL OF RURAL POPULATION OF UKRAINE.....	84
Snezhana Kovalenko SWOT-ANALYSIS OF THE NATIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS.....	88

Кажгалиева Самал Орынбасаровна, Кадралиева Гульнур Маликовна, Казиева Ардак Ергеновна АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В СВЕТЕ ПРОБЛЕМ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	94
Корякина О. В., Тастемирова Ж. К., Кудрявцева Ю. А. КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕН- ЦИАЛА РЕГИОНА.....	97
Кукушкин А. А. СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕТСКОГО ФИТНЕСА НА РЫНКЕ СПОРТИВНО -ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.....	103
Мазур В. С. ІНДИКАТОРИ ПРОФЕСІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ТНК.....	107
Афонин Ю.А., Орлова Л.В. ДОКТРИНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА МАЛОГО БИЗНЕСА: ИМПЕРАТИВЫ И РЕАЛИИ.....	111
Y.B. Panina, T.A. Stepanova G.I.Haustova PEST ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	114
Наталья Погребная, Гурия Шахбазова СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И СТРАН-УЧАСНИЦ БРИКС.....	118
Pozdnyakov Konstantin K. DIE SYSTEMATISIERUNG DER FAKTOREN DER INVESTITIONSATTRAKTIVITÄT DER REGIONEN RUSSLANDS.....	122
Barashian Vitalina, Pronnikova Victoria MODERN FINANCIAL TECHNOLOGIES OF RATIONAL ORGANIZATION OF THE INVESTMENT RESOURCES OF ENTERPRISE.....	128
Радько А. О. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	130
Rasulov Nodirbek Madrahimovich, Ishmanova Dinora Nurmamad Qizi ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN UZBEKISTAN.....	136
Савина Е.О., Ксиропулос И.Д. НАЛОГОВЫЙ КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	139
Сафина Д.И., Л.А. Плотникова ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВЕРШАЕМЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	142
Суслов О. П., Галицина О. В., Остапчук О. В. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ КЕРУВАННЯ.....	147
Хачатрян Г.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ.....	151
Valentyн Khokhlov HUMAN CAPITAL AS AN ASSET CLASS IN FINANCIAL PLANNING.....	156
Чареева М. В., Дирацуян М.Х. ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	162
Чарочкина Е. Ю., Каширцева А. Ю. АДАПТИВНАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА.....	165
Н. В.Шарапова, Ю. В. Парамонова ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КВОТ НА ИНОСТРАННУЮ РАБОЧУЮ СИЛУ	169
Щепакин М. Б. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ.....	173

ЕКONOMIA | ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

НАРУШЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОПОРЦИЙ В ЭПОХУ РОБОТОТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Агафонов Юлия Алексеевна

соискатель ученой степени к.э.н.

Ярославского государственного технического университета

REPRODUCTIVE DISPROPORTIONS IN THE ERA OF ROBOTIC REVOLUTION

Agafonov Yuliya Alekseevna Yaroslavl State Technical University

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является выявление нарушения пропорций общественного воспроизводства. Для этого автором в статье рассмотрено органическое строение капитала с его динамичными показателями и агрегатами. С помощью метода В.С.Немчинова показан потенциал для развития инновационной экономики. Даны выводы по анализу инновационных отраслей и оценены перспективы России.

ABSTRACT

The purpose of this article is to identify disproportions in the process of social reproduction. In this regard in the article, we have considered the capital organic composition including its dynamic indicators and aggregates. The potential for the innovative economics development has been demonstrated using V.S. Nemchinov's method. Conclusions concerning analysis of pioneering industries have been given and the horizons of Russia have been evaluated.

Ключевые слова: деформация, модификация, общественное воспроизводство, пропорции.

Key words: deformation, modification, public reproduction, proportion.

Нарушение воспроизводственных пропорций по средством модификации капитала в новой робототехнической революции сегодня - не гипотеза, аргументированная теми или иными предположениями. Модификация капитала во время робототехнической революции - непреложная реальность. Сегодня появляются научные издания такие как основы робототехники, основы роботостроения, при этом автоматизированные системы робототехники опираются на знания ряда других дисциплин - электроники, механики, кибернетики и других дисциплин. Школьник же при решении подобных задач ориентируется на сведения, полученные на уроках физики, математики и информатики. С 2015 года робототехника в российских школах появилась в рамках обязательного предмета «Технология». В экономической науке исследуя робототехнику ученым логично исследовать интенсификацию расширенного воспроизводства, деформации и модификации характерные при внедрении в экономику новых механизмов. Такой подход, а речь идет именно о воспроизводственном подходе, - это нано уровень в экономической теории и способен много выявить и прояснить. Важной частью воспроизводственного подхода является нарушение пропорций в экономике, то есть тех пропорций, которые создают производство, распределение, обмен и потребление.

При этом начиная исследование пропорций общественного воспроизводства, в эпоху робототехнической революции, следует начать с того, что общественное воспроизводство в таких условиях «начинается» и поддерживается вхождениями в сферу воспроизводства двухполус-

ным воспроизводственным экономическим изменением факторов производства. С одной стороны это интеллектуальный труд, который имеет надсистемный, более качественный характер, с другой стороны это повторяющиеся алгоритмы робототехнического капитала, нового модифицированного капитала. Воспроизводственное движение добавленной стоимости же - не что иное, как обнаружение на поверхности затратной стороны всеобщей единой воспроизводственной субстанции модификации.

Модификация (позднелат. *modificatio* — изменение, от лат. *modus* — мера, вид, образ и *facio* — делаю) видоизменение, преобразование, появление новых свойств. Модификации — качественно различные состояния или разновидности чего-либо¹. Малый академический словарь трактует данное понятие как видоизменение предмета или явления, не затрагивающее его сущности². Поэтому модификация больше к прикладным исследованиям.

В авторской интерпретации модификация определяется как существование и воспроизводство противоречия между старой и новой экономикой, старыми и новыми отраслями, но по существу между производственными силами и производственными отношениями, начиная с которых видоизменяется воспроизводственная структура. Последствия таких противоречий есть движущая сила развития. Модификация капитала как приемника производственных отношений овеществляет живой труд и противоречия между старой и новой экономикой, создает исторически конкретный способ производства. Поэтому нельзя говорить о продолжающихся модификации

¹Большая Советская энциклопедия

²Малый академический словарь. — М.: Институт русского языка Академии наук СССР Евгеньева А. П. 1957—1984

в новой, изменившейся форме экономики. Просто в силу внутренней присущей ему диалектики – достигнутое соответствие благодаря опережающему развитию производительных сил и производственных отношений на определенном этапе нарушается; в условиях ускорения научно-технического прогресса между ними возможно возникновение противоречий, которые могут приобретать порой остро ощутимые формы. Именно этот этап на сегодняшний момент в России не минуем. Противоречия между старой и новой экономикой довольно остро будут стоять перед лицом государства. Социальная революция, в научном ее понимании неизбежна. Именно данный закон действует в процессе движения человеческого общества от одной формации к другой. При этом «капитал» приобретет форму «самовозрастающей стоимости» и его действие определенным образом модифицируется в зависимости от состояния разных элементов, как в системе производительных сил, так и в системе производственных отношений.

Обострение же деформаций в процессе воспроизводства выражаются в следующем:

- углубление экономического кризиса и затягивании на многие годы процесса восстановления экономики;
- несбалансированности факторов и пропорций воспроизводства, усилении инфляции и сохранении ее высокого уровня, при этом инфляция регулярно как негативный феномен воспроизводится вместе с процессами общественного воспроизводства, представляя собой кругооборот инфляции, причем данный феномен в науке учеными не исследуется;
- затянувшейся структурной перестройке экономики;
- ослаблении социальной направленности экономики при усилении социальной дифференциации общества, разрыва между богатством и нищетой. [4]

Генетическая связь модификации и общественного воспроизводства выражается в новых свойствах и изменениях в органической структуре капитала. Причем с каждым новым технологическим открытием модификация представляется приобретением капиталом новых свойств. Данные науки в изобилии дают примеры, показывающие, что движущийся системный объект не выбирает способов своего движения или, во всяком случае, весьма ограничен в таком выборе. Способы движения той или иной подобной структуры заданы детерминированы вместе с нею, объективны. Более того, в известном смысле движения «творят» саму движущуюся структуру, «заставляют» ее комбинировать тем или иным образом свои элементы, принимать тот или иной облик.

Важно заметить, что капитал модифицируется не только внутри себя, но и в макроэкономическом масштабе, при этом есть взаимосвязанные и взаимозависимые модификации, так и различные, неоднородные, не зависящие друг от друга.

Тем не менее модификация капитала конечна. Она завершается, когда потребительские блага приобретаются стратегическими инвесторами и государством, переходят в личное и общественное непроизводительное потребление. Это преобладающая часть реализуемого ВВП – конечный продукт – выход модели. На каждой последующей

стадии обработки поступившая туда добавленная стоимость увеличивается. Личный (интеллектуальный труд) и вещественные факторы (робототехника) констатируют выступающие в цене общественные издержки производства инновации. Казалось бы все они – кандидаты в единую воспроизводственную модификацию. Но есть обстоятельства, которые «снимают» кандидатуру средств производства, оставляя качество единой воспроизводственной субстанции за интеллектуальным трудом.

Вещественные факторы – такие как робототехника не привносятся в инновационное производство извне, а порождаются им самим. Но рабочая сила «интеллектуальный труд» привходит в производство иначе. Она должна повседневно заново вводится в инновационное производство, то есть поступает в производство не из него самого, а извне. Даже когда обработка труда и технология не завершены, интеллектуальная сила, в отличие от средств производства, не остается в сфере производства, не «проживает» в нем.

Помимо этого, уникальность интеллектуального труда состоит в том, что он реально функционирует лишь несколько часов, даже меньше чем реальная рабочая сила в капиталистической экономике – 8 часов, конечно, высокая квалификация и наработываемый годами опыт – приходит к интеллектуалу – много лет. Но даже самый квалифицированный интеллектуальный работник не обладает способностью непрерывно делать открытия – одно за другим, всецело принадлежа миру науки, как принадлежат робототехники вещественные факторы. Интеллектуальный ресурс у человека наличествует лишь для работы сегодня.

Теперь следует сопоставить некоторые выводы с модификацией. Первый процесс выбытия субстанции из сферы производства только в облике предметов потребления – неудавшиеся робототехнические проекты или со временем устаревшие. Второй: вхождение интеллектуального труда в производство как единственный процесс, который может идентифицироваться в качестве поступления в него экономической модификации. Сопоставление данных процессов приводит к важным следствиям и выводам:

1. Новопоступления труда (извне относительно инновационной экономики и выбытие добавленной стоимости за пределы инновационной экономики могут лишь быть началом и концом некоторого единого целого движения. Вне этой взаимозависимости они необъяснимы. И если надежно выяснено, что выбытие добавленной стоимости есть завершение, выход инновационной экономики как движущийся фактор воспроизводственной модификации, то логика обязывает признать первоначала интеллектуального труда входом той же самой модификации. Но модификация вошла в инновационную экономику в одном облике, а двигалась в ней и покинула ее (на поверхности отношений) в другом – в виде добавленной стоимости, а порой и модификации всей системы.

2. Интеллектуальный труд по отношению к добавленной стоимости и должен рассматриваться в качестве модификации капитала как таковой. Это и определяет статус добавленной стоимости. Последняя не сущность воспроизводственной модификации и перераспределение прибыли между отраслями дисбаланс не может быть первоос-

новой, это лишь форма его проявления.

3. При возобновлении равновесного общественного воспроизводства в неизменном масштабе масса модификации капитала, покидающая сферу инновационной экономики, равняется массе модифицированного капитала (человеческого), входящей в эту сферу.

Такая добавленная стоимость – форма бытия и движения интеллектуального труда. Имеет актуальность факт полного совпадения движения добавленной стоимости и движения интеллектуального труда. Те характеристики, которые присущи добавленной стоимости, присущи интеллектуальному труду.

Добавленная стоимость при рождении – новообразование каждого инновационного производства. Но интеллектуальный труд как бы на поверхности этих отношений, как движущая воспроизводственная сила модификационного процесса проявляется в добавленной стоимости. Интеллектуальный, живой труд и первообразная добавленная стоимость – разные ступени экономического бытия, конкретизации одного и того же феномена – движущейся модификации общественного воспроизводства. При этом добавленная стоимость воспринимается как экономическое явление, на уровне сущности же мы имеем дело с интеллектуальным и живым трудом. В дальнейшем экономическом движении они уже добавленная стоимость и овеществленный труд в виде робототехники.

Интеллектуальный труд можно рассмотреть в качестве модификации воспроизводственного потока с двух сторон. При этом первая сторона – это «труд вообще» как физиологическая затрата рабочих сил, расходование интеллектуальной энергии работников. Вторая сторона – полезный труд – «особая целесообразная форма труда».

Комплекс макроэкономических воспроизводственных движений как целостность наукой еще не раскрыт. Тем не менее в макроэкономических исследованиях наличествуют исследования вполне понятные, объяснимые и конструктивные в сторону изучения агрегатов и количественных соотношений между ними. В меньшей степени изучаются и обобщаются последовательности фактических движений (на уровне реальных взаимопревращений агрегатов).

Для анализа модификации капитала, его структуры в рамках национальной экономики и происходящих в ней изменений экономическая статистика советского периода строила балансы народного хозяйства, выражающие количественные пропорции расширенного воспроизводства. Проанализируем ее конкретные условия и результаты. Так широко известен метод соотношения расширенного воспроизводства, разработанный В. Немчиновым в 1950-е гг., основан данный метод на выявлении потенциалов расширенного воспроизводства – средств производства (М) и предметов потребления (L). Величина М характеризует потенциал расширенного воспроизводства средств производства. Легко видеть, что $M = v_1 + m_1 - c_2$, так как $P = c_1 + v_1 + m_1$.

Где v_1 – фонд оплаты труда в сфере производства средств производства, m_1 – прибавочный продукт в сфере производства средств производства, c_2 – стоимость затраченных средств производства в сфере производства предметов

потребления.

В условиях сбалансированного расширенного воспроизводства $M = qn$. При несбалансированном расширенном воспроизводстве имеем неравенства:

$$qm > M \text{ или } qm < M.$$

В первом случае сложившаяся экономическая ситуация характеризуется избыточными, а во втором – недостаточными инвестициями.

Материальная основа (потенциал) для воспроизводства в расширенном масштабе предметов потребления может быть определена аналогичным образом, как $L = P_2 - v_1 - v_2 - pm$.

Подставляя в этом уравнении $P_2 = c_2 + v_2 + m_2$ и $M = v_1 + m_1 - c_2$, имеем окончательно: $L = (q+z)m - M$.

Если $(q+z)m$ меньше М, то потенциал L становится отрицательной величиной.

Отрицательное значение материальной основы (потенциала) расширенного воспроизводства предметов потребления (L) характеризует перепроизводство предметов потребления как результат несбалансированного процесса расширенного воспроизводства.

Но это применимо в ресурсной экономике, где основными ресурсами служат труд и капитал, в знаниевой, инновационной экономике данный потенциал в рассматриваемых формулах чем больше они будут использоваться, тем больше прирастать. В этом контексте знания приобретают черты капитала, как самовозрастающей стоимости. Таким образом знания становятся своеобразным ресурсом, мультипликатором, повышающим стоимость остальных экономических ресурсов. Ключевым элементом этой системы будут являться компании, имеющие высокий технологический и интеллектуальный капитал.

Одним из ключевых элементов формирования национальной инновационной системы в современных условиях становятся научно-производственные предприятия. Они интегрируют процессы создания, коммерциализации и использования объектов интеллектуальной собственности. Для того чтобы инновационная деятельность была эффективна, научно-производственное предприятие должно иметь высокий технологический потенциал, базирующийся на современном оборудовании, нематериальных активах, ноу-хау и т.д. так в затраты будут вложены правовая охрана на продукт

Следовательно, при анализе несбалансированного расширенного воспроизводства особое значение имеют величины $(M+3)$ и L, где $M+3$ – потенциал расширенного воспроизводства средств производства и вложенные в него знания (усовершенствованные средства производства, на основе накопленных знаний). L – материальная основа (потенциал) для воспроизводства в расширенном масштабе предметов потребления, она будет сопряжена с «духовными потребностями», как это было уже отмечено ранее.

Также при анализе несбалансированного расширенного воспроизводства, особое значение имеют величины М и L, характеризующие материальную основу дальнейшего расширенного воспроизводства, сложившуюся в данном цикле производства в результате вполне определенных пропорций общественного продукта.

При сбалансированном расширенном воспроизводстве

не только $M = qm = \Delta c$, но $L = zm = \Delta v$. При несбалансированном же расширенном воспроизводстве эти равенства нарушаются. Поэтому при экономическом анализе условий несбалансированности расширенного воспроизводства необходимо отличать потенциал M от qm и Δc , а потенциал L от zm и Δv . Без строгого проведения этих различий невозможен научный анализ реального процесса расширенного воспроизводства.

Величины потенциалов расширенного воспроизводства – средств производства (M) и предметов потребления (L), – необходимые для экономического анализа расширенного воспроизводства, могут быть определены на основе одной из частных таблиц баланса народного хозяйства, баланса затрат и выпуска продукции Акад. В. Немчинова. Макет такого баланса представлен в таблице 1. [см.: 3]

Таблица 1

Таблица баланса народного хозяйства, баланса затрат и выпуска продукции Акад. В. Немчинова

Структура затрат	Выпуск продукции и ее распределение												
	№ строки	отрасли					Конечный общественный продукт						
		1	2	...	n	ито-го	Потребление населения	Капиталовложения	запасы	экспорт	материальные издержки производственной сферы	Выпуск продукции всего	Физическое выбытие
№ колонки		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Инновационные отрасли:		Квадрант 1					Квадрант 2						
1	1												
2	2												
3	3												
4													
n	4												
Импорт	5	Квадрант 3					Квадрант 4						
Материальные затраты предметов труда	6												
Амортизация ³	6а												
Народный доход:		Квадрант 3					Квадрант 4						
Оплата труда	7												
Прибавочный продукт, реализуемый в:	8												
а) производственной сфере	9												
б) непроизводственной сфере													
Всего общественных издержек	10												

В квадранте 1 даны межотраслевые производственные связи по предметам труда, в квадранте 2 – распределение конечного продукта (потребление, накопление, экспорт), в квадранте 3 – народный доход, в квадранте 4 – некоторые

элементы перераспределения дохода.

Основные базовые венчурные отрасли представлены в таблице 2. [см.: 1]

³В пределах физического выбытия имущества (итог колонки 12). Излишек амортизации относится к прибавочному продукту.

Таблица 2

Распределение объемов инвестиций по отраслям, 2005-2013 год (млн. долл.)

Отрасль	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
химические материалы	0,3	10,35	9,30	9,35	2,35	3,02	64,38	9,84	6,45	30,60
биотехнологии	5	12,37	1,98	0,19	0,55		2,33	1,91	13,92	0
электроника	1,1	5,15	0,45	4,24	13,63		17,58	16,4	11,64	3,13
экология	0	0	0,02	0,54	0		0,6	3,88	0	0
строительство	0	24,63	14,00	80,00	2,00	7,54	0	26,14	47,64	1,74
телекоммуникации	77	138,5	188,38	144,69	59,30	944,92	342,22	1040,18	1698,23	659,25
компьютеры	12	4,55	51,71	123,31	37,93	118,62	218,36	70,07	57,77	11,74
медицина/здравоохранение	10	0,5	0,51	2,44	37,65	52,7	14,31	268,44	78,21	33,24
промышленное оборудование	1	4,11	6,06	61,10	3,16	94,93	493,12	226,88	61,57	4,93
Легкая промышленность	19,5	0	5,00	4,50	0		0	18,3	0	0
Транспорт	0	86,93	40,10	10,00	0	3,37	8,5	113	3	150,33
Сельское хозяйство	0	0	0,96	16,25	2,50	52,5	0	40,93	170	0
Потребительский рынок	51,7	173,2	487,46	596,40	240	292,33	1542	299,5	43,75	106,67
Энергетика	0	7,08	1,00	75,00	28,83	101,34	138,59	665,45	82,58	1,52
Финансовые услуги	16	107,15	153,60	312,16	80,00	842,27	233,74	871,1	461,20	0,22
Другое	53,2	78,41	57,00	3,00	0	0,3	7,08	271,97	183,61	33,77
Неизвестно										267,48
Итого	246,8	652,93	1.017,53	1443,17	469,97	2513,84	3082,8	3945	2919,6	1304,6

При этом статистика по робототехнике остается весьма скрытой, так как робототехника используется большей частью в военной сфере. По венчурному предпринимательству в России выходов пока было немного и проанализировать расширенное воспроизводство и совокупный общественный эффект не представляется возможным, но анализ в основном сводится к тому, что государство вкладывает деньги в прототипы разработок, обходя как серийное производство, так и сопряженность этих разработок с технологическими цепочками большой экономики. Поэтому проявляются неработающие в полную силу воспроизводственных механизмы инновационной экономики, вместе с недоиспользованными конкурентными возможностями старой. Неработающие механизмы простого воспроизводства не дают возможности заработать механизмам расширенного воспроизводства при наличии

большого потенциала таких возможностей в российской экономике.

Список литературы:

1. Аналитический отчет по итогам обзора рынка российских и венчурных фондов за 2014 год//Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования_ (РАВИ)
2. Корняков, В.И., Воспроизводство как поток единой субстанции: зависимости, модель, объемные структуры — Москва-Ярославль, 2000.
3. Немчинов В.С. О соотношениях расширенного воспроизводства// Вопросы экономики. — 1958. — № 10.
4. Савченко П.В. Национальная экономика: Экономика, 2005.— 813 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РОСТ РАСХОДОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Андреева О.В.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

ACTORS AFFECTING THE GROWTH OF EXPENDITURES IN THE SOCIAL SPHERE

Andreeva O.V. candidate of economic sciences, associate professor of the department of finance, Rostov State University of Economics

АННОТАЦИЯ

Современная экономическая мысль должна быть направлена на исследование факторов роста социальных расходов в условиях стоящей перед всеми странами задачи сдерживания общих объемов государственных расходов, обусловленной различными причинами. Считаем возможным выделить четыре фактора: повышение стоимости услуг социальной сферы; сложная медико-демографическая ситуация; необходимость принятия ответных мер, нивелирующих последствия первых двух факторов; проявления экономического кризиса.

ABSTRACT

Modern economic thought should be directed to the study of the factors of social expenditure growth in all the countries facing the problem of containment the total volume of public spending. We consider it possible to identify four factors: the increase in the cost of social services; complex medical and demographic situation; the need to respond, the leveling effects of the first two factors; manifestations of the economic crisis..

Ключевые слова: финансы социальной сферы, финансовая политика, государственные социальные расходы.

Key words: finance the social sphere, financial policy, public social spending.

Постановка проблемы. Особенности развития социальной сферы таковы, что без значительной финансовой поддержки государства она просто не может существовать, ее текущие потребности и имеющийся потенциал не позволяют в полной мере обеспечить достаточный объем и достойное качество государственных (муниципальных) услуг. Поэтому чрезвычайно важно найти баланс между целями государственной финансовой и социальной политики, а это сложная задача в период экономического кризиса [1, 50-51].

Анализ последних исследований и публикаций. Под социальной политикой понимают концептуальные подходы и деятельность государства и других социальных институтов по регулированию социальной сферы и ее развитию [2, 30]. По нашему мнению, в приведенном определении идет речь именно о государственной финансовой политике в социальной сфере.

В рамках данной работы мы придерживаемся подхода, в соответствии с которым под социальной сферой понимается совокупность отраслей, непосредственно определяющих уровень жизни населения. К таким отраслям мы относим, опираясь на разделы бюджетной классификации расходов, соответствующие функциям государства: образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, культура и искусство, социальная защита населения. Так удобнее исследовать социальные расходы [3, 63-64], к которым как раз и относятся вышеперечисленные.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Все развитые страны мира испытывают трудности в решении дилеммы: необходимость сдерживания общих объемов государственных расходов при неуклонном росте затрат на социальную сферу. Существует целый ряд факторов, которые влекут неизбежность роста социальных расходов.

Цель статьи. Считаем необходимым обосновать факторы, из-за которых растут расходы на социальную сферу, что ставит дополнительные проблемы перед государственным бюджетом. Нами определены четыре таких фактора,

из них первые три имеют место независимо от колебаний экономического цикла, тогда как четвертый связан именно с временными экономическими трудностями, однако настолько объемные последствия вызывает, что его влияние требует отдельных серьезных исследований.

Изложение основного материала. Итак, выделим следующие факторы, проявление которых отмечается и в российской, и зарубежной практике.

1) Повышение стоимости услуг социальной сферы как в государственном, так и частном секторе, в силу внедрения новых технологий, дорогостоящих исследований. Рост государственных социальных расходов за последние 20 лет наблюдался в среднем по странам ОЭСР и даже превышал рост ВВП. Услуги социальной сферы относятся к рынку несовершенной конкуренции, имеют низкую эластичность по цене, являются незаменимыми. Особенно ярко это проявляется в сфере медицинского обслуживания. Полноценного анализа данных по изменению стоимости платных услуг социальной сферы в России провести не представляется возможным, так как некоторые отрасли не выделены отдельной строкой в статистических данных по объему оказанных платных услуг, индексу цен и т.п. Тем не менее, мы обратили внимание на опережающий рост российских цен в отраслях физической культуры и спорта, культуры и искусства.

2) Медико-демографические «болезни современной цивилизации» (старение населения, низкая рождаемость, убыль населения, заболеваемость), что, помимо текущего роста числа потребителей как раз преимущественно социальных услуг (заболевшие, пенсионеры, люди с ограниченными возможностями здоровья), ведет к невозможности нормального замещения поколений в долгосрочном периоде.

Так, по прогнозу Евростата [4], за период 2014-2080 годов будут наращиваться процессы старения в обществе: если в 2014 году на долю лиц трудоспособного возраста приходилось 65,9% населения Европейского союза, а лиц 65-79 лет – 13,4 %, 80 лет и старше – 5,1%, то к 2080 году

доля лиц трудоспособного возраста уменьшится до 56,2%, по лицам 65-79 и старше 80 лет, наоборот, возрастет до 16,4 и 12,3% соответственно. По Российской Федерации прогноз, представленный по низкому, среднему и высокому варианту, на 2016-2031 годы, размещенный на официальном сайте Росстата [5], схож с европейским. Если анализировать данные по среднему варианту, то в 2016 году на лица трудоспособного возраста будет приходиться 57,4% общей численности населения страны, в 2031 году – 53,6%; доля лиц старше трудоспособного возраста возрастет соответственно с 24,6% до 28,7%. Но, если посчитать показатель соотношения лиц трудоспособного возраста и старше такового, то по странам Евросоюза в 2014 году оно составляло 3,56:1, а в 2080 году достигнет 1,95:1. По России же такое соотношение в 2016 году 2,3:1, в 2031 году – 1,86:1, то есть существенно ниже, по крайней мере, в отправной точке.

3) Принятие ответных мер, нивелирующих последствия первых двух факторов, обеспечивающих стабильность общества, как мы выше отметили, независимо от фазы экономического цикла (государственная политика в сфере демографии, миграции, образования, здравоохранения, социальной защиты, в том числе пенсионного обеспечения и др.). Так, в России реализуется программа предоставления материнского (семейного) капитала с целью улучшения демографической ситуации, за годы ее существования выданы сертификаты 6,3 млн. семей, только в 2016 году запланировано выплатить 304,3 млрд.руб. [6]. Настойчиво ведется обсуждение по поводу закрытия данной программы, но руководство страны изыскивает возможности продолжать ее, хотя впервые с начала ее действия (2007 год) в 2016 году не предусмотрена индексация размера семейного капитала.

Огромное значение имеет текущее положение дел в социальной сфере с точки зрения имеющихся человеческих, материальных, информационных, финансовых ресурсов. Приоритетные национальные проекты, программы модернизации образования и здравоохранения, реализованные в России, позволили остановить процессы деградации этих социальных отраслей. Конечно, проблем остается много, но выделенные на данные мероприятия бюджетные средства позволяют продолжить поступательное движение отраслей социальной сферы по пути к достойному качеству предоставляемых услуг.

4) Экономический кризис, проявлением которого, со стороны доходов государства, становится уменьшение поступлений в бюджет, а со стороны расходов, необходимость финансирования антикризисных действий, в том числе включающих поддержку тех категорий граждан, которые в большей мере страдают от его последствий (временно потерявшие работу, социально уязвимые и т.д.).

Так, в США только на Программу освобождения от проблемных активов в 2009 году выделено 700 млрд. долл., общий антикризисный пакет включал мероприятия по поддержке банковского сектора, крупных предприятий, образования, здравоохранения, гарантированию вкладов, борьбе с безработицей и другие социальные затраты. На общий европейский антикризисный план в 2009 году предусматривалось 5 млрд. евро, помимо него каждая

страна ЕС предпринимала и собственные меры. В Китае в рамках антикризисных действий в 2009-2010 гг. было выделено 585 млрд. долл. [7].

В соответствии с антикризисным планом действий Правительства на 2016 год [8], только в части социальной защиты предусматривается осуществить дополнительные меры в сфере занятости населения, сохранения достигнутого уровня предоставления государственных (муниципальных) услуг (гарантий) по целому ряду направлений: лекарственного обеспечения отдельных категорий лиц, обеспечения инвалидов техническими средствами реабилитации, поддержка производителей лекарственных препаратов, помощь отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам и др. К сожалению, по многим пунктам антикризисного плана не представлены объемы финансирования мероприятий, что не позволяет оценить их реализуемость, но Министром финансов России А. Силуановым называется общая сумма в 250 млрд. руб. [9].

Выводы и предложения. Выделенные факторы создают предпосылки для поиска новых моделей сочетания источников и механизмов финансирования социальной сферы. При этом необходимо понимать, что на начальном этапе формирования рыночной экономики в России требовалось сохранить социальные достижения советской эпохи, однако сама суть рыночной экономики требует от государства работать над «провалами рынка», а не обеспечивать большинство своих граждан бесплатными социальными услугами низкого качества, что неизбежно в условиях бюджетного кризиса.

Список литературы:

1. Андреева О.В. Проблемы исполнения расходных обязательств в условиях экономического кризиса // В сборнике: Трансформация финансово-кредитных отношений в условиях финансовой глобализации. Материалы VI Международной научно-практической интернет-конференции. Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Фонд СІТІ, Вольное экономическое общество России, Финансовый факультет; ответственный редактор К. В. Кочмола. 2010. С. 49-50.
2. Морозова Е.А. Социальная политика и качество жизни: о взаимосвязи понятий // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6. С. 29-34.
3. Андреева О.В. К вопросу определения места расходов бюджета в государственных расходах // В сборнике: Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения ученые записки. Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» Финансовый факультет. Ростов-на-Дону, 2009. С. 61-66.
4. 2020-80: projections (EUROPOP2013) URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/> (дата обращения 04.04.2016 г.)
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 01.04.2016 г.)
6. Бюджет для граждан к федеральному закону «О федеральном бюджете на 2016 год». URL: <http://www.minfin.>

ru/ru/search/?q_4=бюджет+для+граждан+2016&source_id_4=6 (дата обращения 03.04.2016 г.)

7. Антикризисные меры, принятые госвластями крупных стран. Справка. URL: <http://ria.ru/economy/20081003/151836566.html> (дата обращения 05.04.2016 г.)

8. План действий Правительства РФ, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году, утвержден

01.03.2016 г. URL: <http://government.ru/media/files/X6NrRVuOjjj1ALG5ZoCbVm5G3IQ0lCkh.pdf> (дата обращения 04.04.2016 г.)

9. Новости Пресс-центра Министерства финансов от 29 февраля 2016 года. URL: <http://www.minfin.ru/ru/press-center/> (дата обращения 04.04.2016 г.)

THE IMPACT OF THE STATE PROGRAM OF FORCED INDUSTRIAL INNOVATIVE DEVELOPMENT ON THE STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY

Beysenbaeva A.K.

Cand.Econ.Sci., associate professor, al-Farabi Kazakh National university

Andybaeva G.T.

Cand.Econ.Sci., NARXOZ university

Mashai N.

NARXOZ university

Almaty, Republic of Kazakhstan

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРСИРОВАННОЙ ПРОГРАММЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА СТРУКТУРУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Бейсенбаева А.К. Кандидат экономических наук, доцент КазНУ имени аль-Фараби

Андыбаева Г.Т. Кандидат экономических наук университета НАРХОЗ

Машиай Н. Старший преподаватель университета НАРХОЗ Алматы, Республика Казахстан

ABSTRACT

The article describes the implementation of the State program of forced industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan in present and envisaged main activities. As well as the strategic goals the successful diversification of the economy are inextricably linked to sustainable development of the Republic, the need to develop the complex of additional measures to support otechestvennyh industries and development of industrial structures.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены реализация Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан в настоящее время и предусмотренные основные мероприятия. А так же стратегические цели успешной диверсификации экономики, которые неразрывно связана с устойчивым развитием республики, необходимость разработки комплекс дополнительных мер по поддержке отечественных отраслей и развитию промышленных структур.

Keywords: diversification, industrialization, business environment and road map.

Ключевые слова: диверсификация, индустриализация, бизнес-среда, дорожная карта.

The structure of the economy is of great importance for the balance of the national economy and for increasing economic growth. It can be said that successful economic development of most western countries is explained by deep structural reforms which provide a general increase in production and other qualitative shifts in the economy of country [1, 32].

Structural problems of the domestic economy have formed over several decades. Services which the share of GDP is more than half, dominate in economic activity. The share of manufacturing has been holding steady over the past decade, and the relative importance of agriculture has declined considerably and in 2012 amounted to only 6.5% of GDP compared with 16.4% in 2001. [5] Such a process of structural reformation is typical for the «catch-up» type of economy.

The global financial crisis that began in 2008, sharply restricted access to financing, putting an end to the rapid growth which was seen in the construction sector. As the result, shares in GDP fell to 7.4% in 2012, compared with a peak of 9.8% observed in 2006[5].

In the last ten years, the mining industry has been developed rapidly. It accounted for 33.7% of GDP in 2015 compared with 27.2% in 2001. [5] The main reason of this growth was the production development of crude and natural gas, and related services, which led to rise from 26.1 % to 51.9% of industrial production for this period. The rise in prices has contributed to the enhancement of the extractive industries.

At the current stage of development of Kazakhstan the overcome of former backward structure of the economy and negative trends that emerged during the transition period, has an important task. In this regard, the Government has been implementing various programs order to improve the structure of the national economy, whose course is determined by the President of the country. One of such programs is the State program of forced industrial innovative development.

The implementation of the State Program of forced industrial innovative development of the Republic of Kazakhstan (SPFIID RK) in the coming decade provides with the following main activities:

1. The diversification of the economy. During the period of implementation of the Strategic Plan 2020 the diversification of the economy will be accelerated by forced industrialization through withdrawal from a raw orientation. The increase in the share of processing industries is expected, primarily with application of high technologies.

At the first stage (2010-2014) the forced diversification of the national economy will be carried out primarily in seven sectors. It is agro-industry and agro-processing; construction industry and the production of construction materials; oil refining and the infrastructure of the oil and gas sector; metallurgy and the production of fabricated metal products; chemical, pharmaceutical and defense industries; energy; transport and

telecommunications.

These sectors, as well as the development of the tourism industry and mechanical engineering will be the priorities of the State program of forced industrial innovative development of Kazakhstan for 2010-2014.

At the second stage (2015-2019) priority orientations and key indicators of diversification will be determined with taking into account the results of the State program of forced industrial innovative development of Kazakhstan implementation in 2010-2014 (see Table 1).

The successful diversification of the economy is linked inextricably to the sustainable development of the republic using the following:

Table 1

The strategic goals of economic diversification

By 2015	The share of manufacturing in GDP will be not less than 12.5%. The share of non-oil export in total export will be not less than 40%. The volume of non-oil export will be at least 43% of total manufacturing industry. Labor productivity in the manufacturing industry will increase by at least 1.5 times. Labor productivity in the agricultural sector will increase by at least 2 times. The share of transport costs in the cost structure of non-oil sector will be reduced by at least 8%. The energy intensity of GDP will decrease by at least 10%. The share of innovative active enterprises will increase to 10%
By 2020	The share of manufacturing in GDP will be at least 13%. The share of non-oil export in total export will be at least 45%. The volume of non-oil export will be at least 50% of total manufacturing output. Labor productivity in the manufacturing industry will increase by at least 2 times. Labor productivity in the agricultural sector will increase by at least 4 times. The share of transport costs in the cost structure of non-oil sector will decrease at least by 15%. The energy intensity of GDP will decrease by at least 25%. The share of innovative active enterprises will increase to 20%.
Note: these researches were used [2, 26].	

a) the adoption of modern technologies based on renewable resources and energy sources. Stimulative environment for the development of wind power engineering, solar and geothermal energy will be created, the technologies of effective utilization of water resources of the country will be embedded, taking into account the principles of integrated water resources management, as well as the further steps to ensure the drinking water supply will be taken;

b) the management system optimization of sustainable development and implementation of «green» policy of low carbon economy, including the issues of investment attraction, environmental problems solution, the reduction of negative anthropogenic impact, the reinforcement of responsibility in users of nature resources in order to reduce emissions into the environment and integrated waste processing. [2; 25]

The diversification of the economy will be linked to the plans of economic growth centers formation with intent of creating a rational territorial organization of economic potential and favorable conditions for vital activity of population.

2. Agricultural industrialization. Kazakhstan with its vast land resources has a long-term comparative advantage in the development of agricultural production.

By 2014 the meeting demands of 80% local food market has become possible due to local food. Export potential of the agricultural sector by 2015 was increased by 2 times - from 4 to 8%.

The industrialization of agriculture is associated primarily with efficiency increase and competitive performance growth of this sector. Experts predict that labor productivity in agriculture will increase in 2020 by 4 times.

An unprecedented project for the development of cattle breeding will be implemented in the agricultural sector. Already in 2016 the export of meat would reach 60 thousand tons, which is equal to the export of 4 million tons of grain. The government will allocate 130 billion tenge of credit resources for these purposes. It will create over 20 thousand of work places in rural areas, which will be a source of income for more than one hundred thousand peasants, and also it will promote an increase in the number of breeding and pedigree cattle of all kinds. All this will encourage the growth of production in related industries - agricultural mechanical engineering, chemical and food processing, feed production, equipment repairs [3; 8]. Thus, given that live in rural areas 45.9% of the population in the long term development of the agricultural sector will be a key factor in improving the quality of life of the rural population.

3. The development of a favorable economic environment. In the future, the favorable economic environment will be supported by reasonable macroeconomic policy, the creation of ineffective projects resistance system, the construction of national innovation system, including the improvement of scientific research and experimental development system

(R&D).

Consequently, in the future it is necessary to develop a set of additional measures to support technological upgrading of traditional industries and the development of experimental industrial projects, design engineering institutes, the development of an effective mechanism which will implement the results of research into the real economy. It is fundamental because until now economic growth in Kazakhstan is provided mainly due to the intensive development of hydrocarbons and other mineral resources.

International practice shows that the share of new knowledge embodied in technologies, equipment and organization of production in the industrialized countries accounts for up to 75-80% of GDP growth. In other words, the development and implementation of scientific and technological activities in the production is significantly economically effective to the development of society. In addition, in the present conditions the development of scientific research in nanotechnology and their active implementation in production are promoted by economically developed countries in every possible way [4; 6].

According to the approved forced industrial innovative strategy funding of R & D should reach 2% of GDP by 2020, i.e. will increase by eight times.

The development of knowledge-based economy is the single option of direction for Kazakhstan.

4. The creation of national innovation system. The state assumes to ensure the formation of national innovation system as part of the diversification of the economy on the following principles:

a) the creation of world-class universities and the

development of university research for an advanced R&D system formation

b) funding prioritized research and development for the state on the basis of grant system. The definition of R&D priorities in accordance with the priorities of the country's industrialization will implemented by the Higher Scientific Technical Commission of the Republic of Kazakhstan Government;

c) the implementation of transparent assessment process of grant applications involving experts, including foreign specialists

d) the application of effective foreign technologies, adapted to national needs. [2; 24-25]

The realization SPFIID considers the doubling of GDP until 2020. The total investment is planned in the amount of 45 billion dollars USA. At the same time a significant part of the investment will amount to direct foreign investment. In the next five years it is expected to develop 162 projects with the total investment of 6.5 trillion tenge (or over 40% of GDP), which will create more than 200 thousand new workplaces in the next three years [3; 8].

5. The improvement of business environment. Consistent actions of supporting small and medium enterprises (SME) are one of the priorities in the state economic policy of Kazakhstan.

As it can be seen from Table 2, proactive measures targeted to the cost reduction of business operations for both local entrepreneurs and international investors will be initiated by government during the implementation of the Strategic Plan 2020.

Table 2

Strategic targets of business environment improvement

By 2015	Kazakhstan performance is improved by seven positions compared to 2011 in the rating of the World Bank "Ease of Doing Business» (Doing Business). Operating costs caused by the registration and business operation (obtaining permits, licenses, certificates, accreditation, consulting), including time and costs, will be reduced by 30% compared to 2011
By 2020	Domestic and foreign investments in non-oil sectors of the economy (manufacturing, agricultural processing, services) will increase by at least 30%. The share of direct foreign investment (DFI) to GDP will increase by ten percentage points. The share of small and medium enterprises (SME) in GDP will increase by 7-10%. The diversification of investment sources (10 main countries-investors with a share of each country 5% and more). Kazakhstan will enter the top 50 countries with the best performance in the rating of the World Bank's "Ease of Doing Business» (Doing Business). Kazakhstan should be among the first third of countries in the "Transparency International" rating on the perception of corruption index.
Note: these researches were used [2, 20].	

Single budget program «Roadmap for business-2020» becomes one of the mechanisms of SPFIID implementation. It is expected that the share of SMEs in the country's GDP will be 40% in 2020. It should be emphasized that a huge liability for the quality implementation of strategic goals and tasks of the new decade will lie with public administration system. For these purposes the efficiency improvement of government and public institutions, recruitment policy, and strengthening the corruption control, the development of the legal system of Kazakhstan and increase the quality of public services are required.

References

1. The review of innovative development of Kazakhstan, UNDP, New York and Geneva, 2012, 32-34 pp
2. Strategic development plan of Kazakhstan by 2020: Approved by Order of President of Kazakhstan as of February 1, 2010 # 922 // Mysl. - 2010. - # 3. - 15-42 pp.
3. Manaseryan T. Kazakhstan lessons // Kazakhstanskaya Pravda, 2011, June 18, p. 8
4. Bissenov K., Knowledge – breakout force // Kazakhstanskaya Pravda, 2011, June 25, p. 6
5. Statics agency of RK

ШУМПЕТЕРОВСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ И ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДШЕСТВЕННИКОВ

Антипина Евгения Валерьевна

старший преподаватель кафедры экономической теории,

Российский Экономический Университет им. Г.В.Плеханова

J.A.SCHUMPETER'S METHODOLOGY AND THE DIFFERENCE FROM ITS PREDECESSORS

Antipina E.V. Senior teacher of chair of economic theory G. V. Plekhanov's Russian University of Economics

АННОТАЦИЯ

В данной статье исследованы теоретические и методологические аспекты решения экономических проблем. В статье анализируются возможности и ограничения шumpетеровской методологии, рассматривается ее отличие от основных школ экономической мысли и традиционных экономических парадигм. Автор выявляет расхождения между неоклассической, австрийской и шumpетеровской методологией о предпосылке саморегулирующейся рыночной экономике. Также выявляет общие точки зрения австрийской и шumpетерианской школы. Автор приходит к выводу, что корни шumpетеровского подхода уходят к теории австрийской школы.

ABSTRACT

Theoretical and methodological aspects of decision of economic problems are researched in this article. The article analyzes the capabilities and limitations of Schumpeter's methodology, discusses its difference from the main schools of economic thought and traditional economic paradigms. The author reveals the differences between neoclassical, Austrian and Schumpeter's methodology on the premise of a self-regulated market economy. Then identify common points of view of the Austrian and Schumpeterian schools. The author comes to the conclusion that the roots of Schumpeter's approach goes to the theory of the Austrian school.

Ключевые слова: экономические школы, Шумпетер, экономическая теория, шumpетерианство, экономическая эволюция, методология.

Key words: economic schools, J.Schumpeter, economic theory, Shumpeterianism, methodology.

Основной гносеологический интерес Й.А.Шумпетера заключался в работе над теорией, и методологическим инструментарием для интуитивного проникновения. Интуиция порождает искусство абстрагирования, в котором Рикардо, Маркс и Вальрас были непревзойденными [1, с. 475]. В своей известной работе «История экономического анализа» Шумпетер ставит вопрос: «Является ли история экономической науки историей идеологий?» [2, с. 40] Значит, для Шумпетера методология экономической науки тесно связана с идеологией, в то время как собственно экономический анализ следует понимать как технику. Историю этой техники [2, с. 9] и излагает Шумпетер. В данной книге он опирается на традиционное для европейской культуры различие цивилизации и культуры, которая берет свое начало еще с Рима. Шумпетер его называет интуитивным проникновением.

Шумпетер анализировал уже сформировавшиеся структуры. Прежде всего, он критикует взгляды большинства экономистов, которые не могут сделать правильных выводов о капиталистической действительности, проблему видят в том, что капитализм функционирует в рамках существующих структур, тогда как действительная проблема состоит в том, как он создает и разрушает эти структуры. Шумпетер достаточно критично характеризует методологию физиократов: «Едва только исследователи двинулись дальше, они попали в колею статического представления» [3, с. 115].

И далее [2, с. 534-541] исследуются взгляды классиков по проблемам методологии. Шумпетер упрекает и критикует Рикардо и Маркса за то, что они не только недооценили, но и вели борьбу с теорией спроса и предложения – самым принципом построения, открывшим поле для научного исследования и новой методологии экономического анализа.

Восхваляя Маркса как теоретика (преимущество марк-

сизма перед другими научными школами заключается в «понимании экономической эволюции как особого, обусловленного самой экономической системой процесса») [3, с. 44], Шумпетер критикует его за ошибки в экономическом анализе. «...В Марксовой экономической теории нет ничего, что говорило бы о каком-либо стремлении к учености как таковой или об упражнениях в технике теоретического анализа» [4, с. 395].

По мнению Шумпетера, трудность анализа марксистской системы «заключается в том, что, разрезая систему Маркса на отдельные компоненты и определяя каждому из них отдельные ниши, ... мы теряем нечто важное для его понимания. До некоторой степени сказанное относится к каждому автору: целое всегда больше суммы всех его частей. Тем не менее, он предупреждал, что «если бы Маркс был простым поставщиком фразеологии, он был бы сегодня мертв» [4, с. 377]. И это является закономерным следствием его методологического позитивизма: поистине только то, что лежит на поверхности явлений, и, как следует, то, что не подтверждается в этой области, не может именоваться «законом», тем более «абсолютным».

Далее, говоря о новизне учения Й.А.Шумпетера, создается впечатление, что он отрицает вклад проблемы стоимости Маркса в мировую экономическую мысль, в развитие «экономического анализа». «Все знают, что эта теория ценности неудовлетворительна» [4, с. 398], - заявляет Шумпетер.

Шумпетер, при всем своем критичном отношении к буржуазному обществу, так же как и Маркс, считал капитализм более прогрессивным, по сравнению, например, с феодализмом. Те противоречия, которые, по мнению Маркса, должны были привести к революционной смене капиталистического общества новым общественным строем, являлись вовсе не противоречиями процесса индустриализации и преобразования структуры общества

на пути от традиционного к современному, как это было в России начала XX века и в Китае, но противоречиями зрелого индустриального общества. Как следствие, так же, как у Маркса, централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой.

Таким образом, если говорить, что отличает методологические подходы Шумпетера и Маркса, то расхождения сводятся к следующим положениям.

Шумпетер доказывал, что характерной чертой современного капиталистического общества являются реальные экономические институты. Экономика живет и развивается, считал он, благодаря уничтожению старых компаний, методов и идей, на смену которым приходят новые, более производительные, более прибыльные производства.

Еще одно разногласие между Марксом и Шумпетером заключалось в том, что первый из них всегда анализировал экономические факторы в последовательной цепи причинности, выяснял количественные зависимости между ними путем арифметических действий и получал таким образом информацию относительно интересовавших его неизвестных величин. Шумпетер же стремился определить, как одновременно влияют друг на друга различные элементы в экономической ситуации, вследствие чего оказались необходимыми более мощные аналитические средства высшей алгебры.

Таким образом, задачу социальных наук Шумпетер усматривал в сборе, анализе и упорядочивании фактического материала для обнаружения закономерностей.

Тем не менее, при всем различии позиций двух ученых, нельзя не признать, что Маркс оказал на Шумпетера огромное влияние, и, возможно, именно это сходство во взглядах и влекло Шумпетера к Марксу. Как правильно отмечал Й. Шумпетер, преимущество марксизма перед другими научными школами заключается в «понимании экономической эволюции как особого, обусловленного самой экономической системой процесса» [3, с. 44].

Шумпетер рассматривает последователей классической политэкономии. Небольшой корпус английских экономистов (учеников Дж.С. Милля), конечно, шел в ногу со временем, но не отбрасывал элементы научного аппарата вместе со старыми ценностными суждениями. Но эта оппозиция не была сильной. То же можно сказать и о Франции. Но ни одна группа не сплотилась вокруг его доктрины.

Характеризуя методологию исторической школы Германии, Й.А.Шумпетер добавляет: «Когда в первое десятилетие нашего века в Германии под австрийским и другими зарубежными влияниями начала появляться негативная реакция на экономистов «без мысли», нанесенный ими ущерб в полной мере проявился в том, что люди утратили представление о предназначении экономической теории» [2, с. 540]: многие думали, что она была простой методологией. Экономист должен прежде всего овладеть историческим методом. Шумпетеровский способ определения исторической школы, без сомнения, ведет к стиранию грани между историческим экономистом и экономическим

историком. Если определить историческую школу таким образом, мы не сможем сказать, что она когда-либо доминировала в той или иной стране.

Шумпетер критикует подход неоклассиков к исследованию экономической теории. Ошибка неоклассических авторов состоит, прежде всего, в том, что они исходят из ложной посылки, будто есть саморегулирующаяся рыночная экономика.

Во-вторых, Шумпетер критикует неоклассиков за характерный для последних акцент на состоянии равновесия. В своих трудах он, в отличие от Л.Вальраса, поставил в центр анализа экономическую систему как постоянно развивающуюся динамическую систему.

В-третьих, подвергая глубокой критике неоклассический подход, основанный на идеальных моделях конкуренции как некоего стабильного состояния, Шумпетер считает теорию «совершенной конкуренции» далекой от реальности. Он отвергает такое представление о конкуренции, как и неоклассический тезис о суверенности потребителя. Он отмечает, что «ценовой параметр теряет свое доминирующее положение в экономической теории. Однако до сих пор в центре внимания экономистов все еще находится конкуренция, протекающая в рамках неизменных условий, в частности неизменных методов производства и организационных форм» [4, с. 462].

Методологически новым экономическим анализом и его истории, представленной в работе Й. Шумпетера, является его отстраненность от идеологии взаимозависимости мышления и бытия, и может быть сведен к набору заранее известных вероятностных будущих событий. Шумпетерианство стало в современности оправданием деидеологизированных теоретико-экономических исследований, построенных с использованием категории «анализ».

Й.Шумпетер достиг определенного единства в истории интеллектуальной: теоретический, исторический и статистический методы. «Аналитические исследования даже тех экономистов, которые придерживались вполне определенных взглядов: Локка, Юма, Кене, и прежде всего Маркса, фактически не испытывали на себе влияние философии [идеологии, мировоззрения] своих авторов» [2, с. 46]. Технический прием, действительно, вытекающий из той или иной методологии, отвечает на вопрос «как?». Каждое средство достижения, каждый из методов имеет свою сферу применения, если исторический метод применим для изучения организации экономики, то для теории цен необходимо абстрагирование и построение моделей.

В 1906 году Шумпетер опубликовал глубокую статью «О математическом методе в теоретической экономике», в которой к большому неудовольствию своих учителей сделал выводы о перспективности математической экономики, на которой будет основываться будущее экономической науки. Высоко оценив аналитическую интеллектуальную деятельность Вальраса - создателя теории равновесия, - Шумпетер стал продолжателем Вальрасовой традиции, пытался развить учение Л. Вальраса, преодолеть и его закрытость и статичность и предоставить ему черты открытости и динамичности, повысить соответствие экономической теории реалиям жизни. Он предложил концепцию общего экономического равновесия как взаимосвязь

рынков готовой продукции и рынков факторов производства, в основе которой лежало представление о поведении субъектов как об индивидуальной оптимизации. Им была предложена идея, что все экономические процессы подразделяются на три категории: процессы кругооборота, процессы развития и процессы, препятствующие развитию. В его концепции развития имеет место исследование роли человеческого фактора при анализе причин динамических изменений.

В книге «История экономического анализа» Й.А.Шумпетер предлагал основополагающие методологические принципы, «если свести его подход почти к тривиальности, что понимание экономических явлений, если мы абстрагируемся от того, что считаем идеологическими предпочтениями, зависит в большой степени от эпистемологических методов, используемых нами, но при этом каждый из этих методов имел свой собственный историко-социологический опыт применения» [5, с. XXXVI]. Вот почему его «История экономического анализа» не пронизана собственным личным отношением буквально ко всем предшественникам и современникам, упомянутым в огромном по объему тексте, и представляет непредвзятый анализ.

Но поскольку наука начинается со слов «допустим», Шумпетер достаточно внимания уделяет объективному естественно-историческому подходу к исследованию процессов: не что считать «благом», а что «злом», как это делали многие его предшественники, а развитию методов и научных инструментов познания экономической действительности, технике экономического анализа. Но он не просто воспринял этот принципиально важный методологический подход, а конкретизировал его и обогатил, раскрыв внутренний механизм и логику изменений. Он показывает, что внутренние, эндогенные факторы определяют изменения, а предприниматель, внедряя новшества в период покоя и равновесия, вызывает нарушение равновесия, а следовательно, непрерывности развития. Иначе говоря, аналитическая работа должна представляться как акт и многогранный процесс, в котором стремлению к нововведениям противостоят различного рода ограничения, в том числе традиционное мышление, устоявшееся и привычное поведение, привязанность человека к уже освоенному и понятному, есть традиционные стереотипы.

Преданалитический акт познания Шумпетер называл «видением» и выработал методологические подходы, на основе которых предсказал многие процессы, что и обусловило признание его как представителя новой теории. Суть «видения» он излагает довольно теоретично, говоря лишь об облачении видения в раскрытии и концептуализации, или чтобы они были узнаваемы иным образом.

Из объемного произведения Махлупа становится понятным, что он занимает позицию «методологической терпимости», которую в своей статье приписывает Шумпетеру [5, с. 463]. Эта позиция сводится к двум утверждениям: во-первых, полное объяснение сложной экономической реальности кроме исторического и статистического требует также теоретического анализа. В связи с этим Шумпетер, анализируя рыночную экономическую систему, основанную на частной собственности, разделении труда и

свободной конкуренции, ввел четкое разграничение двух уровней исследования: статике и динамике; во-вторых, по словам Махлупа, «именно экономическая теория в своих «схемах» или «моделях» и в своих «теоремах» определяет и описывает (или конструирует) соотношения, имеющие значение» [6, с. 466].

Истоки теоретико-методологических позиций экономической теории Шумпетера носят дуалистический характер. С одной стороны, подобно неоклассикам, он занимался анализом относительных цен товаров. Но в теории экономического развития Й. Шумпетера совершенно иначе, чем у неоклассиков, предстает теория накопления, капитала и денег.

Шумпетер является автором термина «методологический индивидуализм». Само выражение «методологический индивидуализм», видимо, было введено им в 1908 г., и он также впервые отделил методологический индивидуализм от «политического индивидуализма» - первый термин предписывает неизменно начинать любой экономический анализ, основываясь не на интересах и поведении класса, группы людей, а индивидов; второй обозначает политическую программу, в которой критерием оценки действий государства является сохранение индивидуальной свободы [6, с. 472]. Шумпетер проводит между ними четкое различие.

В первой половине XX века в разделении позитивной и нормативной экономической науки появилось влияние логического позитивизма. «Позитивная методология – это попытка осознать и обобщить практику исследований в данной области науки, объяснить методологически невинным ученым Журденам, что на самом деле они говорят прозой и заслуживают за это полного уважения» [6, 472]. «Нормативная методология науки призвана быть ее совестью – моральным кодексом профессии, содержащим описание допустимых методов исследования или, по крайней мере, описание идеала, к которому надо стремиться» [7, с. 11].

В своей ранней работе «Экономическая доктрина и метод: исторический обзор» (1912), которая получила свое продолжение в широко известном труде «История экономического анализа» (1954) Й.Шумпетер применил технический подход к истории экономических учений. «Технический» подход предписывает рассматривать историю экономических идей и теорий как прогресс в аналитическом мышлении, объединяющий все разнообразные доктрины. В частности, Й.Шумпетер рассматривал два главных источника экономической науки: философию, мать всех наук, и «народную экономику», отражающую практические потребности населения. Он подчеркнул, что последняя представляет интерес для его исследования только в той степени, в какой она участвовала в производстве научного знания, но не как отражение господствующих текущих условий [8, с. 24].

Наиболее полно и масштабно особенность методологии Шумпетера отражена в его фундаментальном труде «История экономического анализа». Это произведение имеет сложную структуру, в которой собственно «техника экономического анализа» является основной темой сложной полифонической партитуры: «... три фундаменталь-

ные области исследования (экономическая история, статистика и статистический метод, экономическая теория) отчасти дополняют друг друга, хотя и далеко не совершенным образом» [8, с. 24]. По Шумпетеру, модели «чистой» экономической теории имеют смысл лишь в том случае, если они дополняются комплексом исторических фактов, дающих понимание экономических изменений в исторической перспективе.

По сути, «технический» подход Шумпетера эволюционировал, поскольку такое широкое видение экономических проблем и их интерпретации объясняется не столько его аналитическими способностями, сколько тем, что его научная деятельность, особенно на начальной стадии, была тесно связана с мощной научной традицией, сформировавшейся в начале века в рамках германо-австрийской экономической теории.

Синтетический подход Й.Шумпетера базируется на его концепции “Sozialökonomik”, которая включает в себя четыре компонента – экономическую теорию, экономическую статистику, экономическую историю и экономическую социологию. Социальные науки, предметом которых является экономическая жизнь общества, не составляют, по мнению Шумпетера, органичного единства, в котором каждая из наук имеет свое определенное место.

Шумпетер в начале своей работы изложил, «чем отличается история экономического анализа» от истории систем политической экономии и от истории «экономической мысли» [2, с. 46]:

- экономическая мысль как «совокупность всех мнений и пожеланий по экономическим вопросам» (особенно в области экономической политики), присутствующих в общественном сознании в данное время и в данном месте;
- политическая экономия как «изложение системы экономической политики, которую автор отстаивает, исходя из некоего нормативного принципа: экономического либерализма, социализма и т.д.»;
- экономический анализ как систему понятий, категорий и методов экономического исследования, то есть понятийный аппарат, позволяющий концептуализировать научное видение экономических процессов.

«История экономического анализа начинается с реального анализа, прочно захватившего лидерство... а заканчивается, - заключает Шумпетер, - победой реального анализа, причем настолько полной, что она практически вытеснила монетарный анализ более чем на столетие, хотя одна или две попытки его внедрения были предприняты в рамках экономической науки, а за ее пределами он продолжал вести «подпольное существование» [2, с. 368].

В «Истории экономического анализа» Й.Шумпетера мы находим разработку концепции методологического континуума и методологического выбора. Концепцией методологического континуума можно считать эклектический подход, который заключается в том, что выбор исследователя определяется тем, какую роль внешние факторы оказывали на науку в тот период, который рассматривает автор.

Шумпетер определял важность «видения» для последующего экономического анализа в истории экономической науки. В это понятие он вкладывал следующий смысл: «ви-

дение» - «предшествующее анализу когнитивное действие, предоставляющее сырой материал для аналитических усилий» [9, с. 41-43]. Так, М.Перлман в этой связи пишет: «Одним людям данная книга представляется отражением мрачных размышлений стареющего ученого, испытывшего горечь личных, профессиональных и общественных трагедий. Для других эта работа, хотя и незаконченная, является квинтэссенцией его творчества; это последний великий профессиональный обзор (tour d'horizon) ведущего практикующего академического экономиста-провидца XX века. А для третьих – это еще и наиболее полный компендиум имен и названий работ, когда-либо опубликованный на английском (а возможно, и на других языках) за всю долгую историю данной дисциплины» [2, с. XVI]. Далее, по М.Перлману, работа отражает «интеллектуальную самоуверенность, не замутненную никакими серьезными профессиональными неудачами» [2, с. XIX].

Шумпетер отдал предпочтение изучению развития анализа экономической мысли (фактически же его исследование, по общему признанию, выходит далеко за рамки этого среза истории экономической науки).

В действительности Шумпетер стремился показать значение эндогенных факторов экономического развития, тем самым давая сущностное понимание этого процесса, вводя в него такой временной принцип как дискретность. Правда, из всего многообразия сам ученый вычленил только один фактор — предпринимательскую способность.

На протяжении первых десятилетий XX в. Шумпетер выступил с рядом работ по вопросам экономического развития в условиях капитализма. Его особенно волновали проблемы монополии и олигополии и влияние их на нестабильность капитализма. Все возникающие при анализе суждения излагаются Шумпетером с замечательной ясностью, включая и такие вопросы, как предельная полезность денег, их стоимость, скорость обращения и правовые аспекты регулирования предпринимательства.

Как известно, Шумпетер выдвинул теорию «эффективной конкуренции», которая проявляется в самом способе построения «большого бизнеса» как плодотворное взаимодействие сил монополии и конкуренции, базирующихся на нововведениях и придающих особый динамизм экономическому развитию.

Выводы о судьбах капитализма и социализма (как отмечал и сам Шумпетер) сами по себе немного стоят. Для Шумпетера ход капитализма направляется разнообразностью конкуренции, исходящей от «нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации» [4, с. 462].

Экономические мыслители не часто обращаются к варианту, когда деятельность монопольного производителя с монопольной точки зрения можно рассматривать как абсолютно конкурентную. Тем не менее в литературе отмечалось, что монопольной позиции можно добиться посредством конкуренции и предпринимательства. В этой связи интересно посмотреть, как Шумпетер проанализировал случай, в котором новая предпринимательская комбинация представляет собой трест, защищенный от внешней конкуренции. «Учреждение монополистической организации есть функция предпринимателя, а ее «про-

дукт» находит свое выражение в предпринимательской прибыли. Функционируя, организация получает избыточный доход, но теперь он вменяется тем естественным и социальным факторам, которые образуют фундамент монополии, отныне он становится монопольной прибылью. С практической точки зрения учредительская прибыль и постоянный доход – продукт монополистических отношений на рынке» [3, с. 249].

Это может привести к появлению ложной теории; однако, не отрицая влияния идеологических моментов, Шумпетер полагал, что возвышенные умы могут пользоваться привилегией свободы. Так, некоторые доктрины могут приобрести характер универсальности и быть справедливыми при изменениях общественной структуры. Другие столь же справедливо отрицают прогресс и ведут речь о простой смене общественных условий, порождающей смену настроений и мнений по поводу экономической политики и ее целей. Например, найдено объяснение ритму Кондратьевских волн. Й.Шумпетер разработал не столько теорию кондратьевских волн, сколько успешный метод для понимания циклов вообще. Научная традиция российской экономической школы, всегда придававшей большое значение методологии, требует определенности в этом вопросе. Метод же Шумпетера в данном случае не является междисциплинарным, поскольку в этих работах он старался ограничить рамки анализа «экономической жизнью», жизнью в которой «господствуют частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция» [3, с. 49]. Это способствует перенесению на теорию длинных волн стереотипов, характерных для восприятия мейнстримом теории экономического развития Шумпетера. Движущей силой инновации выступает шумпетеровский предприниматель. «В результате этих инноваций возникает поток доходов, которые нельзя отнести на счет собственников труда или природных ресурсов» [10, с. 379]. Отметим, что, по мнению Й.Шумпетера, новые комбинации появляются дискретно, через некоторые различные по продолжительности промежутки времени и при этом, как правило, в большом числе.

Таким образом, Шумпетер рассматривает цикличность как важную закономерность экономического роста. Результатом длинных волн является рост объемов производства, производительности труда, качества товаров, снижение цен и увеличение реальных доходов населения, хотя на коротких отрезках времени эта тенденция может сопровождаться рядом спадов, глубина которых пропорциональна скорости поступательного процесса. Наиболее

полно теория инноваций Й.Шумпетера отражена во второй главе данной работы.

Трое английских авторов – Иан Литтл, Лайонел Роббинс и Марк Блауг – обратили внимание на теоретические взгляды Й.Шумпетера и решили использовать в качестве мишени его антибританские суждения и их последствия. Экономическая теория, которая стремится объяснить долговременную экономическую эволюцию, может оказаться бессильной объяснить кратковременные экономические явления, подобно тому, как теория быстрых процессов Кейнса может быть непригодна для долгоживущих социальных систем Шумпетера.

Шумпетер хотел сначала написать небольшое введение к теории, которое послужило бы для нее тем же, чем «Общая теория занятости, процента и денег» была для кейнсианской теории. Но, какова бы ни была окончательная оценка Шумпетера, нельзя отрицать, что он дал величайшее направление развитию экономической науки, поставив несколько совершенно новых вопросов.

Библиографический список

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М. «Прогресс», 1968.
2. Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб, Экономическая школа, 2001, т. I, II.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития // Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008.
5. Перлман М. Предисловие // Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб, Экономическая школа, 2001, т. I.
6. Machlup, Fritz. [1951] 1978. "Joseph Schumpeter's Economic Methodology". In Machlup, Methodology of Economics and Other Social Sciences. New York: Academic Press.
7. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.; НП «Журнал Вопросы экономики» 2004.
8. Schumpeter J. Economic Doctrine and Method: An Historical Sketch.
9. Schumpeter J.A. The History of Economic Analysis. 1954.
10. Хайлбронер Р Л. Философы от мира сего. - М.: Ко-Либри, 2008.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Багратуни К.Ю.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры Государственные и муниципальные финансы
Финансовый университет при Правительстве РФ

Данилина М.В.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры Анализа рисков и экономической безопасности
Финансовый университет при Правительстве РФ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF ILLEGAL ECONOMY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Bagratuni K.Yu. Candidate of Economic Sciences, associate professor departments Public and municipal finances Financial University under the Government of the Russian Federation

Danilina M. V. Candidate of Economic Sciences, associate professor departments of Risk analysis and economic security Financial University under the Government of the Russian Federation

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические и практические аспекты развития неформальной экономики. Неформальная экономика является не способствует поддержанию устойчивого социально-экономического развития. Неформальная экономика способствует превращению национальной экономики в заложницу корпоративных и личных интересов «нелегалов-теневиков». Выявлены особенности развития неформальной экономики в Российской Федерации. Предложены мероприятия по ее снижению.

ABSTRACT

Theoretical and practical aspects of development of informal economy are investigated. The informal economy is doesn't promote maintenance of sustainable social and economic development. The informal economy promotes transformation of national economy into the hostage of corporate and personal interests of «illegal immigrants shady businessmen». Features of development of informal economy in the Russian Federation are revealed. Actions for her decrease are offered.

Ключевые слова: неформальная экономика, теневая экономика, факторы влияющие на развитие неформальной экономики

Key words: the informal economy, shadow economy, factors influencing development of informal economy

Постановка проблемы. Одной из главных фундаментальных проблем современности в России, является проблема нелегальной экономики. Состав неформальной экономики разнообразен и включает в себя теневую экономику, криминальную активность, домашний труд, а также сетевые обмены между домохозяйствами на рыночной основе. В разных странах масштабы неформальной экономики могут различаться, однако, еще ни одной стране не удалось полностью избавиться от последствий, связанных с ней.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитие исследований в этой сфере приводит к выводам о недостаточности изучения только теневой экономической деятельности (ТЭД), необходимо изучать еще и нелегальную экономическую деятельность (НЭД), ее виды, масштабы, структуру, а также последствия ее расширения.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Проблема статистического изучения нелегальной экономической деятельности является чрезвычайно актуальной и открытой для научного исследования прогнозов. Очевидна особая сложность изучения этой сферы ввиду отсутствия достоверной информационной базы, не разработанности методик, что объективно снижает возможности получения каких-либо адекватных оценок.

Цель статьи. Проанализировать специфику развития неформальной экономики в Российской Федерации и предложить рекомендации направленные на ее сокращение.

Изложение основного материала.

Неформальная экономика объединяет различные виды экономической деятельности, которые не фиксируются статистическим учетом, не попадают под налогообложение и не подкрепляются контрактами. Иначе говоря, это такая экономика, которая не регулируется государственными правилами и законами, но зависит от них.

Понятие «неформальная экономика» появилось в 1970-е годы, при изучении стран «третьего мира». После некоторых исследований ученые пришли к выводу, что экономика в странах «третьего мира» достаточно своеобразна и устроена совсем не так, как в других странах. Люди могут не платить налоги, но в свою очередь, и не ждать помощи от государства в виде пенсий, а также обходиться без юридических контрактов. Однако было очевидно, что отсутствие законов и контрактов не означает хаос, а экономика, в свою очередь, имеет другие механизмы регулирования для исполнения обязательств.[4] Первым ученым, кто дал данному феномену название и написал о неформальной экономике, был английский социолог Кейт Харт. Он утверждал, что в странах «третьего мира» возможны два варианта получения доходов городской рабочей силы. Данное различие основано на разделении между наемным трудом и samozанятостью. После проведенных исследований в Гане, он пришел к выводу, что большая часть людей занималась деятельностью без надлежащего особого правового статуса, а экономика в городах отсталых стран представляла собой скопление различных мелких мастерских,

лавок, деятельность которых никак официально не регистрировалась[2].

Другим специалистом в этой области был перуанский экономист Эрнандо дэ Сото. Он считал, что неформальная экономика – это провал государственной социальной политики, в особенности, провал в сфере частной собственности и предпринимательства. В своей книге «Загадка капитала» Эрнандо дэ Сото писал о том, что предприниматели развивающихся стран не используют свою недвижимость как капитал. Это связано с тем, что большинство построек в странах «третьего мира» было нелегальным, а, следовательно, не было юридически оформлено. Юридически неоформленная собственность не может использоваться в качестве капитала, в результате чего у предпринимателей появляется так называемый «омертвленный капитал». Решение данной проблемы перуанский экономист видел в том, что для того чтобы такой «омертвленный капитал» оживить необходимо облегчить возможность легализации уже построенной недвижимости. Дэ Сото считал, что широко распространенное формальное право собственности способствует специализации труда и повышению его производительности в современной рыночной экономике.

Неформальная экономика объединяет в себе аспекты общественных отношений и проявляется в различных формах.

Неформальная деятельность влияет на различные показатели, с помощью которых можно охарактеризовать

экономическое состояние страны, ее устойчивость и специфику развития.

Теневая экономическая деятельность отрицательно влияет на объем и структуру макроэкономических показателей. Рассмотрим такой показатель, как ВВП (валовый внутренний продукт). Статистические данные, о произведенном ВВП страны не дают возможности правильно принимать решения о развитии той или иной отрасли экономики. Кроме того, если потребители приобретают товары и услуги, произведенные в теневом секторе, следовательно, снижается потребность в товарах и услугах, произведенных в легальном секторе, и таким образом, замедляется развитие отраслей национальной экономики.

Также теневая активность приводит к изменению инвестиционных процессов, которая проявляется в замедлении экономического роста страны. Это обусловлено тем, что теневая деятельность редко создает новые производства, потому что основной ее смысл заключается в извлечении максимальной прибыли за короткие сроки. Часть прибыли теневой экономики вывозится за пределы нашей страны, поэтому российское государство лишается инвестиционных ресурсов и источников доходов.[1]

Таким образом, увеличение инвестиций в теневом бизнесе приводит к инвестиционному кризису в легальном секторе экономики страны, что негативно сказывается на обеспечении национальной экономической безопасности.

Существенным фактором, влияющим на развитие неформальной экономики является показатель занятости.

Таблица 1

Численность занятых по субъектам Российской Федерации, в среднем за год (тысяч человек)

	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	69933,7	70856,6	71545,4	71391,5	71539,0
Центральный федеральный округ	19716,3	20056,9	20382,6	20309,6	20471,1
Северо-Западный федеральный округ	7188,0	7280,3	7346,9	7253,9	7225,0
Южный федеральный округ	6138,7	6486,8	6559,6	6537,8	6517,4
Северо-Кавказский федеральный округ	3638,6	37,91,4	3898,6	3938,5	4036,8
Приволжский федеральный округ	14664,5	14800,8	14883,2	14838,2	14812,3
Уральский федеральный округ	6005,1	6102,3	6158,7	6171,6	6132,9
Сибирский федеральный округ	9140,4	9133,4	9116,8	9131,6	9150,1
Дальневосточный федеральный округ	3142,1	3204,7	3199,0	3210,4	3193,4
Крым	-	-	-	-	-

Характеризуя рынок труда, можно с уверенностью констатировать рост нелегальной занятости, с одной стороны рост безработицы с другой. [4] Занимаясь нелегальной деятельностью, предприниматели скрывают часть своих доходов, что влечет за собой уменьшение доходной части бюджета из-за неуплаты налоговых отчислений, и как следствие несбалансированность бюджета, либо к секвестированию социальных статей расходной части.

Следует отметить, что наличие безработных усиливает синергию негативной тенденции в экономике. Следствием чего выступают замедление темпов развития, падение уровня жизни, конкурентоспособности страны и т.д.

Согласно официальным данным, представленные Федеральной службой государственной статистики числен-

ность занятых по субъектам Российской Федерации в период с 2010 по 2014 год увеличивалась.

В этот период самое большое увеличение числа занятых произошло в Северо-Кавказском федеральном округе и составило 398,2 тыс. человек, а также в Южном федеральном округе и составило 378,7 тыс. человек. В общей сложности количество занятого населения в Российской Федерации за 4 года выросло на 1605,3 тыс. человек. Такие изменения связаны с созданием новых рабочих мест, разработкой программ по повышению квалификации и переобучению населения, помощь в развитии малого предпринимательства, улучшение бирж труда и т.д. Таким образом, увеличение численности занятых будет способствовать увеличению произведенного общественного

продукта и повышению уровня и качества жизни населения.

По данным Росстата с 2010 по 2014 год на территории Российской Федерации уровень безработицы снизился на 2,10%.[7]

В частности, самое больше снижение произошло в Северо-Кавказском федеральном округе на 5,30%. Такие данные обусловлены тем, что экономика данного региона не имеет достаточно «престижных» мест для современной

молодежи. Государственные средства Северо-Кавказского федерального округа тратятся на выплату пособий по безработице и временное трудоустройство, а не на создание высокооплачиваемых рабочих мест. Органы занятости региона не могут обеспечить работой всех нуждающихся. Основными причинами этого являются низкая оплата труда, региональный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы.

Таблица 2

Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год (в процентах)

	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2
Центральный федеральный округ	4,6	4,1	3,1	3,3	3,1
Северо-Западный федеральный округ	5,9	5,1	4,0	4,3	4,1
Южный федеральный округ	7,6	7,0	6,2	6,5	6,2
Северо-Кавказский федеральный округ	16,5	14,5	13,1	13,0	11,2
Приволжский федеральный округ	7,6	6,5	5,3	4,9	4,5
Уральский федеральный округ	8,0	6,8	6,0	5,7	5,8
Сибирский федеральный округ	8,7	8,1	7,1	7,2	7,0
Дальневосточный федеральный округ	8,6	7,4	6,7	6,5	6,4
Крым	-	-	-	-	-

Однако, в 2015 году в РФ рост безработицы по отношению к 2014 году составил 650 тыс. человек, а уровень безработицы увеличился до 8%.[5]

Анализируя официальную статистику численности занятых в неформальном секторе по различным видам экономической деятельности, представленную Федеральной службой государственной статистики Российской Феде-

рации,

В период с 2010 по 2013 года можно отметить, что на протяжении трех лет количество занятых в неформальном секторе увеличилось на 2614 тысяч человек.

Существенное изменение произошло в сфере строительства: количество занятых в данной сфере с 2010 по 2013 год увеличилось на 891 тыс. человек.

Таблица 3

Численность занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности (тысяч человек)[7]

	2010	2011	2012	2013
Занято в экономике - всего	11482	12922	13600	14096
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3316	3645	3545	3445
Рыболовство, рыбоводство	26	36	35	36
Добыча полезных ископаемых	11	15	18	21
Обрабатывающие производства	952	1059	1214	1286
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	26	30	29	35
Строительство	1168	1283	1412	1565
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования	3781	4327	4620	4672
Гостиницы и рестораны	223	288	347	389
Транспортная связь	943	1051	1135	1236
Финансовая деятельность	24	24	28	30
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	361	420	469	526
Образование	73	78	80	89
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100	109	111	122
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.	477	555	557	644

Также изменения произошли в сфере обрабатывающего производства, строительства, транспортной связи, в сфере недвижимого имущества и в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг. Там количество занятых увеличилось на 334, 397, 293, 165 и 167 тыс. человек соответственно.

Причинами таких изменений в России являются: несовершенство трудового законодательства, экономия при выплате налогов, сложности ведения бизнеса и т.д. Например, как отмечают некоторые специалисты, увеличение числа рабочих в различных сферах неформальной экономики обусловлено несовершенством законодательства, что в свою очередь, позволяет работодателям уклоняться от соблюдения законов, и, следовательно, контролирующим и правоохранительным органам не могут применять различные санкции за нарушения.[5]

Выводы и предложения.

По данным РБК на 2015 год количество занятых в «неформальном» секторе экономики увеличилось на 3 миллиона человек. Как утверждают исследователи, теневая занятость может достигнуть 40%, а объем теневой экономики увеличился с 15-17% до 20-22%. На данный момент, основную часть теневого сектора составляют торговля, строительство, персональные услуги и сельское хозяйство. Как отмечают эксперты Высшей Школы Экономики причиной такого роста сектора «неформальной» экономики послужило прекращение работы большого количества индивидуальных предпринимателей. [6]

К факторам повлиявшим на прекращение легальной деятельности индивидуальных предпринимателей следует отнести:

1. Высокое налоговое бремя. Под налоговым бременем понимаются экономические ограничения, которые появляются у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП) в результате уплаты налогов.

В 2014 произошло увеличение страховых взносов для ИП, после этого формально многие индивидуальные предприниматели закрылись, но неофициально продолжали

свою деятельность. В результате, бюджет государства не получил дохода, а сектор теневой экономики увеличился.

2. Высокий уровень государственного администрирования предпринимательской деятельности. Большое количество проверок и высоких штрафов вынуждают предприятия «уходить в тень» и продолжать заниматься нелегальной деятельностью.

Для сокращения неформальной экономики и создания в стране здорового макроэкономического климата необходимо проведение комплекса мер, таких как: совершенствование процесса разработки хозяйственного законодательства; повышение эффективности работы всех государственных институтов, и в первую очередь в сфере антикоррупционной составляющей; развитие механизмов социального партнерства; внедрение этических стандартов в практику работы предпринимателей и государственных служащих

Список литературы:

1. Булатова А.С. «Экономика» / учебник, 5-е изд. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012., 896 с.
2. Латов Ю.В. «Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом»
3. Михайлов А.Ю. Журнал «Символ Науки» статья «Причины роста неформальной занятости на российском рынке труда», выпуск №8/2015
4. Нуриев Р.М., Ахмадеев Д.Р. – «Классификация неформальной занятости и методы ее оценки», журнал Terra Economicus, выпуск №1/том13/2015
5. Газета РБК, статья от 16.01.2015 «Увеличение занятости в 2015 году»// . www.rbc.ru
6. Газета РБК №034 (2051) от 27.02.2015 статья «Ушли в тень» // . www.rbc.ru
7. Федеральная служба государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# .

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЦЕПНОМУ ВНУТРИФИРМЕННОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И КОМПЛЕКСАХ

Барановская Нина Сергеевна

соискатель,

ФГБОУ ВО «Кубанский Государственный технологический университет»

Хандамова Эва Фризовна

доктор экономических наук, доцент,

доцент кафедры маркетинга и управления предприятием,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

CONCEPTUAL APPROACH TO INTRA-CORPORATE CHAIN PLANNING AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES AND COMPLEXES

Baranovskaya N.S. degree candidates, Kuban state technological university

Handamova E.F. doctor of economics, assistant professor, professor of the department marketing and business management
Kuban state technological university

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы планирования для технологически зависимых производственных процессов. Описана технология цепного инвестирования производственных процессов. Определен способ ее адаптации к внутрифирменному планированию. Сформирована концептуальная основа цепного внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях и комплексах. Предложен принцип формирования взаимоувязанных плановых заданий структурным подразделениям бизнеса на производство продукции в востребованном объеме.

ABSTRACT

The problems of planning for technologically dependent manufacturing processes. The technology investment chain of production processes. Identify ways to adapt it to corporate planning. Formed conceptual framework of intra-chain and strategic planning at industrial enterprises and complexes. The principle of the formation of interconnected structural units planned targets business production in the sought amount.

Ключевые слова: производственные предприятия, цепное внутрифирменное планирование, концептуальный подход, имитационное моделирование, ценообразование, калькулирование себестоимости продукции, эффективное развитие

Keywords: industrial enterprise, intra-chain planning, conceptual approach, simulation modeling, pricing, calculation of the cost of production, effective development

Обостряющаяся конкурентная борьба за рынки сбыта вынуждает предприятия разрабатывать альтернативные планы производства и реализации продукции. Бизнес нуждается в инструментах, формирующих взаимоувязанные плановые задания на основе имитационного моделирования эффективных сценариев своего развития. Актуальность установления факторов, определяющих результативность внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях и комплексах, разработки концептуального подхода к цепному планированию, методического и инструментального обеспечения формирования тактических и стратегических планов для взаимосвязанных технологических и вспомогательных процессов на этих предприятиях не вызывает сомнения [1,2,3,4,5,6,7].

Концепцией (от лат. conceptio – понимание, система) принято считать определенный способ понимания и трактовки каких-либо явлений. То есть она – основная точка зрения, руководящая идея, ведущий замысел и конструктивный принцип [8, с. 635]. Концептуальный подход к цепному планированию основан на формировании иерархии взаимоувязанных планов основного и вспомогательного производства. Плановые задания разрабатываются на основе технологических цепей производственных процессов, в которых каждый элемент представлен калькуляцией себестоимости продукции. Планы реализации продукции на рынке и внутренних поставок формируются взаимоувязанными калькуляциями, последовательно синтезирую-

щимися из нормативной базы на основе технологической зависимости производственных процессов таким образом, что каждая предыдущая калькуляция определяет и дополняет планируемые объемы производства последующих калькуляций.

Концептуальный подход к цепному внутрифирменному и стратегическому планированию разработан на базе цепного (внефондового) инвестирования. Основой цепного инвестирования является предоплата интересов субъектов экономики и инвестиции в производственные процессы без использования ценных бумаг [9]. Создается технологический мегаполис, объединяющий неограниченное количество калькуляций на производство товаров, работ и услуг. В рамках технологического мегаполиса формируются цепи инвестиционных платежей, обеспечивающие финансирование производства в востребованных объемах. Каждый акт купли-продажи автоматически трансформируется в инвестиционные процессы, превосходящие его по стоимости, что обеспечивает цепную реакцию в ускорении экономического развития. Лабораторные испытания показали высокую эффективность алгоритмов цепного инвестирования [10, с. 107-146].

Все вычислительные процедуры и формирование информационного обеспечения произведены программным комплексом «TURBO» [11]. Методика расчета параметров цепного инвестирования сформирована на основе распада и синтеза производственных процессов. Осуществляя разложение (распад) процесса увеличения денежной

массы (ДТ...П...Т'Д') в обратном направлении, в сторону уменьшения (ДТ...П... Т'Д'), на максимально доступном уровне, получим минимальную (критическую массу), достаточную для мгновенного ее прироста (синтеза), обеспеченного процессом производства (Т...П...Т'), в количество раз, равное числу стадий разложения (распада), (Y), Д(1) Д'(2)Д''(3) ...Д'''(Y). Практически мгновенная предоплата интересов всех сторон в сочетании с большим их количеством создает прототип цепной реакции в сфере ускорения экономического роста [10, с. 10].

Алгоритмы цепного инвестирования определяют потенциальные возможности технологического мегаполиса, формируют очередность финансирования калькуляций, рассчитывают параметры цепного инвестирования, оптимизируют потребности в кредитных ресурсах. Они преобразуют параметры цепного инвестирования в бухгалтерский формат, рассчитывают оборотно-сальдовый баланс, подготавливают аналитические расшивки по балансовым счетам и приложения, обеспечивающие работу финансового конгломерата. Определение потенциальных возможностей технологического мегаполиса осуществляется на основе потенциальных возможностей калькуляций производителей и установленных в них транзитных платежей поставщикам и подрядчикам. Определяется количество технологий, готовых к финансированию и на их основе формируются цепи платежей, отсортированных в убывающем порядке по числу производителей.

Очередность инвестирования, перечень поставщиков и сумма устанавливается в калькуляциях производителя. Максимальное количество элементов в цепи равно десяти. Первый на очереди подрядчик образует предпоследний элемент в цепи платежей, остальные подрядчики на стадии установки потенциальных возможностей технологического мегаполиса не участвуют. Объем производства на предпоследней стадии определяет размеры производства и подрядчика на предыдущей стадии. В качестве ограничений выступают потенциальные возможности производства и сумма регламентированная величиной транзитных платежей. Приоритет в очередности инвестирования имеют калькуляции обязательного инвестирования и кредитования. Далее осуществляется финансирование калькуляций, образующих цепи платежей с максимальным количеством элементов в порядке убывания. Ограничением является лимит кредитных ресурсов. Финансируемые объемы производства в каждом элементе сформированных цепей платежей могут быть меньше суммы выделяемой на транзитные платежи из предыдущего элемента. В этом случае по остаточному принципу устанавливается финансирование других поставщиков в очередности, заданной каждой калькуляцией производителей (глубинные платежи). Другие поставщики являются первым элементов и формируют новую цепь платежей, имеющую свои глубинные платежи. Ограничений на количество глубинных платежей нет. Цепи, сформированные на основе глубинных платежей, имеют приоритет над всеми очередями. Таким образом, реализуется принцип финансирования одной денежной суммой множества производственных процессов.

Прибыль производителя определяется процентами

по калькуляции. Интересы инвестора заданы процентами в общей прибыли. Объем инвестиций не превышает объема производства, уменьшенного на объем поставок компонентов производства или интересов производителя. Прибыль банка определяется процентами за кредит. Сумма задействованных кредитных ресурсов равна объему производства, уменьшенному на величину поставок и инвестиций, плюс стоимость кредита. Увеличение кредита приводит к увеличению процентов по нему и наоборот. Общая сумма налогов складывается из налогов производителя, инвестора и банка. Финансовые затраты производителя равны стоимости произведенного товара за минусом объема поставок, прибыли и глубинных платежей. Чистая прибыль производителя, инвестора и банка получается после вычета налогов на нее. Товарный залог определяется разностью между объемом производства и обязательными поставками для следующей стадии финансирования.

Оптимизация потребностей в кредитных ресурсах осуществляется путем уменьшения размеров кредитов за счет прибыли инвестора. Формирование оборотно-сальдового баланса и подготовка аналитических расшивок по балансовым счетам производится программным комплексом «TURBO» на основе трансформации параметров цепного инвестирования в бухгалтерский формат. Технология ведения бухгалтерского учета в финансовом конгломерате не совпадает с инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (в редакции приказов Минфина России от 07.05.2003 № 38н, от 18.09.2006 № 115н), [12] и письмом Министерства финансов Российской Федерации от 14.07.2003г. № 16-00-14/219, о бухгалтерском учете расчетов по налогу на прибыль [13]. Бухгалтерский учет в финансовом конгломерате формируется проводками по эксклюзивному плану балансовых счетов: расчетные счета производителей, инвестора, банка, налоговой инспекции и финансового конгломерата; распределение инвестиционных и кредитных ресурсов, товарный оборот, товарный залог, страховой запас, налог с прибыли всех сторон [10, с. 69-89].

Инвестор, финансирующий одно производство, получает прибыль от каждого производителя во всех синтезированных цепях. Если вычесть полученную прибыль из стоимости продукции, то появляется возможность реализации товара по цене производителя, меньшей себестоимости производства. Или деньги, направленные на покупку любого товара трансформируются в инвестиции множества производственных процессов, покупатель становится инвестором, и с каждого процесса получает свою долю прибыли. Разница во времени между покупкой товара и получением прибыли нет. Или одновременно с покупкой товара, его цена понижается на величину полученной прибыли [10, с. 22-25].

В качестве примера рассмотрим механизм реализации товара стоимостью 100 единиц по цене 73.6 единицы без уменьшения затрат на производство и прибыли производителей. Производитель № 1, может предоставить произведенный им товар № А в объеме 100 единиц (100А) хозяину денег, в срок заданный калькуляцией. Ресурсы

необходимые для производства складываются из финансовых (денежных) затрат и интересов производителя, причем любых, не обязательно связанных с производством, но с оплатой по безналичному расчету. Например, оплатить производителю № 2 товары, работы или услуги наименования № Б в объеме 50 единиц (50Б).

Соотношение оплаты по безналичному расчету к общей стоимости товара это глубина распада, в нашем примере она равна 50%, ($50Б/100А \cdot 100$). Производителю № 2, при той же глубине распада, потребуется 25 единиц денежных ресурсов и 25 единиц товаров, работ или услуг наименования № В, производящихся производителем № 3. Производитель № 3 не имеет интересов с оплатой по безналичному расчету и является последним в цепи платежей. Инвестирование производства товара № В потребует финансовых ресурсов в объеме 25 единиц. Объем прибыли для всех производителей установлен в размере 30%.

Осуществив их предоплату, инвестор передает товар № В, произведенный производителем № 3, производителю номер № 2, вместе с денежными ресурсами в объеме 25 единиц, и становится собственником товара № Б, в объеме 50 единиц. Далее 50 единиц товара № Б, передаются производителю № 1, вместе с 50 единицами денежных ресурсов и инвестор становится собственником товара № А в объеме 100 единиц. Товарооборот составил 175 единиц ($100+50+25$), интересы всех сторон заложены в прибыли. Если интересы инвестора равны 50%, то после осуществления всех платежей, его капитал прирастет на 26.3%, или цена реализации товара стоимостью производства 100 единиц составит 73.6 единицы.

Возможности алгоритмов цепного инвестирования можно использовать в формировании сценариев развития бизнеса. Математическое обеспечение позволяет адаптировать их к цепному планированию производства в востребованном объеме, на основе калькуляций себестоимости продукции. Принцип формирования инвестиционных цепей пригоден для формирования взаимоувязанных заданий структурным подразделениям предприятия (комплекса). В каждой калькуляции нуждается в модернизации блок интересов производителей, определяющий кому, сколько и в какой очередности платить. Интересы производителя нами трансформированы в потребляемые компоненты производства, изготавливаемые структурными подразделениями предприятия или комплекса. Добавлены функции его автоматического формирования на основе потребностей производства в компонентах собственного изготовления. Ограничения на объемы производства отменены на стадии цепного планирования, и использованы

для формирования материально-технического обеспечения, в том случае, если они превышают потенциальные возможности производства.

Очередность инвестирования преобразована в пропорции устанавливающие изменения объемов вспомогательного производства в зависимости от плановых заданий основного производства. Очередность финансирования преобразована в последовательность формирования плановых заданий. Ограничения на инвестиционные и кредитные ресурсы приемлемы для цепного планирования. Цепное планирование не нуждается в оптимизации кредитных ресурсов по принципу цепного инвестирования. Трансформации параметров цепного финансирования в эксклюзивный бухгалтерский формат и подготовка приложений обеспечивающих работу финансового конгломерата не нужна.

Алгоритмами цепного инвестирования предусмотрено удовлетворение потребностей производителя, не обязательно связанных с производством, в заданном объеме и установленной очередности, то есть по остаточному принципу [10, с. 50-69]. Точнее выделенная сумма для безналичного расчета перечисляется другому производителю, стоящему первым на очереди, в полном объеме, далее оставшаяся сумма перечисляется следующему производителю, стоящему вторым на очереди, в полном объеме, и так далее пока есть выделенный лимит денежных ресурсов. Во внутрифирменном планировании, алгоритмы цепного инвестирования преобразованы для формирования плановых заданий на основе технологической зависимости и пропорций, устанавливающих потребность в компонентах производства. То есть, изменен принцип формирования взаимоувязанных калькуляций. Удалены алгоритмы по ограничениям на объемы производства и числу элементов в каждой формируемой цепи платежей. Добавлены функции, формирующие материально-техническое обеспечение производства, внутренние и внешние поставки произведенной продукции.

Сущность разработанного нами концептуального подхода к цепному внутрифирменному планированию на промышленных предприятиях и комплексах заключается в следующем. На основе имитационного моделирования технологически зависимых производственных и вспомогательных процессов формируются взаимоувязанные калькуляции себестоимости продукции, таким образом, что изменение параметров любой калькуляции, изменяет параметры всех технологически взаимоувязанных калькуляций, определяющих сценарий развития бизнеса (рисунок 1).



Рисунок 1 – Концептуальный подход к цепному внутрифирменному планированию на промышленных предприятиях и комплексах

Взаимоувязанные калькуляции определяют планы реализации продукции на рынке и внутренние поставки материалов собственного производства на основе сегментной ориентации бизнеса путем последовательного преобразования нормативной базы, таким образом, что каждая предыдущая калькуляция определяет и дополняет планируемые объемы производства последующих калькуляций. Устанавливаются горизонтальные и вертикальные зависимости плановых заданий, определяющие востре-

бованные объемы производства для всех структурных подразделений бизнеса. Формируются цепи плановых заданий, в которых, каждый элемент определяет объем производства в предыдущих и последующих элементах.

Разработка сценариев развития бизнеса начинается с определения ассортимента и объема производства продукции, предназначенной для реализации на рынке и договорам подряда. Установленные объемы производства в разрезе структурных подразделений преобразуются че-

рез нормативную базу во взаимовязанные калькуляции себестоимости продукции, определяющие ассортимент и объем производства материалов собственного изготовления. Ассортимент и объем производства материалов собственного изготовления, используемого в качестве компонентов при производстве конечной продукции, через нормативную базу преобразуются в калькуляции себестоимости продукции вспомогательного производства. Определяется ассортимент и объем материалов собственного изготовления, применяемого в качестве компонентов производства продукции, используемой в качестве предыдущих компонентов производства. И так далее, пока формируется ассортимент и объем материалов собственного изготовления, применяемого в качестве компонентов производства продукции, используемой в качестве предыдущих компонентов производства. Сопровождается процесс формирования технологических цепей по каждому виду продукции планированием материально-технического обеспечения производства, и завершается установкой заданий структурным подразделениям бизнеса, определяющих кому, что, в каком объеме, и для кого производить по годам планируемого периода.

Предложенный концептуальный подход адаптирует бизнес с технологической зависимостью производственных процессов к постоянно меняющемуся рынку, повышает конкурентную способность предприятия (комплекса) за счет выбора наиболее эффективных сценариев развития на основе имитационного моделирования в калькуляционном формате, обеспечивает формирование взаимовязанных планов производства и материально-технического снабжения всем структурным подразделениям предприятия (комплекса).

Оптимизационные расчеты при выборе сценариев развития бизнеса производятся в предположении, что бизнес осуществляет адаптацию своего маркетингового поведения к интересам потребителя, функционирующего в рамках конкретного маркетингового коммуникационного поля [4, 5, 6, 14, 15, 16, 20], создаваемого его инициатором, в котором осуществляются бизнес-процессы и управление ресурсами посредством интеграции усилий многих участников в интересах получения совокупного интегративного эффекта [7, 17, 18, 19]. Выбор оптимального сценария развития бизнеса, имеющего технологическую взаимосвязь производственных и иных маркетинговых и логистических процессов на предприятии с аналогичными процессами на вовлекаемых им в совместную деятельность предприятий, предусматривает учет ресурсных ограничений и мотивационных установок субъектов на долговременное партнерское сотрудничество при получении ими взаимных выгод.

Библиографический список:

1. Барановская Н.С., Щепакин М.Б. Факторы, воздействующие на эффективность бизнеса инновационными инструментами внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Крас-

нодар: КубГАУ, 2015. – № 03(107).

2. Барановская Н.С. К разработке инструментария внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях // Экономика и предпринимательство №3 (56), 2015. – С. 747-750.

3. Барановская Н.С. Внутрифирменное планирование и классификация факторов воздействующих на эффективность бизнеса // Экономическое развитие России: Системные ограничения и глобальные риски: Материалы Международной научно-практ. конф. (29-31 января 2015г.) / Под ред. проф. И.В. Шевченко. – Краснодар: Кубанский госуниверситет, 2015. – С. 49-50.

4. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.1(17). – С. 196-204.

5. Щепакин М.Б. Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.2 (17). – С. 308-318.

6. Хандамова Э.Ф. Формирование и развитие маркетингового коммуникационного поля предприятия. Дисс. докт. экон. наук. Краснодар, 2013.

7. Щепакин М.Б. Хандамова Э.Ф. Управление ресурсами хозяйствующих субъектов в условиях обострения внешних и внутренних противоречий в рыночном пространстве // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6(ч.3)(59-3). – С. 1163-1168.

8. Энциклопедический словарь 75 000 слов. – М., 2003. – 1441 с.

9. Марченко Д.В., Щепакин М.Б., Гаврилов А.А. и другие. Финансовый ураган. Цепное (внефондовое) инвестирование / Кубан. ун-т. – Краснодар, 2005. – 108 с. – Рус. – Деп. ВНИОН РАН № 59305 08.06. 2005 г.

10. Марченко Д.В., Трунин С.Н., Молочников Н.Р., Филипповский М.Л. и другие. Постиндустриальный формат: производительные силы. –Краснодар: Просвещение-Юг, 2008. – 246 с.

11. Марченко Д.В., Щепакин М.Б., Гаврилов А.А. и др. Программное обеспечение «TURBO», документация и технология, Свидетельство на интеллектуальный продукт №73200300047 от 12 марта 2003 г., выданное Всероссийским научно-техническим информационным центром (ВИТИЦ).

12. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (в редакции приказов Минфина России от 07.05.2003 № 38н, от 18.09.2006 № 115н).

13. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 14.07.2003 г. № 16-00-14/219. О бухгалтерском учете расчетов по налогу на прибыль.

14. Щепакин М.Б., Виноградова Н.А., Фойгель М.А. Адаптация предприятий к рыночным воздействиям в условиях отраслевой неоднородности // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. – 1997. – № 2-3. – С. 11-14.

15. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б. Развитие мотивационно-коммуникационной концепции маркетинга // Эко-

номика и предпринимательство. – 2015. – № 8(2) (61-2). – С. 968-973.

16. Хандамова Э.Ф. Формирование и развитие маркетингового коммуникационного поля предприятия. Дисс. докт. экон. наук. Краснодар, 2013.

17. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Субъектно-диагностическая парадигма построения сбалансированного экономического пространства // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 2.2(16). – С. 305-314.

18. Щепакин М.Б., Кузнецова О.А. Формирование концепции рационального и социально-справедливого

управления ресурсами в развивающихся социально-экономических системах // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12 (ч.3). – С. 238-245.

19. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3(56). – С. 894-899.

20. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Маркетинговая мимикрия как инструмент воздействия хозяйствующего субъекта на поведение потребителя // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1 (ч.1)(66-1). – С. 1090-1097

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫМИ ПРИРОДНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ

Елена Беляева,

Кубанский государственный университет,

Кандидат экономических наук, Факультет управления и психологии

Вероника Панасейкина,

Кубанский государственный университет,

Кандидат экономических наук, Факультет управления и психологии

THE REGIONAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF ESPECIALLY PROTECTED NATURAL TERRITORIES

Elena Belyaeva, Kuban State University, Candidate of economic sciences, Department of management and psychology

Veronika Panaseikina, Kuban State University, Candidate of economic sciences, Department of management and psychology

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда, проект 16-22-03001 а (м)

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается механизм управления региональными особо охраняемыми природными территориями. Предлагается создание единой региональной дирекции ООПТ.

ABSTRACT

In article the mechanism of management of the regional especially protected natural territories is considered. Creation of uniform regional management of OOPT is offered.

Ключевые слова: особо охраняемая природная территория регионального значения, категории региональных ООПТ, органы управления региональными ООПТ, механизм управления региональными ООПТ

Key words: especially protected natural territory of regional value, category of regional OOPT, governing bodies of regional OOPT, the mechanism of management of regional OOPT

В последние десятилетия в вопросах изучения проблем природопользования широкое распространение получили региональные аспекты создания и функционирования особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Активизировалась научная дискуссия о регионализации проблем развития особо охраняемых природных территорий как экологического каркаса в условиях нового геоэкономического районирования.

По мнению ряда исследователей, особо охраняемым природным территориям принадлежит ключевая роль в обеспечении решения проблем сохранения биологического разнообразия при определении способов повышения экологичности развития всего народно-хозяйственного комплекса страны и отдельных региональных секторов экономики [1, 25].

В современной ситуации, характеризующейся системным кризисом на фоне обострения эколого-экономических проблем, региональные особо охраняемые природные территории, сгруппированные в экологический каркас, могут стать объектами, позволяющими реализовать комплекс действий, ориентированных на сохранение

экологического равновесия и нормирование природопользования с целью получения максимального экономического эффекта [2].

Основополагающим правовым актом, регламентирующим отношения в области организации, охраны и использования особо охраняемых природных территорий в Российской Федерации, является Федеральный закон от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» (Закон об ООПТ) [3]. Помимо него нормативно-правовую основу в области охраны окружающей среды и природопользования составляют законы и иные правовые акты РФ, ее субъектов, а также специальное законодательство гражданского, уголовного и административного отраслей права.

Статья 3 Федерального закона от 14 марта 1995 года № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» устанавливает, что функции по управлению и контролю в сфере организации и функционирования особо охраняемых природных территорий федерального значения осуществляются Правительством РФ и федеральными органами исполнительной власти в области охраны окружа-

ющей среды [3].

Создание и функционирование региональных ООПТ регулируется законодательством соответствующих субъектов Российской Федерации. Анализ законодательства ряда субъектов РФ выявил, что в отличие от ООПТ федерального значения процедуры организации региональных ООПТ определены недостаточно четко, не существует регламента по порядку их создания, не определен перечень документов, необходимых для подготовки решения органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации об организации ООПТ. Кроме того, постоянно меняющееся федеральное законодательство, привносит дополнительные сложности в решение этих вопросов. Тем не менее, в ряде субъектов России накоплен определенный опыт по созданию региональных ООПТ.

Основным субъектом со стороны государства, осуществляющим управление и контроль в области организации и функционирования ООПТ регионального значения, являются региональные властные структуры.

Масштабы, конфигурация и территориальные границы ООПТ устанавливаются в зависимости от целой совокупности природных, климатических и социально-экономических условий, а также положения и значимости природных и историко-культурных комплексов и объектов в границах планируемой ООПТ.

Создание и преобразование ООПТ должны способствовать реорганизации системы региональных ООПТ в единую экологическую сеть. Для этого размещение ООПТ должно происходить с учетом обеспечения непосредственного соприкосновения границ с иными ООПТ, их охранными зонами, другими видами особо охраняемых территорий (защитные леса различных категорий, особо защитные участки леса, водоохранные зоны и прибрежные защитные полосы и др.) в целях формирования в регионе единой экологической сети.

Основанием для инициирования процесса создания региональных ООПТ являются имеющиеся данные о положении и значимости природных и историко-культурных комплексов и объектов. Субъектами, инициирующими создание ООПТ, могут являться органы государственной и муниципальной власти, общественные и иные организации, а также граждане РФ.

Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены категории ООПТ местного (муниципального) значения, а также дополняющие Федеральный закон от 14 марта 1995 №33-ФЗ категории ООПТ регионального значения. Состав и особенности дополнительных категорий ООПТ определяются природными и социально-экономическими условиями, культурно-историческими особенностями и др. [3].

В настоящее время дополнительные категории ООПТ регионального и местного значения установлены примерно в трети субъектов Российской Федерации. Суммарно по России дополнительных категорий ООПТ регионального значения насчитывается около 30, местного значения - не менее 50.

Так, например, в Республике Саха для ООПТ регионального и местного значения введены следующие категории: ресурсный резерват; охраняемый ландшафт; уникальные

озера; зона покоя; сакральные природные объекты; детский экологический парк.

В Республике Бурятия действуют: рекреационные местности регионального значения; рекреационные местности местного значения; природные микрозаказники регионального значения; природно-исторические комплексы регионального значения [4].

До недавнего времени все ООПТ регионального значения управлялись непосредственно органами исполнительной власти соответствующих субъектов РФ: министерств, комитетов, департаментов управлений и т.п. по охране окружающей среды, природных ресурсов, лесных дел и даже нефтегазового комплекса (например, в ЯНАО).

Однако в последние годы для управления ООПТ регионального значения в субъектах РФ создаются специализированные учреждения, наделенные полномочиями в области координации деятельности в сфере ООПТ.

С точки зрения содержания механизм управления ООПТ является методической, организационной, экономической и правовой деятельностью по формированию и использованию инструментов развития особо охраняемой природной территории [5].

Механизмы управления региональными ООПТ условно можно объединить в две группы:

1) монотип управления соответствующий уровню публично-правового образования (федеральный, региональный, местный). Для данного типа механизма характерно наличие в границах административной единицы объектов только одного статуса;

2) в зависимости от сочетания статусов находящихся в границах административной единицы территорий данная группа объединяет следующие смешанные типы механизмов управления:

- муниципально-региональный;
- муниципально-федеральный;
- регионально-федеральный,
- муниципально-регионально-федеральный типы.

Следует отметить, что использование смешанных типов механизма управления, представленных во второй группе, является крайне затруднительным для органов местного самоуправления. Для эффективной деятельности по управлению развитием ООПТ в данном случае необходимым элементом является создание внешних структур, осуществляющих стратегическое и тактическое управление ООПТ всех статусов.

В такой ситуации некоторые исследователи, в частности, И.М. Шабунина, О.А. Ломовцева и М.Ю. Трубина, предлагают использовать секторальный подход, смысл которого сводится к выделению в качестве управляемых секторов наиболее экологически уязвимых участков особо охраняемой территории. Реализация такого подхода на практике требует формирования специального «надотраслевого» или вневедомственного органа управления данным сектором [6].

Важно обратить внимание на то, что создание внешних надрегиональных или вневедомственных органов управления сетью ООПТ может сгладить негативные тренды в процессе выбора хозяйственных механизмов использования территории, обеспечить реализацию наиболее

эффективных проектов. Таким структурным элементом механизма управления ООПТ может стать единая региональная дирекция ООПТ (ЕРД) [7].

Включение данного структурного элемента в механизм управления региональными ООПТ будет способствовать решению ряда накопившихся проблем функционирования и развития охраняемых территорий в тех субъектах РФ, где целесообразным является применение смешанных типов управления. Кроме того, такая дирекция может быть создана и при использовании монотипа управления в том случае, если количество федеральных и муниципальных ООПТ значительно превышает количество ООПТ с региональным статусом.

Включение нового элемента в виде региональной дирекции может иметь несколько положительных моментов, а именно, оптимизация системы управления ООПТ в

субъектах РФ, координация действий разнородных субъектов управления особо охраняемой территорией.

Деятельность ЕРД характеризуется многоаспектностью и направлена на реализацию различных управленческих функций. Исходя из этого, взаимосвязи ЕРД с иными участниками процесса управления ООПТ региона, их структура и возникающие потоки информации будут обладать рядом специфических характеристик. Единая дирекция может выполнять различные функции как орган стратегического, так и оперативного управления по отношению к ООПТ различного статуса и различных категорий, расположенных в границах данного субъекта РФ.

Организационно-административная схема управления особо охраняемыми природными территориями региона представлена на рисунке 1 [8].



Рисунок 1 - Организационно-административная схема управления особо охраняемыми природными территориями региона

В качестве оптимальной организационно-правовой формы для единой региональной дирекции может быть выбрана форма государственного унитарного предприятия.

Деятельность ЕРД в соответствии с целями и задачами ее создания должна осуществляться по следующим основным направлениям:

- многоаспектный анализ потенциала ООПТ с точки зрения стоимостной оценки товаров и услуг, производи-

мых на территориях ООПТ;

- формирование и реализация системного регионального плана развития сети ООПТ;

- подготовка методических рекомендаций, направленных на совершенствование законодательной и организационной базы управления всеми категориями ООПТ, в том числе экономических механизмов управления;

- разработка и внедрение типовых нормативно-методических документов, управленческой документации для

региональных и местных ООПТ;

- предоставление консультационных услуг, в частности, проведение различного рода исследований, в том числе опросов, фокус-групп;

- разработка режимов управления и критериев эффективности функционирования ООПТ всех категорий и др. [9].

Практическая реализация идеи создания ЕРД будет:

- способствовать снижению бюджетных расходов на функционирование аппарата управления особо охраняемыми природными территориями;

- позволит осуществить централизацию управленческих функций, распределенных между различными публично-правовыми образованиями в сфере природопользования и охраны окружающей природной среды;

- позволит выстроить четкую иерархию управления особо охраняемыми природными территориями регионального значения.

Ссылки:

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. - М. ТЕИС, 1997.-272 с.

2. Мирзеханова З.Г. Экологический каркас территории - важнейший элемент ее организации [Электронный ресурс] // Материалы конференции. 2003.- Режим доступа: <http://www.feststrategy.ru/materials.php?action=show&id=156>

3. Об особо охраняемых природных территориях: Федеральный закон от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

4. Степаницкий В.Б., Сеницын М.Г. Методические ре-

комендации по организации особо охраняемых природных территорий регионального значения. Справочное пособие.- Красноярск: Проект ПРООН/ГЭФ «Сохранение биоразнообразия в российской части Алтае-Саянского экорегиона», 2008. – 140 с.

5. Салова Л.В. Развитие подхода к управлению и оценке эффективности функционирования региональной сети особо охраняемых природных территорий (на примере Приморского края) // Вестн. ИНЖЭКОНА. Сер.: Экономика. - 2009. - Вып. 5. - С. 380-384.

6. Шабунина И.М., Ломовцева О.А., Трубин М.Ю. Проблемы экологического регулирования природопользования: Учебное пособие.- Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2006. – 184 с.

7. Старокожева Г.И. Регионализация проблем развития особо охраняемых природных территорий в Южном федеральном округе // Экономика устойчивого развития.-2013.- № 15.- С.115-121.

8. Коронова Е.Н. Управление особо охраняемыми природными территориями: концепция, формы организации. Аврореф. дисс. канд.экон.наук. - Р-н-Д, 2006.- 25 с.

9. Коронова Е.Н., Зубкова И.Ю. Механизмы управления особо охраняемыми природными территориями и экологического мониторинга: финансово-экономические аспекты // Мониторинг редких видов – важнейший элемент государственной системы экологического мониторинга и охраны биоразнообразия: Материалы межрегион. науч.-практ. конф., Волгоград, 6-7 дек. 2005 г. – Волгоград: Перемена, 2006.- С. 56-68.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Казаринова Елена Борисовна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Бондаренко Наталия Евгеньевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

FOOD SECURITY OF RUSSIA: PRODUCTION ASPECT

Kazarinova E. B. Candidate of Economic Sciences, associate professor of the economic theory Plekhanov Russian Academy of Economics

Bondarenko N. E. Candidate of Economic Sciences, associate professor of the economic theory Plekhanov Russian Academy of Economics

АННОТАЦИЯ

В статье подчеркивается актуальность продовольственной безопасности, являющейся неотъемлемой частью национальной безопасности страны, обосновывается необходимость обеспечения стабильных внутренних источников поступления продовольствия. Приведены факторы, влияющие на устойчивость отечественного производства продовольствия. Авторами сформулированы причины, создающие внутренние и внешние угрозы, а также отрицательные тенденции в агропромышленном комплексе. Подчеркивается необходимость организации импортозамещения продуктов питания, как первоочередная задача государства в условиях введения западных санкций на экспорт ряда продовольственных товаров.

ABSTRACT

In article relevance of the food security which is an integral part of national security of the country is emphasized, need of providing stable internal sources of the food locates. The factors influencing stability of a domestic production of the food are given. Authors formulated the reasons creating internal and external threats, and also negative tendencies in agro-industrial complex. Need of the organization of import substitution of food as a paramount problem of the state in the conditions of introduction of the western sanctions for export of a number of foodstuff is emphasized.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельское хозяйство, сельскохозяйственный товаропроизводитель, крестьянское (фермерское) хозяйство, инвестирование, импортозамещение, отдача от масштаба производства.

Keywords: food security, agriculture, an agricultural producer, country (farmer) economy, investment, import substitution, return from production scale.

Продовольственная безопасность – состояние экономики государства, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны и гарантируется физическая и экономическая доступность продовольствия для всего населения в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни, а также гарантии качества и безопасности пищевых продуктов, снижение до минимально возможного уровня импортной зависимости рынка.

В России понятие «продовольственная безопасность» впервые юридически нашло свое закрепление в Федеральной целевой программе «Стабилизация и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996-2000 гг.» [13], в которой в ранг государственной политики в области производства и потребления продукции агропромышленного комплекса была возведена задача – «достижение продовольственной безопасности страны».

Во второй половине 90-х годов прошлого века термин «продовольственная безопасность» стал широко использоваться как в официальных документах, так и в научной литературе. В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации (далее – Доктрина) она рассматривается как «способность государства не только в обычных, но и в экстремальных условиях, вне зависимости от внешних и внутренних угроз, удовлетворять потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность человека» [14].

В Доктрине сделан отдельный акцент на то, что продовольственная безопасность является «одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения». То есть тем самым подчеркивается, что продовольственная безопасность является важнейшей составной частью в общей системе национальной безопасности [8, С. 35].

Актуальность исследуемой темы обусловлена рядом причин. Во-первых, по уровню обеспеченности населения страны продуктами питания можно судить о степени развития и экономической независимости государства. Во-вторых, согласно известной «пирамиде потребностей» американского психолога А. Маслоу, физиологические потребности являются для человека первостепенными, а это означает, что в первую очередь приходится думать именно об их удовлетворении [2, С. 30].

В современных условиях мирового роста численности населения, ограниченности ресурсов и их крайне неравномерного распределения в географическом пространстве, борьба за экономические ресурсы между экономическими

субъектами многократно усиливается [11, С.62] и соответствующих благ всем может не хватить. По существующим оценкам, в период с 2011 по 2013 г. от фактического голода в мире страдало более 800 млн человек [7, С. 39]. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), количество голодающих (хронически недоедающих) в мире на сегодняшний день составляет 795 млн человек. Это означает, что каждый 9 человек на планете страдает от голода [16]. Как показывает практика, неудовлетворение основополагающих потребностей в массовом количестве может привести к социальным потрясениям (вплоть до революций и смены власти в стране), ухудшению здоровья и сокращению численности населения, нарушению производственных отношений и, в итоге, к разрушению национальной экономики. Российская история богата соответствующими тому примерами. В-третьих, уберечь от голода свое население правительство может за счет как отечественных, так и импортных продуктов питания. Но отсутствуют гарантии того, что импортируемое продовольствие будет полноценным и безопасным для здоровья людей, то есть не будет являться суррогатом (сыр из растительных жиров с добавлением молочного белка; маргарин под видом сливочного масла, сделанный химическим отверждением жидкого растительного масла, поддельные куриные яйца и т.п.). В связи с этим обстоятельством, государству необходимо ориентироваться на отечественное производство качественных благ. Следовательно, обеспечение продовольственной безопасности, то есть наличие у государства возможности прокормить свое население отечественной продукцией, выступает залогом экономической и политической независимости нации, социальной стабильности страны и эффективного функционирования национальной экономики, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Стабильность и надежность продовольственной безопасности страны как неотъемлемой части ее национальной безопасности зависит от совокупного взаимодействия основных факторов:

- состояния и уровня развития экономики, объема и устойчивости отечественного производства продовольствия и его отдельных, особенно базовых, видов;
- бесперебойного функционирования системы продовольственного снабжения, наличия в необходимых размерах оперативных и стратегических продовольственных запасов;
- наличия относительно высокой и стабильной покупательной способности населения и его отдельных категорий и социальных групп;
- абсолютного и относительного объема импортируемых сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, не оказывающих негативного воздействия на развитие отечественного производства продукции АПК и функционирование ее рынка;
- стабильности импортных продовольственных поставок по их количеству, качеству и ассортименту.

Ученые отмечают, что возрастание экономической открытости стран меняет отношение внутренних и внешних факторов развития национальных хозяйств [4, С.50]. Сложившаяся модель отечественной экономики, базиру-

ющаяся преимущественно на экспорте сырья и топлива и крупномасштабном импорте продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства, неприемлема для развития государства и требует кардинального изменения. Такое положение особенно опасно в современных условиях, когда продовольствие все больше и больше становится одним из основных факторов политического и экономического давления в международных отношениях России с экономически развитыми странами [9].

Под продовольственной независимостью Российской Федерации понимается устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

А под продовольственной безопасностью Российской Федерации, подразумевается такое состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Считается, что сохранение продовольственной независимости страны возможно, если потребление продуктов питания на уровне научно установленных физиологических норм обеспечивается за счет отечественных производителей не менее чем на 80%, то есть объем импорта продовольствия не должен превышать 20% общего объема потребляемых продуктов питания. По мнению ученых, политиков и обычных потребителей, российское государство давно переступило за эту грань, особенно по овощам, фруктам, мясным и молочным продуктам. Доля импортной продукции в общем объеме товаров на протяжении последних пяти лет составляла 33-34% [15]. Однако, в современных политических условиях введения отдельными странами Запада антироссийских санкций, принятия ответных мер нашим государством, продовольственного эмбарго, у страны появилась реальная возможность обратить «зло во благо» и исправить сложившуюся ситуацию: снизить экономическую, в том числе продовольственную зависимость от других стран, организовать импортозамещающие производства, поднять статус отечественных товаропроизводителей, восстановить сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность. Вместе с тем, решить данный вопрос достаточно сложно.

Проблему обеспечения продовольственной безопасности можно рассматривать с нескольких ракурсов, но в данной статье авторы хотели бы обратить внимание на производственный аспект. Центральным звеном системы обеспечения населения продовольствием является аграрный сектор – сельское хозяйство. Сельскохозяйственные предприятия производят как промежуточную продукцию (сырье для пищевой и легкой промышленности), так и конечную продукцию (продукты питания), в связи с чем, проблемы, возникающие в данной отрасли, непосредственно влияют на уровень продовольственной безопас-

ности нации.

За последние десять лет в аграрной отрасли существенно сократилось количество сельскохозяйственных товаропроизводителей, что было вызвано комплексом причин: сложным инвестиционным климатом, недостаточной поддержкой государства, сильным износом основных фондов сельскохозяйственного назначения, увеличением пенсионных страховых взносов, непростой ситуацией в самом агропромышленном комплексе, старением сельских трудовых кадров, низким уровнем условий жизни и сельскохозяйственного труда. Условия жизни сельского населения существенно отличаются от городских условий. Во многих населенных пунктах в домах отсутствуют водопровод, центральное отопление и газоснабжение. Следовательно, сельским жителям после работы приходится дополнительно трудиться, да к тому же не всегда легко и дешево они могут приобрести необходимое топливо. Работа в поле или на животноводческой ферме по механизации и комфортности существенно уступает работе в других отраслях. Поэтому нередко родители ориентируют своих детей на приобретение несельскохозяйственных специальностей и на переселение в город.

Однако отрасль покидают не только выпускники школ, но и квалифицированные рабочие и специалисты. Многие выпускники сельскохозяйственных вузов не хотят работать по специальности. Это, наряду с вышеизложенным, вызвано отсутствием рабочих мест, жилья и бедностью из-за достаточно низких заработков. В 2014 году средняя заработная плата по отрасли составляла 17707 руб., что более чем в 1,7 раза ниже заработной платы в среднем по экономике. Согласно действующему российскому законодательству величина прожиточного минимума на душу населения, выполняющего роль «черты бедности», на 2015 год была установлена в размере 9662 руб. [17]. Безусловно, заработок больше прожиточного минимума. Но у этих показателей разные единицы измерения (рубль на одного работника и рубль на душу населения). Если привести эти данные в сопоставимый вид, то окажется, что основная масса работников аграрного сектора живет за чертой бедности.

Предприятиям отрасли для организации импортозамещающего производства необходимы дополнительные инвестиции, поскольку собственных средств у производителей сельскохозяйственных товаров недостаточно. Многие предприятия в последние годы только благодаря государственным субсидиям смогли избежать нерентабельности (убыточности) производства. Следовательно, главным источником инвестиций являются кредиты, преимущественно – долгосрочные. Кроме того, не во всех отраслях сельского хозяйства в силу особенностей производственного процесса, например, в молочном и мясном скотоводстве, можно быстро организовать импортозамещение продукции. В связи с этим полностью отказаться от импортирования продовольствия невозможно. По прогнозам специалистов импорт мяса и овощей из санкционных стран будет замещаться более дорогим импортом из стран СНГ, Южной Америки, Китая, Турции [15], что приведет к росту потребительских цен и, соответственно, в условиях невысоких доходов у населения, снижению

спроса и потребления данных продуктов.

Для отечественного сельского хозяйства последние годы оказались неблагоприятными с позиции осуществления инвестиций. Уровень рентабельности производства с учетом субсидий почти в два раза меньше ставки ссудного процента. Государство же выделяет субсидии крайне неравномерно. В настоящее время отрасль ориентирована на производство продукции главным образом с помощью малого бизнеса, то есть крестьянских (фермерских) хозяйств. Подобным формам предпринимательства сложнее получать банковские кредиты, чем крупным предприятиям. Статистика показывает, что получить кредит могут лишь 30% сельскохозяйственных организаций, 10% крестьянских (фермерских) хозяйств, около 3% личных подсобных хозяйств [12]. Из-за ограниченности финансовых ресурсов у аграрных производителей с каждым годом в стране увеличивается площадь заброшенных сельскохозяйственных угодий (за двадцать лет только по официальным данным площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 20 млн. га, а пашни – на 14 млн. га) [13]. Выделяемые государством сельскохозяйственным предприятиям субсидии и дотации преимущественно используются на приобретение техники, топлива и горюче-смазочных материалов. Приобретение минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов финансируется по остаточному принципу. В результате утрачивается плодородие сельскохозяйственных угодий, ухудшается качество продукции, снижается урожайность сельскохозяйственных культур. К примеру, зерновые районы России, часто страдают от нашествий саранчи. В советские времена с этой проблемой в целом справлялись. В настоящее же время существуют трудности, так как эти меры предполагают большие затраты, связанные с услугами авиации и дорогами химикатами.

В отношении деятельности фермерских хозяйств уместно вспомнить теорию о динамике производственной функции в длительном периоде. Увеличение масштабов производства предполагает первоначально положительную (возрастающую) отдачу, сопровождающуюся снижением производственных издержек в расчете на единицу продукции. Учитывая развитость производственной и рыночной инфраструктуры и особенности климата, можно предположить, что низкая эффективность производства продукции у крестьянских хозяйств вполне объективна. Вероятно, средний и крупный бизнес в данной отрасли нашей страны более целесообразен. Поэтому следует более существенно способствовать развитию производственной и кредитной кооперации в аграрном секторе.

В последние двадцать лет основными производителями продуктов питания в нашей стране стало население, то есть личные подсобные и дачные хозяйства. Их доля в структуре производимой сельскохозяйственной продукции составляет более 50%. Хозяйства населения производят 91% картофеля, 80% овощей, половину объема молока, мяса скота и птицы, шерсти [12]. Следовательно, российское население трудится гораздо больше, чем фиксируется статистикой. В результате занижается величина ВВП, так как не вся деятельность домашних хозяйств учитывается в основном показателе национальной экономики. Кроме того, отечественная экономика теряет преимущества от

эффекта масштаба, ведь производство продукции в личных хозяйствах чаще всего обходится дороже, чем можно было бы получить в более крупном хозяйстве или производстве. К тому же часть выращенной продукции просто пропадает, поскольку не каждый дачник или житель села имеет возможности, время, денежные средства для оплаты торгового места на рынке, а порой, и желание выйти на рынок для реализации своих излишков овощей и фруктов. Но, как свидетельствует практика советской экономики, если бы к нему приехали и закупили эти излишки, он с удовольствием их бы продал и тем самым внес свою лепту в повышение продовольственной безопасности страны. Государству необходимо стимулировать развитие системы заготовительной кооперации в стране.

Сельское хозяйство является одной из самых рискованных отраслей общественного производства, поскольку прямо и косвенно зависит от природно-климатических условий. Климат же планеты, как мы наблюдаем, в последние десятилетия стал существенно меняться: участились случаи наводнений, землетрясений, засух и проливных дождей, вследствие чего страна недополучает необходимое продовольствие и корма для сельскохозяйственных животных. Специфика российского климата в определенной мере обуславливает и недостаточно высокую конкурентоспособность продукции отечественных производителей по отношению к импортируемой продукции. Большая часть сельскохозяйственных угодий находится в условиях рискованного земледелия. В связи с этим, работникам аграрного сектора приходится довольствоваться не только невысокими урожаями сельскохозяйственных культур, но и затрачивать больше ресурсов (особенно топлива и электроэнергии), и выполнять производственные работы, удорожающие сельскохозяйственную продукцию [6].

Помимо проблем, связанных с производством, существует и проблема сохранения готовой продукции, что в условиях участвовавших наводнений и проливных дождей, а также при малых размерах производства и недостаточно хорошо отлаженных производственных связях сделать достаточно сложно. Для сохранения сельскохозяйственной продукции необходимы специально оборудованные сооружения и технология. Далеко не в каждом сельскохозяйственном предприятии или в крестьянском (фермерском) хозяйстве они имеются. А если и есть, то не приносят ту эффективность, которую хотели бы иметь предприниматели. Причина заключается в том, что большая положительная отдача от масштаба по подобным сооружениям возможна только при крупном производстве. Неслучайно в советские времена колхозы и совхозы сдавали продукцию на хранение в специализированные предприятия: зерно – на элеваторы; овощи – на овощные базы. В настоящее время по-прежнему существуют и функционируют специализированные предприятия по хранению сельскохозяйственной продукции, однако, товаропроизводители часто не пользуются их услугами. Исследования федеральной антимонопольной службы показали, что, например, мощности элеваторов не используются на 20 - 60% в зависимости от региона России [1]. Происходит это, как правило, из-за недостатка у сельскохозяйственных предприятий финансовых средств и нежелания предоставлять возмож-

ность получения большой прибыли перерабатывающим предприятиям. Товаропроизводители либо пытаются продать зерно сразу после сбора, либо организуют его хранение в хозяйстве. И то, и другое, как правило, снижает доходы сельскохозяйственного предприятия. При хранении зерна непосредственно в хозяйствах значительно ухудшается его качество: очень трудно соблюсти технологию и условия хранения. В результате снижается цена на зерно. При продаже зерна после сбора товаропроизводителю также предлагаются низкие цены, с которыми приходится мириться, поскольку рынок сельскохозяйственной продукции близок к рынку совершенной конкуренции, и сельскохозяйственные товаропроизводители не могут контролировать процесс ценообразования на свою продукцию. Аналогичная ситуация складывается и с мини-мясокомбинатами и мини-молокозаводами. Основные их проблемы – недогрузка оборудования и сложности по организации переработки отходов основного производства, то есть опять сталкиваемся с эффектом от масштаба производства.

Таким образом, для России, располагающей значительным потенциалом для увеличения продовольствия, решение проблемы продовольственной безопасности сводится в основном к самообеспечению продуктами питания за счет наращивания отечественного агропромышленного производства, то есть к достижению ее продовольственной независимости [9].

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что проблема продовольственной безопасности актуальна для всех государств, но степень ее решения специфична для каждой страны в отдельности. Для эффективного решения перечисленных проблем, Правительству РФ следует использовать все факторы, необходимые для реализации стратегических национальных экономических интересов в сфере производства и продвижения сельскохозяйственной и пищевой продукции к потребителям.

Список литературы:

1. Анализ состояния конкурентной среды на рынке услуг по хранению и складированию зерна/ ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА Управление контроля химической промышленности и агропромышленного комплекса // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35584.html - 11 июня 2014
2. Бондаренко Н.Е., Казаринова Е.Б. Продовольственная безопасность страны как критерий стабильности экономики//Экономический нобелевский вестник. 2013. № 1(6). С.30-34.
3. XXI век: новые процессы и явления в экономике мира и России. Кн.1: Хозяйственное переустройство современного мира и России. Институциональные преобразования в трансформируемых экономиках/В.В. Смагина, В.И. Гришин, Г.П. Журавлева. - Москва; Тамбов: Издат. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. – 569 с.
4. Журавлева, Г.П. Новый курс экономической теории. Основы теории экономических систем и формирования «Экономики будущего»: в 2 кн./ Г.П. Журавлева. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009. Кн. 2. 427 с.

5. Казаринова Е.Б., Бондаренко Н.Е. К вопросу о продовольственной безопасности России в современных условиях // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Самара: АЭТЕРНА, 2015. С. 89-94.
6. Казаринова Е.Б. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы V Международной научно-практической конференции. 19 февраля 2013 г.: в 2 кн. – Кн.1. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2013. – С. 72-75.
7. Максимова Т.П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения в Российской Федерации: теория и практика // Экономические науки. 2014. №118. С. 39-42.
8. Максимова Т.П. Экономические и правовые аспекты продовольственной безопасности Российской Федерации: общее и особенное // Вопросы экономики и права. 2014. №75. С. 34-37.
9. Носкова К. Надежность продовольственной безопасности страны как неотъемлемая часть национальной безопасности // Информационно-аналитическая служба «Русская народная линия». Электронный ресурс. Режим доступа: http://ruskline.ru/analitika/2009/07/13/nadezhnost_prodozol_stvennoj_bezopasnosti_strany_kak_neot_emlemaya_chast_nacional_noj_bezopasnosti/&?commsort=votes
10. «Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире 2015» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fao.org/hunger/ru/>
11. Стратегические приоритеты социально-экономического развития России: монография/под ред. В. И. Гришина, Л. Г. Чередниченко, А. З. Селезнева. М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2011.
12. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России/отв. за вып. А.И. Алтухов, П.П. Голуб; Россельхозакадемия. — Москва, 2012. — 32с.
13. Указ Президента РФ от 18.06.1996 №933 «О Федеральной целевой программе стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996-2000 годы» - М.: Информагробизнес, — 1996. — 100 с.
14. Указ Президента РФ от 30.01.2010 №120 «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» – Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm>
15. Ушачев И. Стратегические подходы к развитию АПК России в контексте межгосударственной интеграции // АПК: Экономика, управление. 2015. №1. С. 3-16.
16. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.novostimira.com.ua/news_154567.html
17. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/05/minimum-site.html>

ПРАКСИОЛОГИЯ МАРКЕТИНГА В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бузни Артемий Николаевич

доктор экономических наук, профессор кафедры
менеджмента предпринимательской деятельности
Крымский федерального университета им. В.И.Вернадского
Институт экономики и управления

PRAXEOLOGY OF MARKETING IN THE POST-SOVIET ECONOMY

Buzni A.N. doctor of economics, professor, Crimean Federal University named after V. I. Vernadsky. Institute of Economics and management.

АННОТАЦИЯ

На основе аналитического обзора зарубежной и отечественной литературы относительно некоторых основных теоретических положений о маркетинге рассмотрено применение маркетинга в условиях становления рыночных отношений в странах постсоветского пространства. Приведены данные анкетирования руководителей предприятий, функционирующих в Крыму, уровень их представлений о маркетинге и потребности в маркетологах.

ABSTRACT

It is related to lack of knowledge and experience of the market economy by the market participants and the lack of application of marketing research demand and promotion the product to the consumer. But emerging market culture requires a theoretical understanding in comparison with the global theory of marketing.

Praxeological approach to the problem of interpretation and application of marketing in the territory of the former USSR countries is presented on the basis of analytical review of foreign and domestic literature of the period from the middle of the last century and beginning of this one.

The data of the survey of business leaders operating in Crimea, showing the level of marketing ideas and characterizing the demand for marketers are presented in the work.

Ключевые слова: определения маркетинга, маркетинговые концепции, прaksiология, рыночная культура, постсоциалистическая экономика, анкетирование, потребность в маркетологах

Key words: information economy, new technologies, information and communication technologies (ICT), information resources, informatization, information sphere of society, information sector, information products, information services, information technologies, information society, information benefits, information products and services, telecommunication infrastructure, index, indicator of technological equipment, indicator of transparency of communications, indicator of a condition of information society.

Постановка проблемы. В континууме составляющих заголовка статьи, определяющих суть рассматриваемой проблемы, в качестве ключевых слов выступают: «праксиология», «маркетинг» и «постсоветская экономика». Прежде всего, они требуют пояснения авторского подхода к их пониманию, а затем и характера их взаимодействия.

Любой хозяйственный механизм, рассматриваемый как совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления [1, с. 450], включает в себя элементы, категориальная сущность которых в данном механизме может отличаться от её сущностной характеристики в другой общественной системе, понимаемой как множество моделей производителя-потребителя, моделей отношений, моделей ресурсов и т.п. [2]. Этим, в частности, обуславливается многообразие различных толкований одного и того же термина применительно к той или иной общественной системе или организационно-экономическому механизму. Функциональная определённости элементов системы проявляется в их практической взаимосвязанной деятельности и потому может конкретизироваться на основе прaksiологии, рассматриваемой в самом общем смысле как общая теория деятельности. Праксиология (греч. prakti kos — деятельный) — область социологических исследований, которая изучает методику рассмотрения различных действий или совокупности действий с точки зрения установления их эффективности [3]. Праксиологический подход предполагает исследование соотношения, структуры и характеристики всякой де-

ятельности в целях выявления общих закономерностей и путей совершенствования этой деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Сформировавшиеся в основном к концу прошлого века определения категории «маркетинг», количество которых превышает уже более двух тысяч, хотя и имеют различия, не взаимоисключающие, а, как правило, лишь дополняющие друг друга [4, с. 82], тем не менее, осложняют достижение единства в понимании процесса. Различия толкований состоят в сфере рассмотрения этой категории, например как практической деятельности либо как философии или концепции, в сфере бизнеса или в любой сфере общественных отношений, как коммерческой деятельности или как функции управления и др.

В самом первом определении маркетинга, данном автором этого термина С. Маккормиком, он охарактеризован как деятельность по удовлетворению потребностей покупателей. Это весьма общее и не достаточно детерминированное определение не указывает, чем же различается деятельность фирмы в зависимости от использования или неиспользования маркетинговых принципов, но изначально отмечает главный его признак – удовлетворение потребностей покупателей. Однако, поскольку потребности находятся в постоянной динамике, зависящей от множества факторов социально-экономического развития, способы их удовлетворения со временем постоянно совершенствуются, множатся, разнообразятся, вызывая необходимость создания особой сферы деятельности - мар-

кетинга. При этом следует обратить внимание на тот факт, что, хотя о маркетинге в научных кругах заговорили относительно недавно (возникновение его относят обычно к началу XX века), зарождение его основных принципов возникло гораздо раньше. Формирование этого понятия происходило и происходит до настоящего времени в различных направлениях.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Разумеется, рассмотреть всю совокупность существующих определений маркетинга не представляется возможным, однако в представленной выборке довольно полно, на наш взгляд, отражены основные варианты понимания маркетинга, в которых существенными являются не столько различия, сколько наличие общего. Тем не менее, прежде всего, остановимся на различиях. Они, на наш взгляд, не являются взаимоисключающими, а, как правило, лишь дополняют друг друга. При этом следует учитывать, что приведенные определения взяты из контекста, в котором они обычно уточняются, дополняются и обосновываются. В представленном же сопоставлении они даны для анализа вариативности толкований и с целью выработки на их основе в какой-то мере интегрированного определения.

Толкования различаются следующими основными особенностями:

1. Основу определения маркетинга составляют потребности и спрос. В другом случае существенно отсутствие этих категорий в определении, выделение в качестве целей маркетинга взаимной выгоды двустороннего обмена или только коммерческих интересов предприятия.

2. Понятие маркетинга определяется, с одной стороны, фрагментарно, указывая лишь отдельные его стороны, функции, с другой стороны, в общих чертах, недостаточно конкретно, с некоторой «размытостью», неопределенностью границ;

3. Маркетинг рассматривается либо как собственно коммерческая деятельность по производству товаров и их продвижению к потребителю, либо как организация этой деятельности, как функция управления;

4. Маркетинг называется то концепцией, философией, подходом, то определённым процессом, системой мер, практической деятельностью;

5. Маркетинг определяется либо только как рыночная категория (почти все определения), либо шире - как относящийся к любой сфере человеческих взаимоотношений.

К недостаткам многих определений, на наш взгляд, следует отнести использование в них несущественных признаков, а иногда и неверно ограничивающей его информации, нечёткость формулировок. Например, в определении

Американской ассоциации маркетинга указывается, что «Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, ценообразования, продвижения и реализации идей товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего потребности отдельных лиц и организаций» [5], однако в словах «воплощение замысла» не ясно, какой вид деятельности имеется в виду под «воплощением». В определении Британского института управления. Макмиллан «Маркетинг – это один из видов творческой управленческой деятельности, который содействует расширению производства и торговли и увеличению занятости путём выявления запросов потребителей и организации исследований и разработок...» [6] указывается функция увеличения занятости, не относящаяся к специфике маркетинга.

В ряде случаев маркетингу присваиваются и совершенно несвойственные ему функции. Так, предложен термин «самомаркетинг», под которым понимается взаимосвязанный комплекс мероприятий, включающий в себя объективную оценку своих знаний и умений, деловых качеств и психологических особенностей... набор методов и средств по самосовершенствованию, по повышению качества и уровня своих знаний и умений, развитию в необходимом направлении своих личных и деловых качеств, психологических особенностей [7, с. 9]. В приведенном определении характеризуется деятельность, не имеющая отношение ни к спросу, ни к рынку, ни к товару, т.е. к основным категориям маркетинга.

Цель статьи. В связи с изложенным, с нашей точки зрения, следует, прежде всего, детерминировать определение маркетинга, исключить его аморфность, придать ему чёткую определённость и проследить его практическое применение на территории Российской Федерации.

Изложение основного материала. Считаем необходимым подчеркнуть, что маркетингом не является собственно разработка товаров, их производство и реализация с использованием различных средств коммуникаций и товародвижения. Ни научный сотрудник, ни производитель, ни продавец, ни изготовитель рекламы маркетинговыми не являются, даже если свою деятельность они осуществляют будучи ориентированными на спрос потребителя.

Маркетинг - это, прежде всего, функция управления, система организации разработки, производства и реализации товара, но при этом не любая организационная система, а только та, которая единственно нацелена на удовлетворение спроса или в более широком значении – потребностей (рис. 1).

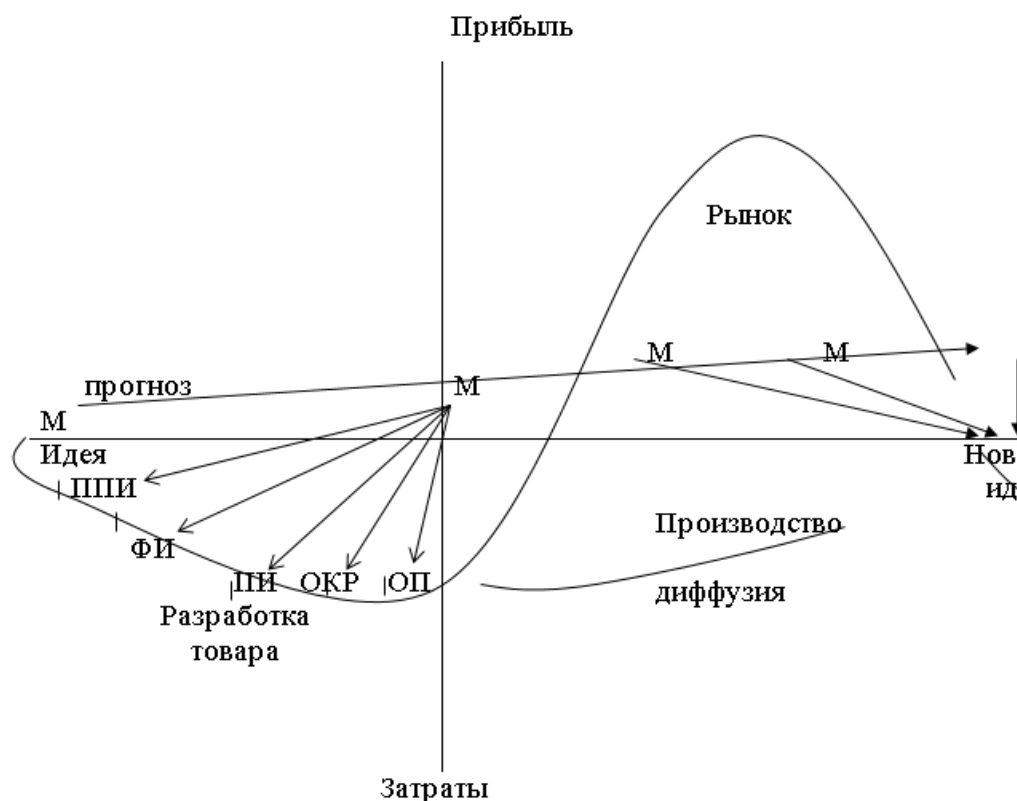


Рис. 1. Место маркетинга в системе «разработка-производство-реализация товара»

М – маркетинг; ППИ – предпроектные исследования; ФИ – фундаментальные исследования; ПИ – прикладные исследования; ОКР – опытно-конструкторские разработки; ОП – опытное производство; t – время.

Как видно из рисунка, маркетинг пронизывает всю систему жизненного цикла товара - от идеи до её реализации в товаре и использовании потребителем, после чего в результате маркетинговых исследований нового спроса возникает новая идея и рождение жизненного цикла нового товара. При этом сущность маркетинга состоит в получении информации (исследованиях):

- о спросе на товар;
- о конъюнктуре рынка для запрашиваемого товара (прогнозирование спроса, предложения, включая товарные запасы, конкурентной среды и т.п.);
- о возможностях по разработке и производству необходимого товара.

На основе этой информации формируется соответствующая стратегия по разработке, производству и реализации товара, передаваемая обычно службе управления предприятия, которая принимает дальнейшие решения по организации разработки товара, его производству и т.д.

Затем маркетологами отслеживаются характеристики разрабатываемого и изготавливаемого товара с целью оценки их соответствия не столько первоначальному, сколько развивающемуся со временем спросу и изменяющейся конъюнктуре рынка, и вносятся предложения по необходимой корректировке создаваемого товара. Службы маркетинга собирают и анализируют информацию и о системе продвижения товара к потребителю (в самом широком смысле - включая транспортировку, хранение, формирование пунктов продажи, установление цен, технологию рекламы и т.п.), насколько она соответствует спросу;

анализирует информирование потребителя о новом товаре и эффективности использования средств рекламы и других способов информации, реакцию потребителя на товар, в том числе на стадии послепродажного обслуживания. То есть, маркетологи анализируют все аспекты любой деятельности, связанной с удовлетворением спроса потребителя, определяя степень удовлетворенности потребителя, причины, снижающие степень удовлетворенности. Поэтому маркетинг – это главным образом аналитическая деятельность, основанная на получении информации.

Исходя из сказанного, с учётом приведенных в таблице формулировок можно дать следующее определение маркетинга:

Маркетинг – это динамичная организационно-экономическая, информационно-аналитическая система функционирования различных маркетинговых служб, оснащённых необходимым инструментарием, владеющих теорией маркетинга, осуществляющих задачи изучения спроса потребителей, конъюнктуры рынка, возможности производителей, обеспечивающих соответствие разрабатываемого и производимого товара спросу и конъюнктуре рынка, а также его продвижение к потребителю и условия реализации в нужном для потребителя месте, в нужное время и в необходимом количестве [8, с. 184].

В научной литературе охарактеризованы основные принципы маркетинга в отношении объектности, субъектности и функциональности.

Как уже отмечалось, принципиальной особенностью маркетинга является его целевая направленность на спрос.

Понимание маркетинга без спроса лишено смысла. Можно рассматривать конкурентоспособность товара на основе показателей превосходства в сопоставлении с соперничающим товаром, оценивать качественные характеристики товара безотносительно к товарам конкурентов, можно добиваться эффективности производства и всё это без учёта спроса потребителей, т.е. без применения маркетингового подхода. Но в условиях рынка такая деятельность сопряжена с большой долей риска, успех часто оказывается случайным, результат, как правило, непредсказуем.

Первый и главный принцип маркетинга, определённый ещё Т. Левиттом, заключается в том, что не прибыль является главной целью предприятия, а удовлетворение потребителя. Производить нужно то, что требуется потребителю [9, с. 12]. Затем П. Друкер развил этот тезис, доказав, что цель маркетинга - сделать усилия по сбыту ненужными и так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами [10, р. 65].

Основные функции маркетинга заключаются в изучении спроса на продукт или услугу, отслеживать соответствие разрабатываемого и затем производимого товара ожидаемому спросу на него, выявлять спрос на место и время приобретения товара, на способ предложения товара, спрос на цену, на сервисное сопровождение продажи, на информацию о товаре, на степень удовлетворённости спроса. То есть, задача специалиста по маркетингу (маркетолога) состоит в предоставлении руководству фирмы исчерпывающей аналитической информации о спросе потребителей товара и в отслеживании на всех этапах разработки, производства и продвижения товара к потребителю (НИОКР, производство, логистика, реклама, PR, брендинг, имиджбилдинг) их соответствие спросу. Кроме того, в современных условиях сервисизации экономики с принципами опережающего развития производства и предложения инновационной продукции и услуг, с новым содержанием которых потребитель может быть не знаком и потому спрос на них может отсутствовать, задачей маркетинга является предложение мероприятий по формированию спроса и его регулированию, тогда как реализация этих предложений остаётся функцией органов управления.

Праксиология маркетинга (практика и методологические основы его применения) в генетическом развитии, как уже традиционно отмечается в литературе, проходит различные этапы взаимоотношений продавца и потребителя с доминирующими в определенном историческом периоде концепциями:

- «интуитивный маркетинг» (intuitive marketing) - до развития научной теории, когда, по Макиавелли, опосредованный опыт уравнивается опытом прожитым [11, с. 20];

- «товарная ориентация» (product concept) - в условиях превышения спроса на товар на так называемом «рынке продавца» с 1860 по 1930 гг. [12];

- «сбытовая ориентация» (selling concept) - в условиях повышения требовательности покупателя к качеству и потребительским свойствам товара в условиях перехода «рынка продавца» к «рынку покупателя», когда предложение превышает спрос и производитель товара вынужден

больше внимания уделять не только товару, но и доведению информации о нем потребителю (развитие рекламы, товара с подкреплением и др.) - с 1930 по 1950 гг.;

- «рыночная ориентация» (marketing concept) основывается на усилении внимания к изучению конъюнктуры рынка, соотношению на нем спроса и предложения, наличия конкуренции - с 1950 по 1980 гг.,

- «социально-экологическая ориентация» - на основе удовлетворения потребностей покупателя в разумных пределах без нанесения ущерба обществу и окружающей среде - с 1980 г. [13];

- «концепция взаимодействия» (the concept of interaction) - на основе привлечения к сотрудничеству в разработке, производству и реализации товара его потребителей и других акторов рынка с применением технологии аутсорсинга (outer-source-using), краудсорсинга (crowdsourcing) и др. - с 1990 г.

В последней книге, написанной Ф.Котлером в соавторстве с консультантами индонезийской фирмы по оказанию маркетинговых услуг «Mark Plus» Сусило Бамбанг Юдхойоно и Айвенот Сетиваном, названы три функциональные этапа развития маркетинга от версии, в которой главное место отводится продукту (маркетинг 1.0) к версии, где в центре внимания находится потребитель (маркетинг 2.0), а затем к проблемам человечества (маркетинг 3.0), которая нацелена на удовлетворение общечеловеческих духовных потребностей, развитие «эры ценностей» [14, с.11-12], поднимает концепцию маркетинга на уровень человеческих стремлений, ценностей и духа» [14, с.19].

Понятие маркетинга можно рассматривать с разных подходов. С точки зрения первого подхода, маркетинг рассматривается как деятельность подразделений предприятия, основной целью которых является обеспечение сбыта продукта [15, с. 115]. Такими подразделениями могут быть функциональные отделы предприятия, предприятия оптовой и розничной торговли, а также фирмы-посредники. Вторым подход рассматривает маркетинг как систему функций и включает анализ рынка сбыта, продвижение товара и стимулирование сбыта, формирование ценовой политики, организацию сбыта и послепродажное сотрудничество с покупателем. В качестве третьего подхода, с позиций рыночной концепции управления современным производством понятие маркетинга рассматривается с классической (ограниченной) и современной (обобщенной) точек зрения.

В современном понимании маркетинг характеризуется как деятельность, направленная на прогнозирование, расширение и удовлетворение спроса на товар путем его разработки, продвижения и реализации [16, с. 76], изучает потребности потребителей и способность организации их удовлетворить [17, с. 59].

Е. Маккарти впервые определил и обосновал 4 ключевых элемента маркетинга: товар, цену, место реализации товара или рынок и стимулирование спроса (Product – Price – Place – Promotion). Данная модель получила название «4Р».

Здесь автор, говоря о комплексе маркетинга, учитывал лишь те элементы данного понятия, на которые имеется возможность воздействовать извне. При этом не рас-

считается то обстоятельство, что в маркетинге могут присутствовать факторы внешнего характера, не поддающиеся регулированию. Поэтому к настоящему времени

представленная модель расширена до 5–8Р, динамический ряд продолжен такими элементами, как потребитель, поскупотажное обслуживание и др. (табл. 1).

Таблица 1

Состав комплекса маркетинга в различных концепциях

Концепции комплекса маркетинга				Составные элементы комплекса	Сущность элемента
8Р	7Р	5Р	4Р	Product	Товар
				Price	Цена
				Place	Рынок, место продажи
				Promotion	Продвижение товара
				People (personnel)	Персонал, оказывающий услугу
				Process	Процедура оказания услуги
				Physical evidence	Материальные признаки процесса
				Perceptual psychology	Восприятие услуг потребителем
4 С				Customer needs and wants	Покупатели, нужды и потребности
				Cost	Стоимость товара
				Convenience	Доступность приобретения товара
				Communication	Коммуникация, информированность
4 А				Acceptability	Приемлемость товара
				Affordability	Возможность приобретения товара
				Avialability	Наличие и доступность товара
				Awareness	Осведомленность о товаре
4 D				Data base management	Управление базой данных
				Strategic design	Стратегия дизайна
				Direct marketing	Прямой маркетинг
				Differentiation	Дифференциация

В Советском Союзе долгое время в условиях плановой экономики не было рыночных отношений в современном понимании. Они стали формироваться только после развала единого государства с его командно-административной системой управления и перехода постсоциалистических стран к рынку. Для всех стран бывшего СССР период трансформации и адаптации к рыночным отношениям носил довольно общие черты: разрушение единой системы управления с разрывом межотраслевых, внутриотраслевых, межпроизводственных связей и системы снабжения.

В не меньшей мере главными трудностями перехода к рыночному хозяйствованию оказалось отсутствие институциональной основы регулирования рынка, отсутствие предпринимательства, знания и опыта рыночной деятельности, формировавшегося до этого в развитых странах десятками и сотнями лет, и в связи с этим низкой рыночной культуры.

Понятие рыночной культуры выделено в частности в типологии организационной культуры К. Куинном и Р. Камероном в книге «Диагностика и изменение организационной культуры» (Diagnosing and Changing Organizational Culture) [18, с. 71-73]. Как справедливо отметил А. С. Слободской, «Трансформация такого масштаба, которая сейчас происходит в России, - это не трансформация экономики, а трансформация типа культуры» [19]. В значительной мере это коснулось и применения одного из главных рыночных инструментов – маркетинга.

В России первые работы по маркетингу появились уже в середине 70-х годов. В это время развивается интерес к маркетингу как рыночной концепции управления производством и реализацией товаров и услуг, ориентированной на установленный платёжеспособный спрос. Первой книжкой по маркетингу, изданной в России, был сборник переведенных с английского статей, изданный в 1974 году [20]. Однако, к этому времени в развитых странах теория и практика маркетинга от истоков её развития, которые можно определить едва ли не с Адама Смита, прошла целый ряд этапов, начиная с развития рыночных отношений в конце XIX века, когда основной акцент делался на процессах товародвижения от производителя к конечному потребителю, и постоянно адаптируясь к развивающимся рыночным отношениям в условиях развития как самого производства, так и сознания потребителя, его растущей культуры и расширяющихся возможностей потребления.

Тогда, когда в соответствии с последней названной концепцией конкурентная борьба производителей заменяется партнёрскими отношениями, где потребитель и производитель становятся соучастниками производства и потребления товара, в постсоветских странах, входящих в рынок, рыночные отношения формируются в несколько искажённых формах.

Как отметил А. П. Дурович [21, с. 221] широкое распространение маркетинга сдерживается следующими факторами:

- отсутствует опыт комплексного использования маркетинговых инструментов и технологий;
- недостаточное количество методических разработок и документации, а также квалифицированных кадров;
- нестабильность рыночной ситуации;
- проблемы информационного обеспечения принятия маркетинговых решений;
- существование антимаркетинговых стереотипов у руководителей и специалистов.

Кроме того, отмечается:

- диктат производителя (монополизм), особенно в сфере сырьевых и энергетических ресурсов;
- психологические барьеры на пути к рынку;
- криминогенный характер рыночных отношений.

При этом концепция маркетинга еще далека от использования современных тенденций, изложенных выше. Активное использование рекламы товара без специального изучения спроса на него свидетельствует о распространении концепции «товарной ориентации» периода 1930-1950 годов, направленной на «навязывание» покупателю изго-

товленного товара.

С целью выявления стереотипов существующей потребности в маркетингологам на предприятиях Крыма и степени ее удовлетворения нами был проведен опрос руководителей предприятий о применении маркетинга на предприятии, наличии в составе их персонала сотрудников, выполняющих маркетинговые функции, и о потребности в данных специалистах.

Для этого при опросе необходимо было выяснить, прежде всего, понимание руководителями предприятий самого термина «маркетинг», исходя из чего определять степень квалифицированности их ответа, поскольку в ряде случаев респондент, понимающий под маркетингом продажу, ошибочно отнесет к маркетингологам предприятия продавцов, а понимающий под маркетингом рекламу неверно назовет в качестве маркетингологов работников, ответственных за изготовление рекламной продукции предприятия [22].

Всего было опрошено случайной выборкой 412 предприятий Крыма (рис. 2).

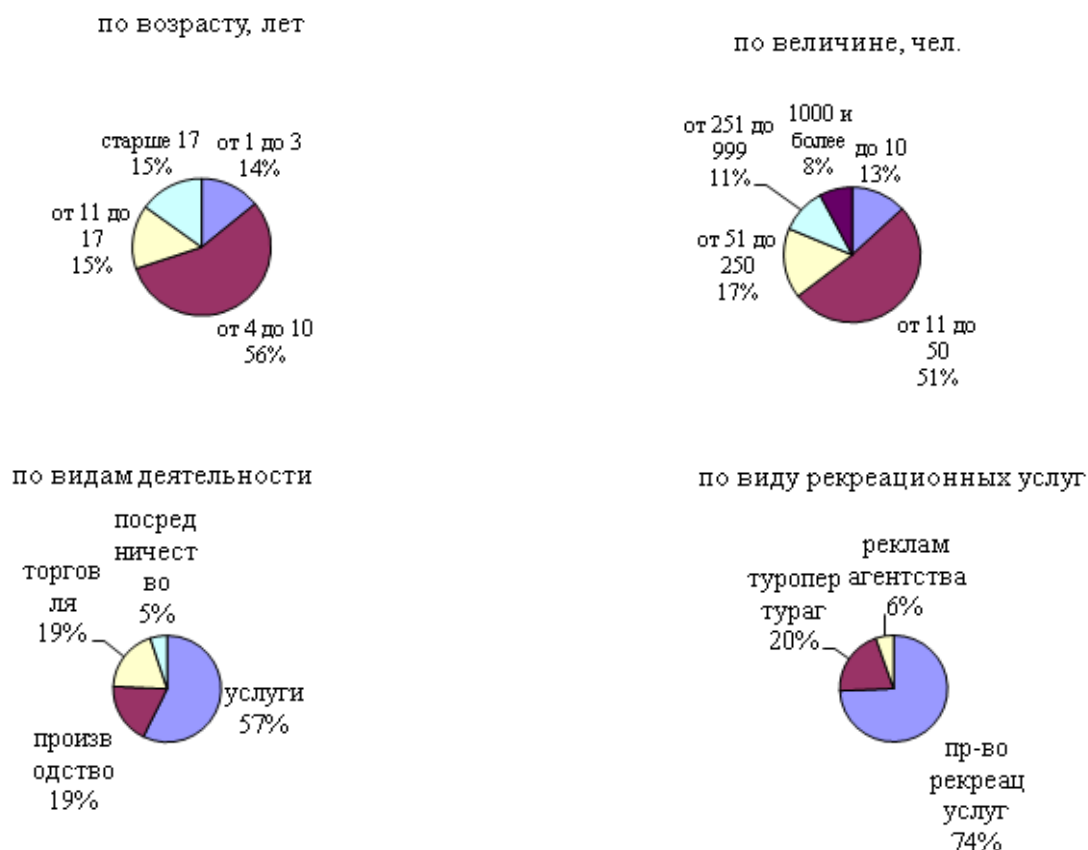


Рис. 2. Сегментирование опрошенных предприятий

Среди них около ста тридцати предприятий сферы рекреации (гостиничного типа, пансионатов, здравниц, туристических фирм, рекламных агентств, игрового бизнеса), около пятидесяти промышленных предприятий, около ста предприятий торговли и общественного питания, более двадцати строительных и транспортных предприятий, десять банков, а также предприятия по оказанию юридических услуг, по продаже недвижимости и др.

Респондентами в основном были руководители пред-

приятий (42 % от общего количества опрошенных) и специалисты (47 %), владеющие информацией о кадровом составе и характере деятельности предприятия. При этом 80 % опрошенных имели высшее образование, 18 % - среднее и средне-специальное, что позволяло надеяться на относительную компетентность ответов в отношении сведений о маркетинге по крайней мере на опрашиваемом предприятии.

Однако при проведении опроса выявилось у более чем

половины респондентов нежелание давать ответы главным образом потому, что отвечающие не имели чёткого представления о маркетинге. В то же время, полученные ответы показали, что около 62 % респондентов выбрали наиболее верный ответ, понимая маркетинг как деятельность, ориентированную на спрос потребителя.

При этом на производственных предприятиях оказалось наименьшее количество верных ответов (46 %) при лучших результатах у предприятий торговли и посреднической деятельности (62 и 63 % соответственно) и наибольшем их количестве (67,4 %) в сфере услуг.

Количество верных ответов возрастало с увеличением величины предприятия и с увеличением срока его функционирования. Это достаточно логично, поскольку на более крупных предприятиях есть больше возможностей для специальной маркетинговой деятельности, а с увеличением срока деятельности в рыночных условиях возрастает понимание условий рыночного хозяйствования на основе маркетинга.

Разумеется, существенной оказалась разница в ответах в зависимости от уровня образования. Наибольшее количество верных ответов дали респонденты, имеющие высшее образование (64 %), тогда как правильность ответов других респондентов не достигала 40 %.

Тем не менее, более 35 процентов неверных ответов, около 40 % которых принадлежала руководителям, свидетельствует о неверной постановке маркетинговой деятельности (или отсутствии таковой) на более чем трети опрошенных предприятий.

Полученные данные нашли своё отражение и при ответах на второй вопрос анкеты - о применении маркетинга на предприятии. Из всех ответов о том, что маркетинг на предприятии применяется (72 %) лишь 49 % оказались достоверными, т.е. фактически маркетинг применяется менее чем на половине опрошенных предприятий.

Такой же коррекции подлежали и ответы о наличии маркетологов на предприятии. При полученных утвердительных ответах от 67 % опрошенных респондентов фактически следует признать лишь немногим более 46 %. Такая ситуация подтвердилась и при определении функций, выполнение которых относили к маркетинговым на данном предприятии. Лишь в 64,7 % ответов указывалось, что имеющиеся на предприятии маркетологи выполняют функции менеджмента по спросу, продажам и рекламе, тогда как в остальных ответах к функции маркетолога относили непосредственную продажу, хранение и доставку товара или обеспечение рекламы, чем нередко занимаются работники отделов снабжения или других технических служб и что в принципе не является маркетинговой деятельностью.

По итогам опроса установлено, что на более 30 % предприятий маркетологи отсутствуют, а дипломированные маркетологи составляют менее трети персонала, выполняющего маркетинговые функции и, следовательно, качество этих услуг далеко от профессионального уровня. При этом, если количество предприятий, имеющих маркетологов, не значительно зависит от вида деятельности предприятий, то проявляется чёткая тенденция увеличения количества предприятий с маркетологами при уве-

личении общей численности персонала предприятия, т.к. малым предприятиям затруднительно осуществлять затраты на маркетинг. Однако это не говорит о том, что маркетинговая деятельность им не нужна. Как раз они-то, выразили наибольшую потребность в маркетологах. И удовлетворить такую потребность необходимо путём создания специальных маркетингово-информационных консалтинговых предприятий, которые бы обслуживали (разумеется на коммерческой основе) малые предприятия. Но для таких служб особенно необходимы высококвалифицированные специалисты.

Подтвердилась и тенденция более активного использования маркетологов на предприятиях с большим опытом работы, что однако несколько менее относится к предприятиям, стаж работы которых захватывает ещё советский период. Последнее позволяет предположить о длительной перестройке некоторых из них, не полную адаптированность к рыночным условиям хозяйствования.

Выводы из данного исследования и перспективы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на рынке постсоветского пространства фактически применяется исторически устаревшее понимание маркетинга, проявляющееся в предпринимательской деятельности, направленной на продвижение товара от производителя к потребителю, акцентируя внимание на физическом перемещении товара. При этом игнорируются проблемы взаимодействия покупателя и продавца, не учитывается целый ряд факторов, влияющих на маркетинг.

Потребность в маркетологах, выявленная по результатам проведенного опроса, лишь частично отражает реальную потребность, т.к. почти на каждом третьем предприятии руководители и ведущие специалисты либо вообще не представляют себе маркетинг как эффективный инструмент менеджмента, либо понимают его превратно.

Проанализированная выборка предприятий, составляющая фактически один процент генеральной совокупности, с достаточной репрезентативностью показывает, что выпуск в настоящее время вузами Крыма специалистов по маркетингу не удовлетворяет существующей потребности в них. Потребность в них составляет около 15 тысяч человек при ежегодном выпуске в пределах 200-250 человек. Следовательно, лицензионный объём подготавливаемых вузами специалистов по маркетингу необходимо увеличивать.

Список литературы:

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М. - 2007. - 495 с.
2. Уфимцев В. А. Генология общества. Волгоград. - 1996 [электронный ресурс] / В. А. Уфимцев. - Волгоград, 1996 Режим доступа: URL: <http://econic.chat.ru/toext/geno01.htm>
3. Философский энциклопедический словарь / под ред.-сост. Е. Ф. Губского [и др.]. М.: ИНФРА-М, - 2006. - 574 с.
4. Бузни А. Н. Маркетинг как организационно-информационная система / А.Н.Бузни // Экономика и управление, 2006. - № 5. - С. 82-89.

5. AMA Boarol Approves New Definition // Marketing News, 1985, March 1.
6. MacMillan/ Dictionary of Marketing and Advertizing / ED. Michael J.Baker. – London: MacMillan Press, 1985. - 83 p.
7. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П. Г. Перерва. - Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.
8. Бузни А. Н. Принципы стратегического маркетинга рыбного хозяйства Украины / А. Н. Бузни, Н. А. Сушко // Экономика Крыма. 2013. - № 2(43). - С.184-187.
9. Левитт Т. Маркетинговая миопия / Т. Левитт // Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг / Сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква; [Пер. с англ. Т. Виноградова, Д. Раевская, Л. Царук, А. Чех; Под ред. Ю. Н. Каптуревского]. - СПб.: Питер, 2001. - С. 11-34.
10. Druker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. - N.-Y.: Harper & Row, 1973. P. 64-65.
11. Макиавелли, маркетинг и менеджмент / пер. с англ.- СПб.: Питер, 2004. - 272 с.
12. Фатрелл Чарльз. Основы торговли / Чарльз Фатрелл [пер. с англ.] – Тольятти: Изд. дом «Довгань», 1996. – 702 с.
13. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. – New Haven, CT: Yale University Press, 2008. - 304 p.
14. Котлер Ф. Маркетинг-3: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф.Котлер, Х.Какратаджайя, И.Сетиаван; [пер. с англ. А.Заякина]. – М.: Эксмо, 2012. - 240 с.
15. Багиев Г. Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2001. - 718 с.
16. Бузни А. Н. Маркетинг инноваций в стратегии обеспечения продовольственной безопасности / А.Н.Бузни // Прикладной менеджмент и инвестиции. 2012. № 1. С. 71–77.
17. Голубков Е. П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации / Е.П.Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. -№ 3. - С. 55–59.
18. Камерон К. Диагностика и изменение корпоративной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; [Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой]. - СПб.: Питер, 2001. - 320 с.
19. Слободской А. Л. Персонал предприятий в трансформирующейся экономике / А. Л. Слободской. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. - 142 с.
20. Маркетинг. Сб. научн. трудов. / Перевод с англ. под ред. Д. И. Костюхина. М.: Прогресс, 1974. - 447 с.
21. Дурович А. П. Развитие маркетинга в туризме: практические аспекты / А. П. Дурович // Туризм у ХХІ столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості: Матеріали II-ої Міжнародної н.-п. конференції (10-11 жовтня, 2001 р.). – К.: Знання України, 2002. - С. 221-222.
22. Бузни А. Н. Изучение потребности в специализациях-маркетологах / А. Н. Бузни // Учёные записки Крымского инженерно-педагогического университета. Вып. 12. Экономические науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2008. – С. 49-55.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ПРОЦЕСІВ САМОУПРАВЛІННЯ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ М.БЕРДЯНСЬК

Максимишко Наталія Костянтинівна

Д.е.н., професор

Завідувач кафедри економічної кібернетики

Запорізькій національний університет

Глазова Яна Василівна

старший викладач кафедри економічної кібернетики та фінансів,

Бердянський державний педагогічний університет

THE RESEARCH INFORMATION SPACE OF THE SELF-GOVERNMENT AND SELF-ORGANIZATION OF TERRITORIAL COMMUNITY BERDYANSK

Maksishko N.K., doctor of economics, professor, Zaporizhzhya National University

Glazova Y.V., Senior teacher Department of Economic Cybernetic and Finance, Berdyansk State Pedagogical University

АНОТАЦІЯ

Узагальнено досвід реалізації проекту «Створення системи прозорого формування та громадського контролю витрат у системі надання медичних послуг у м. Бердянськ». Проаналізовано структуру та складові інформаційного простору управління основними сферами життєдіяльності в територіальній громаді міста Бердянськ, Запорізька область, Україна. Досліджено вплив інформаційного простору на особливості протікання процесів самоуправління та формування громадянського суспільства території. Визначено місце інструментів електронної демократії, як компоненти організаційної складової інформаційного простору, що підвищує цінність особистісної участі громадян у процесі управління містом. Запропоновано систему оцінки стану інформаційного простору міста та зроблено висновки щодо економічного ефекту впливу інформації на стан території.

ABSTRACT

There was generalized the experience of the project "Creating a transparent system of formation and public costs control in medical service in Berdyansk". There was analyzed the structure and components of information space of managing key areas of life in the local community of Berdyansk, Zaporizhzhya region, Ukraine. There was researched the influence of information space on the peculiarities of the self-government processes and civil society area formation. There was defined the place of e-democracy tools as components of the organizational component of information space, which increase the value of personal participation in the process of city management. There was proposed the assessment system of the city information space and there were made the conclusions regarding the economic effect of the information influence on the status of the territory.

Ключові слова: інформаційний простір, територіальна громада, громадський контроль витрат.

Key words: information space, territorial community, public costs control

Постановка проблеми. Інформація та інформованість чинить вагомий вплив, як на свідомість окремої особи, так і на суспільство в цілому, значною мірою впливаючи на всі галузі людського життя. Філософи сучасності відмічають поступовий перехід суспільства від індустріальної епохи до епохи інформаційної. Ця епоха спирається на мікроелектронні інформаційні та комунікаційні технології, як на нову технологічну парадигму сьогодення. [1]

Слід зазначити, що на всесвітньому саміті ООН з питань розбудови інформаційного суспільства (IC) в Женеві визначено наступне бачення IC «інформаційне суспільство, в якому кожний може створювати інформацію і знання, ... дасть змогу окремим особам, громадам і народам повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи своєму сталому розвитку, підвищуючи якість свого життя» [2]. Тобто, інформація та інформованість не є самоціллю, це лише технологія або інструмент, завдяки якому суспільство розвивається, покращуючи рівень свого життя.

Україна не стоїть осторонь від світових процесів в розбудові інформаційної епохи. Саме через широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в усі сфери державного управління планується здійснити вихід нашої держави із глибокої системної кризи в якій вона опинилася [3].

Значення рушійної сили інформаційних технологій ро-

зуміють не лише на рівні держави. Багато чого для впровадження ІКТ в різноманітні сфери суспільного життя робиться на рівні окремих територіальних громад. Автори статті брали безпосередню участь у реалізації проекту «Створення системи прозорого формування та громадського контролю витрат у системі надання медичних послуг у м. Бердянськ», в рамках якого було розроблено інформаційний медичний портал, до створення та функціонування якого залучилися громадяни міста. Портал став місцем через який городяни отримують інформацію про фінансування та стан надання медичних послуг в місті, а також, завдяки зворотному зв'язку, можуть звернутися до медичних установ із зауваженнями та пропозиціями. В рамках проекту проведено аналіз інформаційного простору міста Бердянськ та надано рекомендації місцеві владі із розбудови системи надання медичних послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальна тематика розбудови інформаційного суспільства, як наукової парадигми сучасності, досліджена в роботах багатьох провідних українських вчених, серед яких Володимир Горбулін, Михайло Згуровський, Анатолій Гальчинський, Олександр Старіш, Андрій Колодюк та інші. Серед іноземних вчених слід виділити роботи Мануеля Кастельса, Елвіна Тофлера, Пітера Друкера.

Поняття «інформаційний простір», яке увійшло термі-

нологію науковців наприкінці XX сторіччя, розглядається в роботах вчених різних наукових напрямків, а саме в роботах І. Арістової, Н.Максишко, Л. Чирун, Р. Фурмана.

У статті [4] авторами даної роботи представлено когнітивну модель взаємодії громадян з органами самоврядування, подальший розвиток ця робота отримала у роботі [5], в якій проведено аналіз складових інформаційного простору територіальної громади та виокремлено показники взаємовпливу складових самоврядування. Подальшого дослідження та апробації потребує зв'язок розвитку інформаційного простору та соціально-економічного стану територіальної громади, а також їх вплив на управління територією.

Метою цієї статті є узагальнення досвіду отриманого в процесі реалізації проекту «Створення системи прозорого формування та громадського контролю витрат у системі надання медичних послуг у м. Бердянськ», аналіз структури інформаційного простору та вивчення його впливу на економіку міста у сфері медичних витрат.

Аналіз інформаційного простору міста Бердянськ про-

ведемо за складовими, які визначено у роботі [5].

Технічна складова спирається на наявність апаратної можливості отримання інформації у будь-якому вигляді. Сучасний розвиток світової мережі Internet зробив можливим доступ до різноманітного інформаційного контенту (тексти, графіка, відео, звук, тощо) при умові стабільного та швидкісного підключення до цієї мережі. Однак розвиток мережі в Україні ще триває, тому найкращий доступ мають здебільшого великі міста, також має місце і певна територіальна розповсюдженість. Крім того не слід забувати про населення, особливо старшого віку, яке не є активними користувачами Інтернет та більше користуються традиційними засобами масової інформації – газети, телебачення, радіо, тому при вивченні технічної складової звернемо увагу і на ці канали передачі даних.

Місто Бердянськ розташовано на півдні України в Запорізькій області на березі Азовського моря. Станом на 1 січня 2016 року населення міста складало 117 тис.осіб. Відстань від обласного центру складає 200 км., найбільше велике місто Маріуполь розташоване на відстані 95 км.

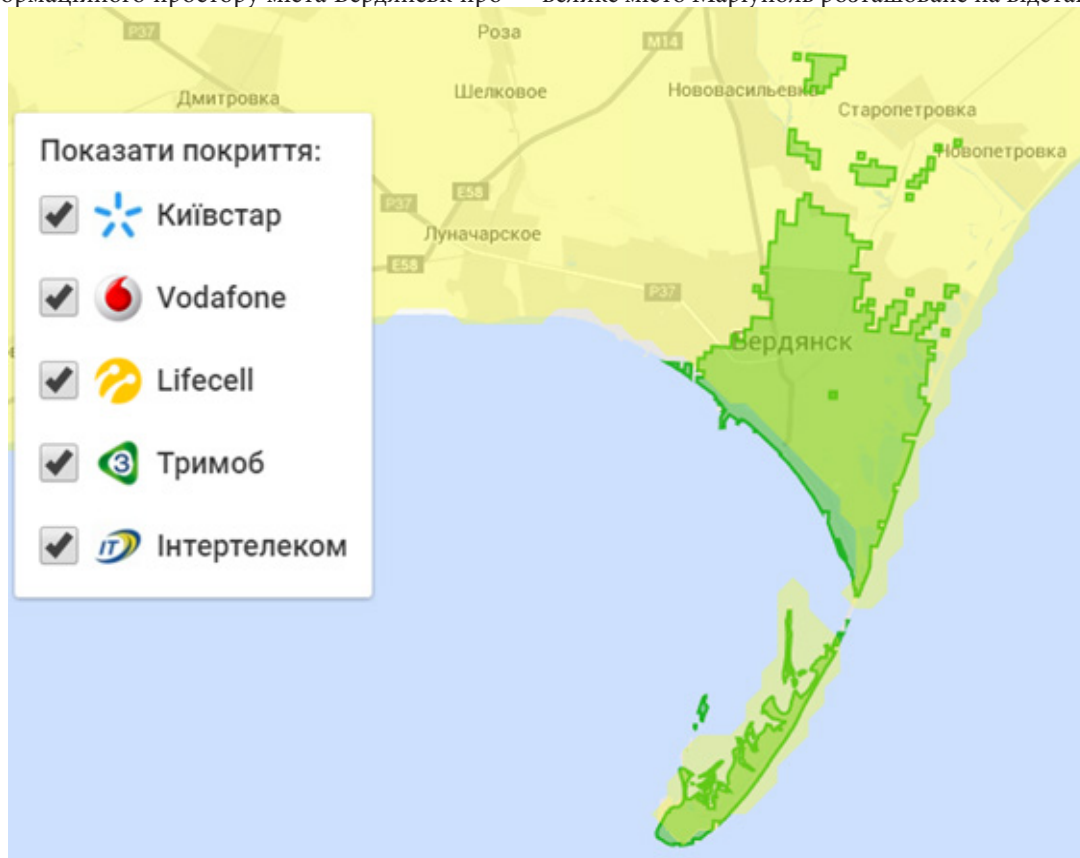


Рисунок 1. Карта покриття 3G Інтернет м.Бердянськ.

Із провайдерів бездротового високошвидкісного Інтернет у місті представлено лише два провайдери «Тримоб» та «Інтертелеком», найбільші провайдери України не поспішають розгортати своє покриття в бік анексованого Криму та зони ведення бойових дій, тому розбудовуючи інформаційний простір міста Бердянськ не можна ігнорувати інші засоби розповсюдження інформації.

Завдяки вдалому розташуванню технічних засобів трансляції мовлення (антена заввишки 104 метри розташована на висоті 43 метри над рівнем моря) місто має 100% покриття телевізійним, радіо сигналом, а також стільниковим зв'язком (див. рис.2).

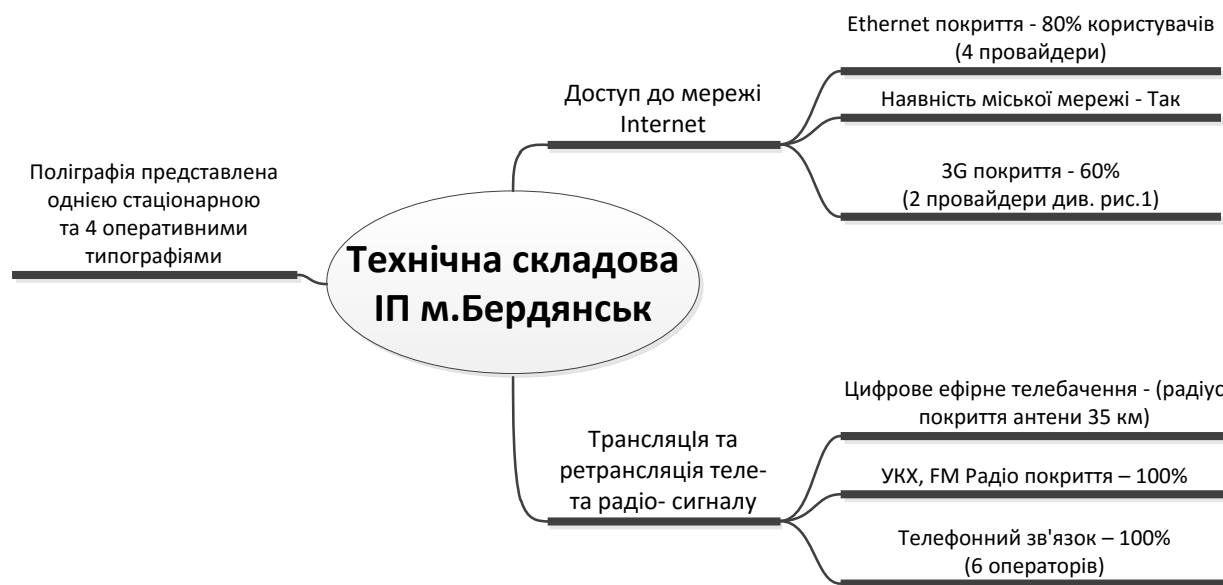


Рисунок 2. Компоненти технічної складової інформаційного простору міста Бердянськ.

Організаційна складова інформаційного простору міста акумулює інформацію щодо організації інформування городян про проблеми та події, які стосуються міста. Також на рівні цієї складової аналізуються інформаційні

інструменти, створені, як самими жителями, так і місцевими органами влади та бізнес-спільнотою. Тобто, це середина, яка спираючись на технічну складову, відбудовується суспільством та його інститутами.



Рисунок 3. Компоненти організаційної складової інформаційного простору міста Бердянськ.

Організаційна складова акумулює інформаційні ресурси різного спрямування. Це компоненти для прямого інформування городян, а також компоненти зі зворотнім зв'язком, які працюють не лише у напрямку Влада→Громада, а і у напрямку Громада→Влада, доводячи до керівництва інформацію про бачення стану та проблем міста очима громади.

Крім того на рисунку 3 можна виділити зони інформаційного простору які розвиваються завдяки керованому впливу влади або бізнесу та ті, які розвиваються завдяки процесам самоорганізації громадян. Тобто, в загальні ця складова відбудовується завдяки взаємодії «Бізнес → Влада → Громада»

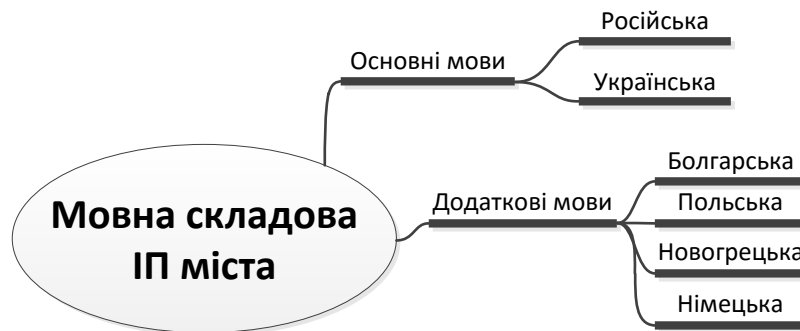


Рисунок 4. Компоненти мовної складової ІП міста Бердянськ.

Розглядаючи інформаційний простір неможна забути про мову. Історичне минуле території обумовлює найбільш поширені на її просторах мови. Так, у Бердянську основною розмовною мовою, тією якою передається найбільше інформації, є російська. Останнім часом українська мова стає все більше вживаною та використовуваною не тільки в офіційних установах, але й в побуті та мас-

медіа. Обидві мови не мають обмежень у використанні у всіх компонентах організаційної складової ІП. Інші мови використовуються у якості підтримання культурних традицій національних меншин та не мають суттєвого впливу процеси управління територією, однак сприяють задоволенню культурних потреб окремих груп громадян.



Рисунок 5. Компоненти правової складової ІП.

Правова складова регламентує обіг інформації і також може, як сприяти розвитку інформаційного простору, так і протидіяти йому. На рівні держави розроблено цілу низку нормативно-правових документів, це Закони України «Про інформацію», «Про доступ до публічної інформації», «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації», деякі інші, також прийнято різноманітні програми, постанови, тощо. Однак, на наш погляд, найбільший вплив на розвиток інформаційного простору території оказують власні нормативні акти: розпорядження, положення та регламенти, без них навіть найсучасніший інструмент інформаційної взаємодії між владою та громадою працювати не буде. Тому для розбудови ІП важливо щоб керівництво міста приділяло увагу і цим документам.

Залучення громадян до процесу управління своїм містом в різних сферах може відбуватися у процесі активного інформаційного обміну між органами самоуправління та громадянами і їх організаціями. Така участь дозволить знайти найкращі шляхи вирішення місцевих

проблем, підвищить відповідальність городян по відношенню до свого міста, дозволить зекономити ресурси. Розглянемо приклад залучення громади до управління містом в сфері медицини.

Сучасна система надання медичних послуг в Україні є однією з найбільш застарілих та низько ефективних. Чисельні спроби провести медичну реформу на рівні усієї держави тривалий час гальмуються з різних причин. Грошей катастрофічно не вистачає і тому, на містах робляться чисельні спроби зрушити з мертвої точки та впровадити в управління медичними закладами сучасні інструменти. Інформаційний портал «Медицина Бердянська» розроблявся за принципом «все в одному місті», тому на сайті представлено, і довідкову інформацію про медичні установи міста, і інформацію про систему фінансування медицини, закупи, медичні програми, тощо.

Медичні послуги в місті надають 7 окремих медичних установ та мережа кабінетів приватної практики. Установи фінансуються з бюджетів різних рівнів, також мають власні надходження.

Зведений бюджет медичних закладів міста Бердянськ на

2016 рік склав близько 175 млн. грн., що у розрахунку на одного жителя складає 1500 грн. на рік. При цьому 46% це державна субвенція місцевим бюджетам на покриття медичних витрат, яка розраховується за спеціальною форму-

лою і на яку громада вплинути не може, так само із коштом обласних бюджетів, з яких фінансуються диспансерні установи та деяка інша спеціалізована медична допомога.

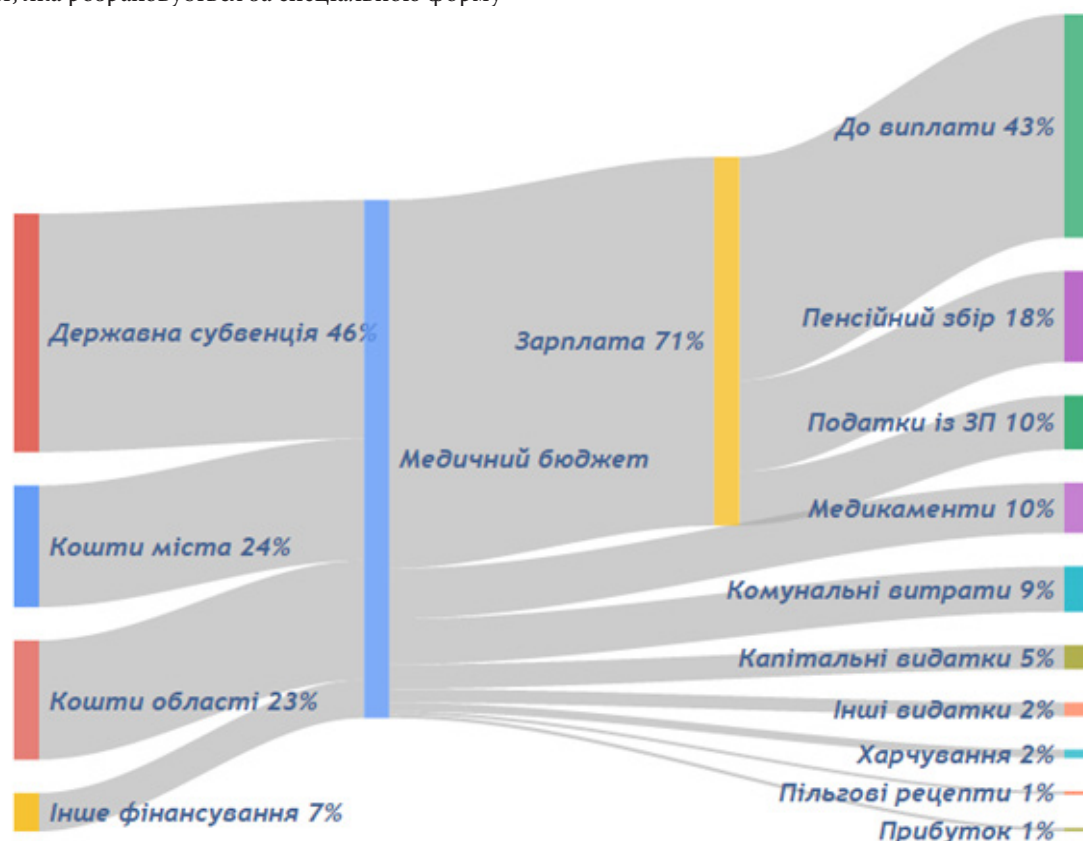


Рисунок 6. Функціональна структура зведеного бюджету медичних установ м.Бердянськ у 2016 році.

З рисунку 6 бачимо що близько на третину фінансування (31%) громада може впливати, покращуючи якість надання послуг в своєму місті. Однак не достатня інформованість: про механізми громадського впливу на бюджетний процес, про реальний стан фінансування галузей, а також низький рівень зворотного зв'язку від влади, відсутність діалогу то довіри, породжує невдоволення станом надання послуг та збільшує відчуття власного безсилля.

Інформаційний портал «Медицина Бердянська» було введено в тестову експлуатацію з січня 2016 року. На початку вводу було проведено рекламну кампанію у місцевих засобах масової інформації, на сіті-лайтах та в соціальних

мережах, що добре видно на малюнку 7. З березня 2016 року сайт використовується в дослідно-промисловій експлуатації. Окрім інформаційної складової на сайті працюють: система реєстрації користувачів, зворотній зв'язок, форум, опитування, система коментування матеріалів. Крім того в поточний інструментарій сайту інтегровано GoogleChart, який дозволяє використовувати в матеріалах різноманітні візуалізації даних, роблячи їх більш зрозумілими для користувачів.

На поточний момент портал працює лише три місяці, тому поки що зарано підводити остаточні підсумки його роботи, але деякі результати вже було отримано.

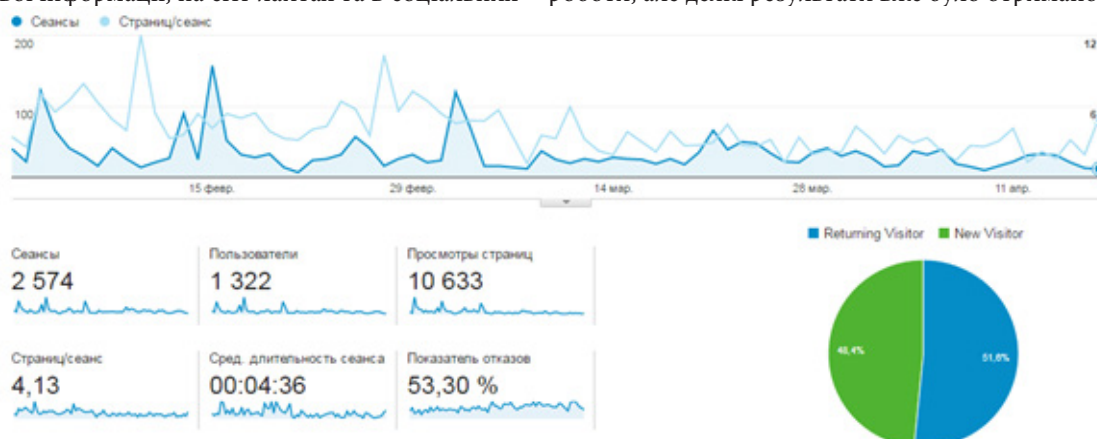


Рисунок 7. Загальна статистика відвідувань порталу medicine.berdyansk.net

Найбільш цікавим досвідом в реалізації проекту стала інтегрована у портал система контролю залишків медикamentів. Цей контроль не лише працює на зменшення корупційних проявів у системи надання медичних послуг, алей й є прикладом зміцненню впевненості мешканців у своїх можливостях впливу на владу. Його було запущено спільними зусиллями громадських активістів та працівників лікарні у відповідь на петицію, яку підписали 264 мешканці міста (<http://petition.bmr.gov.ua/public/petition/item/148>).

Крім того, за рахунок значного інформаційного впливу (петиція міському голові, публікації на сайті, в соціальних мережах) було отримано позитивний зворотній зв'язок при обговорення медичних програм на 2016 рік, які заплановано профінансувати з місцевого бюджету. Інформація доведена до громадян, врахована їх думка та розпочато поточний моніторинг.

Поява нового інтерактивного інформаційного ресурсу активізувала мешканців навколо певного кола проблем, полегшивши комунікації та кооперацію.

Висновки та пропозиції. Інформаційний простір територіальної громади виступає тим активатором розвитку громадянського суспільства без якого нині неможливо уявити соціально-економічний розвиток територій. Оцінка складових та стану розвитку ІІ територіальних громад, представлена в роботі, дозволяє проводити порівняльний аналіз та розробляти рекомендації щодо розбудови інформаційної складової розвитку громадянського суспільства на низовому рівні.

Враховуючи абстрактний характер поняття «інформація», яка в поданому контексті розуміється як відображення фактів в процесі комунікації та інформаційного обміну,

слід зауважити на необхідність розбудови такого ІІ, яке спирається не лише на системи розповсюдження інформації, воно також повинно сприяти акумуляції інформації для її аналізу та обробки в системах прийняття рішень. Слід зазначити що подальшого дослідження потребує кількісна оцінка економічного ефекту розбудови інформаційного простору територіальної громади

Список літератури:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
2. Женевська декларація принципів інформаційного суспільства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.itu.int/dms_pub/itu-s/md/03/wsis/doc/S03-WSIS-DOC-0004!!PDF-R.pdf
3. План дій уряду на 2016 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248905880>
4. Глазова Я.В. Прогнозування розвитку громади на базі моделі взаємодії органів самоврядування та самоорганізації населення / Я.В. Глазова, Н.К. Максишко // Прикладні аспекти прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем: Монографія / Під ред. О.І. Черняка, П.В.Захарченко. — Бердянськ: Видавництво Ткачук О.В., 2015. — С.249-255.
5. Глазова Я.В. Аналіз змісту, структури та складових інформаційного простору територіальної громади // Вісник Запорізького національного університету: Зб. наук. статей. Економічні науки. — 2016. — №1(29). — С. 108 – 117.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Городнова Наталья Васильевна

доктор экономических наук, профессор кафедры правового
регулирования экономической деятельности,
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Березин Андрей Эдуардович

аспирант кафедры правового регулирования экономической деятельности,
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGING RUSSIAN COMPANIES

Gorodnova N.V. doctor of economics, professor Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

Berezin A.E. graduate student, Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

АННОТАЦИЯ

Проблема повышения эффективности управления российскими компаниями в условиях экономических санкций приобретает еще большую актуальность. Вступление в силу с 01.01.2016 г. нового федерального закона № 224 «О государственно-частных партнерствах, о муниципально-частных партнерствах в Российской Федерации» дает новый импульс развитию нормативно-правовой базы формирования функционирования государственно-частных партнерств, реализующих приоритетные национальные проекты и программы. В этой связи проблема повышения эффективности управления партнерствами приобретает еще большую актуальность. В статье представлено развитие теории управления путем разработки модели эффективного управления ГЧП. В статье предложено развитие теории управления компаниями в условиях неопределенности и различных внешних вызовов.

ABSTRACT

The problem of increasing the efficiency of management of the Russian companies in conditions of economic sanctions is even more relevant. The entry into force on 01.01.2016, a new Federal law № 224 «About state-private partnership, municipal-private partnerships in the Russian Federation» gives new impetus to the development of normative-legal base of formation of the functioning of public-private partnerships, implementing priority national projects and programmes. In this connection the problem of increase of management efficiency of partnerships is becoming increasingly urgent. In the article the development of the theory of corporate governance in conditions of uncertainty and various external challenges.

Ключевые слова: инвестор, компания, управление, эффективность, модель

Key words: investor, company, management, efficiency, model

Постановка проблемы. В современных российских условиях назрела проблема проведения существенных преобразований, направленных на изменение общей парадигмы политэкономической и инвестиционной политики России в целях преодоления существующих негативных условий. В этом вопросе важной практической проблемой является то, каким интересам российское государство окажет нормотворческую и финансовую поддержку. В настоящее время основной задачей является создание условий сохранения экономической устойчивости и повышения эффективности управления российскими компаниями, функционирование которых обеспечивает рост занятости населения России, доходов граждан, поступлений в бюджеты различных уровней и пр. Проблемой государственной политики становится и формирование нормативно-правовой базы, направленной на регламентацию новых форм экономического сотрудничества а в целях привлечения финансовых ресурсов частных компаний при создании и развитии социальных и инфраструктурных проектов [6]. Благодаря этому государству, в том числе, пополняет перечень эффективных методов управления принадлежащей ему собственностью, перекладывая данную функцию на частный сектор. К специфическим факторам формирования функционирования компаний следует отнести различные проявления и связи сторон

управления между собой и с внешней средой, включая и государство, как партнера в реализации проектов. Это относится к той части системы управления компании, где возможно и проявлено так называемое взаимовлияние одного элемента системы управления на другой. К примеру, такая взаимосвязь наблюдается между организационными формами и методами управления, и материально-технической основой управления (средствами управления) [3].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам эффективного управления компаниями посвящен целый ряд научных работ: работы И. Ансоффа, Л. Фейхи, С. Бира, А. Татаркина, Ю. Лавриковой.

В частности, в работе Фейхи, Ансоффа «Новая корпоративная стратегия» (1989 г.) [7] анализируется метод адаптивного поиска выбора стратегии любой компании. Одним из отличительных черт данного метода является многоуровневый («каскадный») подход [7]. На первом уровне анализируются возможности и правила принятия решения, затем на стадиях принятия решения, проходя «определенные фильтры, решения «очищаются» [7]. Это предоставляет возможность многократно обращаться к одной и той же проблеме, с каждым последующим обращением получая более точные ожидаемые результаты. Еще одна важная характеристика метода адаптивного

поиска – это наличие обратной связи. Поскольку подход «многоуровневости» является процессом поиска оптимального решения, наиболее важная информация может быть получена на любом из его уровней и на всех стадиях этого процесса. Процедура анализа и поиска оптимального управленческого решения одинакова на всех уровнях и стадиях. Это заключается в следующем:

1. Определение конкретных целей компании в целом, и приоритетного государственного инвестиционного проекта, в частности.
2. Оценка отклонений между текущей политикой осуществления деятельности компании и целевой политикой реализации проектов и программ.
3. Определение одного или нескольких видов стратегии компании.
4. Проверка способности выбранных стратегий (стратегии) устранить выявленное отклонение от выбранной политики.

Приемлемым для компании будет считаться то направление действий, которое позволит устранить выявленное отклонение. В любом другом случае, необходимо рассмотрение и оценка новых предложений и альтернатив.

К основным характерным чертам метода адаптивного поиска относятся:

1. Многоуровневая процедура последовательного отсеивания и выбора возможностей и правил принятия конкретного решения структуры.
2. Наличие обратной связи между стадиями «каскада».
3. На каждом уровне осуществляется постепенное устранение выявленных отклонений.
4. Адаптивность целей и оценки первоначальной политики.

Ансоффом выделены условия оптимального выбора той или иной модели системы управления. Выбор обуславливается ожидаемыми характеристиками внешней по отношению к структуре среды, а также возможностью применения способности компании к процессу управления стратегическими изменениями.

Проведенный анализ условий оптимального выбора той или иной модели управления позволяет сделать ряд выводов:

1. В условиях стабильности экономики, когда изменения внешних факторов прогнозируемы и существует возможность для использования традиционных сильных сторон компании, оптимальной для применения является реакционная модель.
2. Специальное управление осуществляется в случае, если скорость изменения внешних факторов соизмерима со скоростью реакции компании.
3. Долгосрочное планирование применимо в быстро изменяющихся внешних условиях реализации проектов.
4. Стратегический менеджмент применим, если ряд внешних факторов требуют от компании развития новых способностей (к примеру, внедрение новых технологий).

В ряде работ А. Татаркина и Ю. Лавриковой освещены пути решения проблем повышения эффективности функционирования и управления компаниями на региональном уровне, в частности, с учетом специфики отраслевого

и регионального развития территорий, а также участия государства в реализации крупномасштабных проектов и программ [4].

Выявление нерешенной ранее частей общей проблемы. Несмотря на обширный перечень литературы и научных публикаций, связанных с решением проблемы повышения эффективности управления компаниями, остается нерешенным вопрос о повышении эффективности участия государства в системе управления российскими компаниями в условиях экономических санкций и других внешних вызовов.

Цель статьи. Развитие теоретических основ и разработка модели управления российскими компаниями с государственным софинансированием в условиях экономической нестабильности и внешних вызовов.

Изложение основного материала. В связи с вышеизложенным, авторами исследования сформулированы следующие гипотезы об эффективной системе управления российскими компаниями:

1. Гипотеза о двойственной природе участия государства в деятельности российских компаний. Двойственная природа государства в деятельности компаний с государственным софинансированием обусловлена тем, что государство является одновременно и участником процесса управления компанией, и ее внешним окружением, формирующим внешнюю по отношению к компании среду, в том числе и нормативно-правовое поле функционирования в рамках реализации приоритетных государственных проектов и программ [6].

2. Закономерность и требование единства организационно-методологических основ управления на всех уровнях иерархии компаний отражает взаимосвязи структурных форм и методов управления во всех подразделениях компании. Методологические основы построения и функционирования всех систем управления предприятия, принципы организации и управления и методы работы подразделений при реализации проектов должны быть идентичными и общими на всех уровнях иерархии системы управления компанией (закон Эшби) [1].

Знание данной закономерности необходимо при использовании автоматизированных систем управления. Централизованное управление предполагает общность систем управления предприятия, соединенных на различных уровнях иерархии автоматизированной системы управления. Знание данной закономерности позволяет научно обосновать структуру системы управления деятельностью компании, обеспечивать взаимодействие между органами управления на всех уровнях и во всех ее подразделениях. Следствием реализации данной закономерности может стать разработка рекомендаций и направлений, а также мероприятий по повышению эффективности управления компанией в целом в конкретных условиях, с учетом специфических особенностей отрасли и региона.

3. Закономерность совместимости технических средств управления на всех уровнях системы управления компаний. Новые технические средства сбора, обработки и систематизации достоверной информации о проекте и деятельности предприятия, условиях их реализации, состояния рынка и общего состояния политической, эко-

номической и законодательской систем в стране дают объективные условия и предпосылки для повышения эффективности управления компаниями. Это достигается только в том случае, если по мере насыщения органов управления новыми техническими возможностями соответствующим образом будет трансформироваться и системы управления подразделений предприятия, а также методы работы в ходе реализации приоритетных проектов. При этом необходимо наличие прямой и обратной связи между системой управления предприятия в целом, и его структурными подразделениями, с одной стороны, и материально-технической базой (оснащенностью информационными технологиями), – с другой.

В целях обеспечения четкой работы компании в целом, повышения эффективности управления компании должна быть строгая унификация организационных структур подразделений предприятия, как по вертикали, так и по горизонтали. Вместе с тем, проявление данной закономерности требует постоянного совершенствования системы управления, внедрения новых информационных технологий, и планомерной подготовки высококвалифицированных управляющих кадров.

Необходимость адаптации систем управления российскими компаниями к современным условиям экономической нестабильности также подтверждается и тем фактом, что проблемам развития и управления не уделено особого внимания в специальной и научной литературе. В частности, остается незаполненной ниша, посвященная экономико-математическому моделированию устойчивости функционирования и эффективности управления в компаниях с государственным софинансированием.

В этой связи в целях разработки теоретических основ для экономико-математического моделирования системы

управления компанией с участием государства, а также адаптивной модели системы управления необходимо ввести и проанализировать понятие управление компанией – это «процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, что сформулировать и достичь» [1] поставленные перед компанией цели. Иными словами, процессом управления называется процесс воздействия одной системы на другую, обеспечивающий ее устойчивое функционирование. Поэтому под управлением компанией следует понимать сознательное, целенаправленное воздействие со стороны системы управления на людей и экономические объекты (подразделения), «осуществляемое с целью направлять их действие и получить желаемый результат» [2].

Организационную систему, в соответствии с [7], определим, как «логическое соотношение уровней управления и функционирования областей, организованное таким образом, чтобы обеспечить эффективное достижение целей». Такое свойство крупных российских компаний с государственным участием, как сложность системы управления, можно изучить, используя метод так называемого «черного ящика». «Черный ящик – это очень сложная система, не поддающаяся описанию. Алгоритм его никому не известен и не может быть известен, а действия носят вероятностный характер. В одной и той же ситуации он ведет себя по-разному» [1]. «Черный ящик» дает нам ключ к овладению практическим методом управления очень сложными системами» [1], поэтому предприятие целесообразно представить в виде модели «входные факторы – объект управления – выходные факторы». Исследование данной модели заключается в определении входных параметров и выявления взаимосвязи между ними (см. рис.).

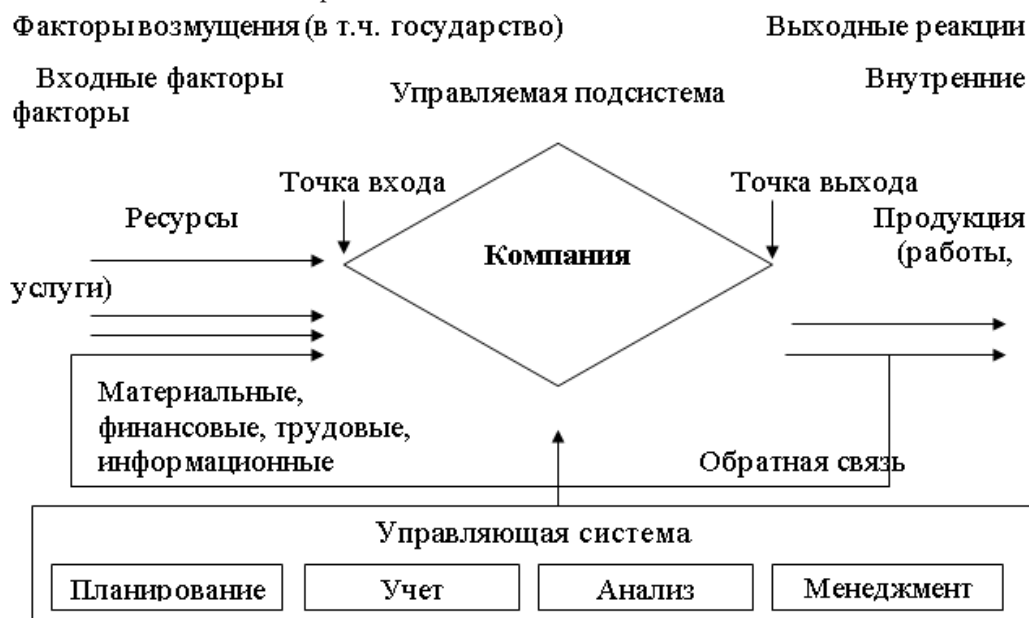


Рис. Имитационная модель системы управления компанией как симбиоза двух подсистем

Полученные Ансоффом выводы дают возможность авторам разработать основы модели управления компании в условиях экономической нестабильности и санкций, кото-

рая позволила бы снизить время реакции компании по отношению к времени изменения внешних факторов и вызовов. Такая способность дает возможность прогнозировать

динамику развития ситуации внутри компании, изменяющуюся под воздействием внешних негативных факторов. Речь идет не о создании единственной и универсальной модели управления в условиях нестабильной экономики, а об адаптации имеющихся систем управления к конкретным условиям функционирования компании.

Принципы функционирования системы управления, в соответствии с законом Эшби, должны быть адекватными сложности управляемой динамической единицы [1]. Одним из инструментов понимания закона Эшби является концепция английского ученого Стаффорда Бира, основное положение которой можно сформулировать так: «организация любой действующей части фирмы является микрокопией организации в целом» [2]. Это означает, что принципы системы управления на уровне мелкой фирмы, крупной компании или государства в целом, как «жизнеспособных единиц» должны быть аналогичными.

На основе концепции С. Бира, а также метода адаптивного поиска Ансоффа, применяемого к выбору стратегии и принятия решений, в качестве модели системы управления исследованию предлагается авторская модель управления, условно названная динамической. Ее основная функция заключается в анализе динамики внешнего окружения, в немедленной и динамичной реакции на изменение внешних негативных факторов, а также в постоянном проявлении новых способностей предприятия в условиях нестабильной экономики.

Динамическая модель дает возможность понять «природу факторов, в силу которых система переходит из одного состояния в другое, а это относится к закону Эшби. Как выясняется, организации для того и существуют, чтобы выполнять этот закон» [1].

При помощи динамической модели управления, использующей метод «черного ящика» [1], решается проблема сложности системы управления, критерии ее измерения и функционирования. Основным принцип динамической модели основан на положении С. Бира, и заключается в моделировании компании, как жизнеспособной системы. Однако такой подход не превращает динамическую модель системы управления в организационную схему в обычном понимании.

Предлагаемая динамическая модель представляет собой значительное обобщение функционирования жизнеспособной экономической единицы в условиях нестабильной экономики, основанной на многоуровневой иерархии управления. Данная модель базируется на методологическом факте, «согласно которому организация любой действующей части фирмы является микрокопией организации в целом» [1]. Это означает, что вся структура управления воспроизведена в рамках каждого подразделения, и что вся система должна воспроизводиться в каждом более мелком подразделении рассматриваемых подразделений. Иными словами, принципы деятельности и управления любого подразделения предприятия в целом должны быть идентичными. Данный рекурсивный характер призван сделать динамическую модель управления применимой, что подтверждается изучением опыта формирования, работы и управления отечественных и зарубежных компаний.

Динамическая модель, наряду со структурными изменениями, призвана решить проблему эффективности информационных потоков, в частности, «проблему фильтрации информации» [1], для чего в модели используются информационные технологии и средства вычислительной техники.

Динамическая модель отвечает закону Эшби, который мы можем трактовать так: в разнообразных системах должны работать и разнообразные системы управления. Использование динамической модели развивает скорость реакции компании, которая начинает превосходить скорость изменения внешних факторов. Указанная способность позволяет прогнозировать развитие ситуации и состояние внутри компании.

В рамках предлагаемой модели управления компания должна предусматривать краткосрочную и долгосрочную оценку эффективности функционирования и управления подразделений, а также эффективности инвестиционного проекта на основе разработанной системы показателей эффективности (индикаторов). Для этого необходимо решить проблему учета скрытых ресурсов компании с помощью определения трех уровней достижений результата [1]:

- фактический уровень достижений – это значения различных показателей и критериев, которые удастся «получить в настоящее время при существующих ресурсах и существующих ограничениях» [1];
- наличный уровень – это результаты, которые могли бы быть достигнуты при существующих ограничениях, если бы в компании действительно решали данную поставленную задачу [1];
- потенциальный уровень – это достижение результатов при условии развития ресурсов компании и снятии ограничений в пределах доступных средств, в том числе, и государственных [1].

На базе полученных трех вышеуказанных уровней достижений можно рассчитать три дополнительных измерителя результата [1]:

- скрытые неиспользованные возможности компании как соотношение наличного уровня достижения к потенциальному уровню;
- расчетные показатели деятельности компании как соотношение фактически достигнутых показателей к наличному уровню результатов;
- текущие результаты функционирования компании как соотношение фактического к потенциальному уровню достижений или как произведение скрытого и расчетного измерителей результатов деятельности.

Показатели потенциального и наличного уровней достижений устанавливаются произвольно с целью определения динамики изменения расчетных измерителей результата. На основании трех указанных уровней достижений возможно осуществлять планирование деятельности компании с целью повышения эффективности ее функционирования.

Выводы и предложения. Резюмируя все вышеизложенное и подводя некоторые итоги, необходимо отметить, что каждый вариант системы управления имеет как положительные, так и отрицательные характеристики. Если

рассматривать несколько вариантов системы управления с учетом внешних и внутренних факторов, то можно представить такую систему, которая объединяла бы лучшие показатели всех реальных или гипотетических систем. Такая система управления может служить эталоном, с которой будут сравниваться все остальные системы управления компанией, а наивысшая эффективность эталонной системы управления компанией – это максимальное влияние системы управления на достижение поставленных стратегических целей и задач функционирования предприятия при реализации инвестиционных проектов при прочих равных условиях или на степень использования потенциальных возможностей интеграции государства и частного бизнеса с учетом внешних и внутренних факторов [3].

Список использованной литературы

1. Бир С. Мозг фирмы: Пер с англ. М., 1993. 416 с.
2. Большой экономический словарь. Менеджмент. Управленческий учет.
- Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азри-
лияна. – 5-е изд. доп и перераб. – М.: Институт новой эконо-
мики, 2002. – с. 469.

3. Городнова Н.В. Интеграция государства и частного бизнеса: развитие социально ориентированной экономики // Финансы и кредит. 2012. № 6 (486).

4. Татаркин А.И., Лаврикова Ю.Г. Кластерная политика регионов в пространственном обустройстве Российской Федерации. Современные производительные силы. 2015. № 2. С. 111-126.

5. Шаблова Е.Г., Городнова Н.В., Березин А.Э. Перспективы развития государственно-частных партнерств в Российской Федерации. Научные труды SWorld. 2015. Т. 9. № 4 (41).

6. Шаблова Е.Г., Городнова Н.В., Березин А.Э. Энергосервисные договоры: российская практика. Электротехника. Электротехнология. Энергетика. Сборник научных трудов VII международной научной конференции молодых ученых. Новосибирский государственный технический университет; Межвузовский центр содействия научной и инновационной деятельности студентов и молодых ученых Новосибирской области. Новосибирск. 2015.

7. Fahey, L., & Ansoff, I. (1989). The New Corporate Strategy. The Academy of Management Review, 459-460.

УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Гуреева Марина Алексеевна,

Российский Новый Университет,

Кандидат Технические Наук, Кафедра Экономики

ACCOUNTING FOR INTELLECTUAL PROPERTY IN THE ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE COMPANY

Gureeva Marina Alekseevna, Russian New University, Candidate Of Technical Sciences, Department Of Economics

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы учета и оценки интеллектуальной собственности при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в частности, авиационной отрасли. Разработан метод оценки, учитывающий специфику создания объектов интеллектуальной собственности, посредством расчета коэффициентов.

ABSTRACT

Examines matters relating to intellectual property valuation and accounting analysis of financial-economic activity of enterprises, in particular, the aviation industry. A method of evaluation, taking into account the specifics of creating intellectual property by calculating the coefficients.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, анализ финансово-хозяйственной деятельности, нематериальный актив, оценка.

Key words: intellectual property, analysis of financial and economical activity, intangible asset, the score..

В настоящее время в условиях экономических санкций главной целью государственной политики в наукоемких отраслях является осуществление целенаправленного реформирования, создание условий для обеспечения устойчивого развития, производства конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках высокотехнологичной продукции. В сложившейся ситуации резко возрастает значимость анализа финансово-хозяйственной деятельности (АФХД), который позволяет определить истинное имущественное и финансовое положение организации, перспективы развития и выработки стратегии предприятия. Успешность деятельности фирмы во многом зависит от ее инновационного уровня и изобретательской актив-

ности: в современной экономике роль нематериальных активов предприятий и фирм с каждым годом повышается. Интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность, как его часть, становятся активами предприятия и активно участвуют в его финансово-хозяйственной деятельности.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности позволяет определить устойчивость и динамичность экономического роста предприятия, эффективность использования экономического потенциала, репутацию и положение предприятия среди конкурентов на рынке, перспективы развития с учетом возможных рисков и финансовых затруднений, социальную значимость пред-

приятия, а также его рейтинг среди других предприятий. Таким образом АФХД предприятия является важным инструментом принятия решений на микроэкономическом уровне, т.е. на уровне субъектов хозяйствования.

АФХД проводится не только на основании стоимостных данных бухгалтерского учета, но и данных оперативного и статистического учета в различных единицах измерения. В перечень разделов финансово-экономического анализа входят:

- анализ платежеспособности и ликвидности;
- анализ прибыли и рентабельности;
- анализ кредитоспособности заемщика;
- факторный анализ прибыли, себестоимости и т.д.;
- анализ структуры и динамики затрат предприятия и себестоимости услуг;
- анализ структуры активов и степени их использования [1].

Интеллектуальная собственность, учтенная в форме нематериальных активов (НМА) рассматривается в анализе структуры активов и степени их использования. Он является частью анализа имущественного положения фирмы, в результате которого прослеживается структура и динамика состояния активов предприятия в анализируемом периоде.

Активы фирмы можно разделить по функционированию признакам на имеющие материально-вещественную форму – материальные активы и нематериальные – не имеющие материально-вещественной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности и приносящие прибыль. Также выделяют финансовые активы.

К нематериальным активам относятся: (произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин, изобретения, полезные модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация) [2].

Для авиационной промышленности (АП) в условиях высокого бюджетного финансирования (около 75 %), вопросы, связанные с получением конкурентных преимуществ, выходят на первый план, особенно в условиях акционирования организаций отрасли и создания госкорпорации «Объединенная авиационная корпорация (ОАК)».

Авиационная отрасль России является одной из базовых в экономике страны и характеризуется наукоемкими и высокотехнологичными производствами, продукцией и услугами. Исторически она обладает огромным инновационным потенциалом, раскрытие и развитие которого должным образом может оказать существенное влияние на развитие экономики России в целом.

Учитывая высокую наукоемкость предприятий АП имеется огромное количество интеллектуальной собственности, управление которой является одной из возможностей получения дополнительных коммерческих выгод.

Интеллектуальная собственность (ИС) является нематериальным активом фирмы, и в ряде случаев может существенно влиять на ее финансовые показатели, входя в уставной капитал, давая амортизационные отчисления и

прибыль как от продажи ее третьим лицам (другим фирмам), так и от заключения лицензионных договоров или же использования в собственном производстве с целью усовершенствования и удорожания выпускаемых товаров и оказываемых услуг. Стоит отметить, что наличие ИС является плюсом при формировании положительной деловой репутации и позволяет принимать участие в конкурсах на выполнение государственных и частных заказов.

Однако неоцененная ИС не может быть предметом сделок, она не капитализируема (капитализация – это процесс превращения ИС в нематериальные активы) и ее использование не может уменьшить стоимость вновь создаваемых разработок.

Капитализация ИС, заключается в отражении на балансе оптимального объема НМА по адекватной текущей стоимости. Стоит отметить, что неотражение активов и/или занижение их стоимости может привести к штрафу, выявление несоответствия между обладанием организацией ИС и ее постановкой на баланс происходит при проведении инвентаризации. В АП не отлажен механизм своевременного учета ИС в качестве НМА и постановки ее на баланс, что объясняется отсутствием соответствующих нормативных документов, описывающих порядок и методы оценки ИС с учетом специфики отрасли.

Методика оценки не может быть единой. Она должна определять лишь общую концепцию, на базе которой следует разрабатывать целевые подходы к установлению стоимости конкретного объекта.

Недавно утвержден Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» (ФСО № 11) приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 22.06.2015 № 385. Этот стандарт разработан с учетом международного опыта оценки и федеральных стандартов оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)» и определяет требования к проведению оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности [4].

Помимо утвержденного стандарта в процессе оценки ИС можно руководствоваться ресурсом www.finans.ru, на котором размещены стандарты серии «Интеллектуальная собственность и инновации» [5].

Сложность оценки ИС сопряжена, в первую очередь, с трудностями количественного определения результатов коммерческого использования данного объекта, находящегося на той или иной стадии разработки, промышленного освоения или использования, в силу влияния многих, часто разнонаправленных по своему воздействию факторов. На практике, из 100 охраняемых объектов патентного и авторского права лишь 10 позволяют возмездно возместить затраты на их разработку и только 2-3 при их коммерческом использовании действительно оказываются ценными и приносят высокие прибыли. Остальные охраняемые объекты промышленной собственности – убыточные [6].

Экономическое понятие стоимости ИС выражает ту выгоду, которую имеет правообладатель данной ИС на момент ее оценки. В зависимости от вида стоимость может

сильно отличаться. Для практической оценки стоимости ИС применимы затратный, доходный и рыночный подходы, обычно используемые в оценке других видов активов [7]. Но только применение этих методов вкуче позволяет оценить объект всесторонне и получить адекватное значение его стоимости. Отметим, что в АП при постановке на баланс в качестве НМА стоимость ИС рассчитывают в основном затратным методом, причем учитывая только оплату труда сотрудников патентного отдела (если такой имеется) и пошлины, уплачиваемые при подаче заявок на государственную регистрацию ИС.

Формирование политики в отношении использования выявленных интеллектуальных ресурсов является коммерчески выгодным направлением для инновационных предприятий, ведущим к повышению эффективности использования НМА. Для формирования данного рода политики необходимо регулярно проводить анализ фондоотдачи и доходности, ликвидности нематериальных активов, динамики и объема НМА, их состояния и структуры по видам, срокам полезного использования, по степени правовой защищенности.

Информационной базой для анализа НМА служат формы бухгалтерской отчетности предприятия: форма № 1 «Бухгалтерский баланс» [8], № 2 «Отчет о прибылях и убытках» [9], № 3 «Отчет об изменениях капитала» [10], № 4 «Отчет о движении денежных средств» [11] и форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» [12].

Анализ НМА начинается с оценки их динамики в разрезе классификационных групп, так как они неоднородны по своему составу, характеру использования в процессе производства, по степени влияния на финансовые результаты и результаты хозяйственной деятельности.

Оценка и анализ НМА осуществляется по ряду категорий, таких как вид, степень ликвидности и риска вложений капитала в НМА, направление выбытия, степень престижности, источники поступлений, сроки полезного использования и степень использования в производстве и реализации продукции. Для формирования картины создания, приобретения и использования ИС анализируется структура и динамика НМА.

Отметим, что НМА при оценке ликвидности имущества предприятия принято относить к низко ликвидным, так как реализовать их намного труднее, чем основные средства и оборотные активы. Однако создание ИС и ее своевременный учет в виде НМА является долгосрочными инвестициями, способными приносить прибыль в течение срока своего полезного использования. НМА числятся на балансе предприятия до тех пор, пока они приносят доход. В течение расчетного срока действия НМА их необходимо амортизировать. Затраты в НМА окупаются за счет дополнительной выручки, которую получает предприятие в результате их применения в своей хозяйственной деятельности. Стоимость НМА включает расходы по их приобретению и доведению до состояния, когда они могут быть использованы с выгодой для предприятия.

По мнению автора, при анализе НМА заслуживает внимания подход А.Р. Кропа, разработавшего метод «плавающих коэффициентов», сделавшего допущение о том,

что результаты оценки разными методами могут быть приняты за одинаковые, что позволило ему получить следующие выражения для ряда величин, ранее определявшихся экспертно [13]:

$$K_{др} = (\Pi_{p1} - \Pi_{p0}) / \Pi_{p0} \cdot K_{нов} = (T - T_{исп}) / T;$$

$$K_{сложн} = [3(\Pi_{p1} - 3) / \Pi_{p1}] \times [(100 + P) / 100] \times r \times A \times [T / (T - T_{исп})]^2,$$

где $K_{др}$ – коэффициент достижения результата; $K_{нов}$ – коэффициент новизны; $K_{сложн}$ – коэффициент сложности решенной задачи; Π_{p0} – прибыль полученная до использования оцениваемого ИС; Π_{p1} – прибыль, полученная в результате реализации продукции, которая создается с использованием данного ИС; T – формальный срок патента (максимально возможный срок использования ИС и пр.); $T_{исп}$ – фактический срок использования ИС; 3 – суммарные затраты на разработку ИС; P – рентабельность; A – роялти; r – коэффициент распределения вероятности рисков от уровня внедрения лицензионной технологии.

Стоимость ИС в работе Р.А. Кропа «Модель и алгоритм оценки объекта интеллектуальной собственности методом «плавающих коэффициентов»» будет [14]:

$$C = \Pi РД_{сум} \cdot K_{др} \cdot K_{нов} \cdot K_{сложн} \quad (1)$$

где $\Pi РД_{сум}$ – суммарный дисконтированный поток прибыли при использовании ОИС.

Оценку ИС предлагается проводить по аналогии с описанной выше. Однако, добавив в формулу (1) коэффициент $K_{сп_ниокр}$, учитывающий вовлеченность ИС в другие разработки ($K_{уч}$) и перспективность направления в целом ($K_{пв}$), а также создание ИС при выполнении бюджетных ($K_{бр}$) или инициативных НИОКР ($K_{ир}$). Необходим учет стоимостей, рассчитанных по разным методам. В стоимость необходимо включать затраты на ведение учета ИС и размещение информации о ней на площадках в сети Интернет. Помимо потока предполагаемой прибыли необходимо учесть экономию средств на использование созданной интеллектуальной собственности в качестве основы для будущих разработок, поскольку в применение созданных новаций в последующих разработках удешевляет их с одной стороны, а с другой стороны позволяет учесть часть будущей прибыли от следующей разработки в цене предыдущей (затраты на последующие разработки будут меньше и их стоимость, рассчитанная затратным методом, тоже уменьшится).

Автор предлагает в формулу (1) ввести коэффициент, учитывающий специфику создания ОИС, являющийся функциональной зависимостью:

$$K_{сп_ниокр} = f(K_{уч}, K_{пв}, K_{ир}, K_{бр}) \quad (2)$$

Тогда в формулу (1) поставив (2) расчет стоимости можно провести по следующей формуле:

$$C^* = \Pi РД_{сум} \cdot K_{др} \cdot K_{нов} \cdot K_{сложн} \cdot K_{сп_ниокр} \quad (3)$$

С развитием рыночной экономики НМА приобрели большое значение, в частности для организаций высокотехнологичных отраслей промышленности. АП не является исключением. Но отсутствие единых адаптированных под отрасль методик оценки затрудняет использование этого актива. Неоцененная ИС не может быть капитализирована.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что НМА являются фактором повышения эффективности

деятельности организаций, с их помощью возможно получение дополнительного дохода, который в будущем может помочь увеличить прибыль организации.

Важен не только учет и оценка НМА, но и проведение полноценного АФХД организаций, поскольку именно он может дать объективную картину ее состояния. Проведя анализ платежеспособности и ликвидности, прибыли и рентабельности, кредитоспособности, структуры и динамики затрат и себестоимости продукции, структуры активов и степени их использования, воспользовавшись факторным анализом можно получить не только разъяснения нынешнего положения, но и выявить перспективные направления, источники роста. Для предприятий АП ими является ИС, роль и значение которой пока недооценены в формировании нового облика отрасли и выхода организаций на этап устойчивого развития и создания конкурентной не только на региональном, но и на мировом рынке действительно инновационной продукции.

Ссылки:

1. Финансовый менеджмент: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 464 с.
2. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975)
3. Муракаев И.М., Бочкарев К.М. Обеспечение координации инновационно-технологического развития ракетно-космической и авиационной промышленности со стороны государства как фактор экономического прогресса российской экономики. / XIII Международная научная конференция «Модернизация России: ключевые проблемы и решения», 20-21 декабря 2012 года. Москва/. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/document/76131/76167/preview>
4. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22.06.2015 № 385 206 утверждения Федерального стандарта оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.referent.ru/1/254598>.
5. Зорина Ю.Г., Павлов В.Ю., Парвулюсов Ю.Ю., Фокин Г.В. Интеллектуальные активы: закрепление прав на интеллектуальную собственность <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=5936>
6. Оценка объекта интеллектуальной собственности на примере оценки рыночной стоимости изобретения. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.macro-econom.ru/econom-3544-5.html>
7. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Козырев А.Н., Макаров В.Л. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
8. Бухгалтерский баланс (форма 1) (ОКУД 0710001) утвержден Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012)) [Электронный ресурс]. -Режим доступа: Консультант Плюс
9. Отчет о прибылях и убытках (форма 2, ОКУД 0710002) - отчет о финансовых результатах утверждена Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012)) [Электронный ресурс]. -Режим доступа: Консультант Плюс
10. Отчет об изменениях капитала (форма 3) (ОКУД 0710003) утверждена Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012)) [Электронный ресурс]. -Режим доступа: Консультант Плюс
11. Отчет о движении денежных средств (форма 4) (ОКУД 0710004) утвержден Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012)) [Электронный ресурс]. -Режим доступа: Консультант Плюс
12. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. N 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций») [Электронный ресурс]. -Режим доступа: Консультант Плюс
13. Кроп Р.А. Управление инновационным потенциалом в сфере интеллектуальной собственности // Креативная экономика. – 2010. – №6 (42). – с. 36-40. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/3602/>
14. Кроп Р.А. Модель и алгоритм оценки объекта интеллектуальной собственности методом “плавающих коэффициентов”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/06/17/1267350886/41.pdf> (дата обращения 20.02.2016).

ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДУ АКТИВНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Давиденко Д.О.,

аспірант кафедри управління фінансовими послугами
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

DETERMINATION OF ACTIVE FINANCIAL INSTITUTIONS OF PROVIDING FINANCIAL SERVICES AT THE MARKET OF RESIDENTIAL PROPERTIES

Davidenko D.A. Postgraduate of Department of Financial Services Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

АНОТАЦІЯ

Вибір надійного та перспективного партнера в процесі фінансування житлової нерухомості потребує попередньої класифікації, яка дозволить з багатооб'єктної вибірки фінансових установ обрати вузьку спеціалізовану групу майбутніх співінвесторів. Дослідження спрямоване на визначення результативності діяльності через класифікацію та ранжування масиву об'єктів, в тому числі складової – інвестиції в житло. У результаті використання запропонованих методів виділено три кластери: активні інвестори нерухомості, інвестори з маленьким потенціалом, інвестори широкого спектру фінансування. Серед яких потенційними для особи, яка приймає рішення є друга група, в яку увійшла 31 фінансова установа.

ABSTRACT

Choosing a reliable and promising partner in the financing of residential properties require pre-classification, which will allow a multi-site sampling of financial institutions select specialized group of future investors. The study aims to determine the effectiveness of activities through the classification and ranking of an array of objects, including part - residential investment. As a result of the proposed methods revealed three clusters: active real estate investors, small investors with potential investors a wide range of financing. These include the potential for decision-makers is the second group, which included 31 financial institutions.

Ключові слова: кластерний аналіз, кластери-фінансові установи, інвестори нерухомості, критерії якості кластеризації, потенційний партнер.

Keywords: cluster analysis, clusters - financial institutions, real estate investors, clustering criteria of quality, potential partner.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринку житлової нерухомості для прийняття ефективних управлінських рішень інвестором щодо його фінансування необхідно постійно виконувати пошук оптимального взаємозв'язку між масштабністю, рейтингом фінансової установи, яка здійснює обслуговування та її фінансовим результатом, який є основним показником успішної діяльності організації. Результативність використання ресурсів вкладених в житло, обсяг активів фінансової установи та чистий прибуток є основними показниками стабільності, активності організацій-учасників ринку житлової нерухомості.

У Державний реєстр фінансових установ, станом на 01 лютого 2016 року, Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг включено 1241 юридична особа [1]. Згідно Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [2], це юридичні особи, що мають право здійснювати діяльність з фінансування на ринку житлової нерухомості, серед яких компанії з управління активами, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, фонди фінансування будівництва та фонди операцій з нерухомістю. Наявний реєстр не є однорідним, що ототожнює установи, які фінансують в усі фінансові інструменти та установи з цільовими або специфічними напрямками фінансування. Головною проблемою на ринку нерухомості залишається змішаність установ, які фінансують житло з всіма іншими установами в реєстрі, а також їх незгрупованість за критерієм результативності діяльності, що значно ускладнює інвестору вибір майбутнього бізнес партнера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання групування економічних об'єктів за встановленими критеріями є предметом досліджень багатьох вчених. Окремі аспекти процесу кластеризації в цілому розглянули у своїх працях такі науковці, як: Єгоршин О.О. [3], Боровиков В.П. [4] та ін. Однак залишаються невизначеними апріорні групи, за якими здійснюється розподіл фінансових установ та перелік кластерів, які об'єднуються за критеріями результативності діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення результативності діяльності фінансових установ через процес кластеризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для полегшення вибору інвестором надійного потенційного партнера в процесі фінансування житла проведено ранжування фінансових установ. В економічній науці існує багато методів багатомірного статистичного аналізу (БСА), які вирішують поставлене завдання, один з яких – кластерний аналіз, який є сукупністю методів, що дозволяють класифікувати багатомірні спостереження, кожне з яких описується переліком вихідних змінних [5]. Цей аналіз приводить до розбивки фінансових установ на кластери з урахуванням усіх групувальних ознак одночасно. Кластерний аналіз, за оцінкою науковців, має велике значення в проведенні аналітичних досліджень завдяки можливості перетворити великий обсяг різнобічної інформації в упорядкований, компактний вигляд. Це сприяє підвищенню рівня наочності, зрозумілості та сприйняття результатів аналізу, а також створює підґрунтя для прогнозування [6].

Отже, такий аналіз дозволяє згрупувати головних учасників ринку нерухомості за результатами їх діяльності.

Процедура проходить в декілька етапів:

- збір вихідних даних;
- нормалізація;
- технічні розрахунки (в т.ч. визначення апіорних груп, кластерів);
- перевірка отриманих результатів.

На етапі збору вихідних даних сформовано матрицю з 624 юридичних осіб, серед яких 526 компаній з управління активами (КУА) та інститутів спільного інвестування (ІСІ), 63 недержавних пенсійних фондів (НПФ), 35 фондів фінансування будівництва (ФФС) та фондів операцій

з нерухомістю (ФОН). Серед зареєстрованих 1241 ліцензій фінансових установ, 617 організацій було виключено з дослідження з трьох причин: вони знаходяться на стадії ліквідації через банкрутство (їх ліцензія досі не анульована), вони розташовані на тимчасово окупованій території України та не надають звітність до органів влади або розташовані в анексованому Криму та висвітлюють звітність не в національній валюті, вони припинили діяльність з інших причин (звітність має нульові результати). Сформований фрагмент матриці вихідних даних за визначеними показниками наведено в табл.1.

Таблиця 1

Фрагмент матриці фінансових установ

Фінансова установа	Грошові кошти в нерухомості, тис.грн.	Обсяг активів, тис.грн.	Чистий фінансовий результат, тис.грн.
ДСФУ «ДФ сприяння молодіжному житловому будівництву»	17897	217464	1184
ПАТ «ФК «СТС-інвест»»	613	149928	0
ТОВ «Вінінвестбуд»	10694	16722	21313
ТОВ «Фінансова компанія «Перший управитель будівництва»	981	23065	416
ТОВ «Фінансова компанія «Толока»»	10011	26991	100
ТОВ "КУА "ВАЛПРИМ"	19231	17587	8177
ТОВ "КУА "КАПІТАЛ ГРУП"	1371	31925	27

Як видно з табл.1, фінансові установи є неоднорідними, тому доцільним є використання кластерного аналізу.

На етапі нормалізації вихідних даних використано сучасну кластерну процедуру класифікації в пакеті аналізу

даних STATISTICA 10.0. У цьому програмному продукті процес нормалізації є автоматизованим та дозволяє стандартизувати дані для подальшого їх дослідження. Результати нормалізації представлені в табл.2.

Таблиця 2

Фрагмент стандартизованих даних для кластерного аналізу

Фінансова установа	Стандартизовані дані за показниками		
	грошові кошти в нерухомості, тис.грн.	обсяг активів, тис.грн.	чистий фінансовий результат, тис.грн.
ТОВ "АЗОВО ЧОРНО-МОРСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА КОМПАНІЯ"	-0,106288247	0,365730764	-0,0945180352
ТОВ "КУА "Форвард"	-0,106288247	-0,185241931	-0,0945180352
ТОВ "КУА "Всесвіт"	-0,106288247	-0,149927203	-0,0896094892
ТОВ "ФК ГАМБИТ"	-0,106288247	15,3922496	7,55826676
ТОВ Інвестиційна Компанія "БІЗНЕС-ІНВЕСТ"	-0,106288247	9,70006078	0,112725941
ТОВ "Дніпропетровський Розрахунково-Вексельний Центр"	-0,106288247	-0,175918106	-0,0938980083
ТОВ "КУА "Ай К"ю Технолоджі"	-0,106288247	-0,148985913	-0,0223882444

Як видно з табл.2 всі дані урівнюються відносно один одного та приймають вигляд векторів, що дозволяє усунути вплив абсолютного значення ознаки та ступеня його

варіації в сукупності на процедуру кластеризації.

Технічні розрахунки мають власний алгоритм, який складається з трьох основних етапів: допоміжний етап –

визначення груп для кластеризації; деревовидна кластеризація; кластеризація методом К-середніх.

Апріорно визначено три групи кластеризації (кластери): активні інвестори нерухомості, інвестори з невеликим потенціалом, інвестори широкого спектру фінансування.

До групи активних інвесторів нерухомості належать установи, які мають суттєві грошові вклади в житло та володіють достатнім обсягом активів, щоб отримувати прибуток від власної діяльності. Установи-інвестори з невеликим потенціалом здійснюють діяльність з фінансування, яка може бути пов'язана з житлом але, загалом, не приносить чистого прибутку. Остання група фінансує в акції підприємств, фонди, облігації різних типів, але не

фінансує житлову нерухомість, що не впливає на її успішність, яка виражена наявним прибутком.

Основою деревовидної кластеризації є розрахунки матриць відстаней та подібностей. Відшукується пара найближчих кластерів за обраним алгоритмом, ці два кластери поєднуються, процедура повторюється до тих пір, поки всі об'єкти не будуть об'єднані в один кластер [7]. Для визначення міри подібності обрано метод Уорда, а для розрахунку відстаней застосовано Евклідову (як одну з самих оптимальних). STATISTICA 10.0 спрощує кластеризацію та дозволяє експериментально випробувати різні методи та алгоритми. Результати деревовидної кластеризації представлені на гістограмі (рис.1).

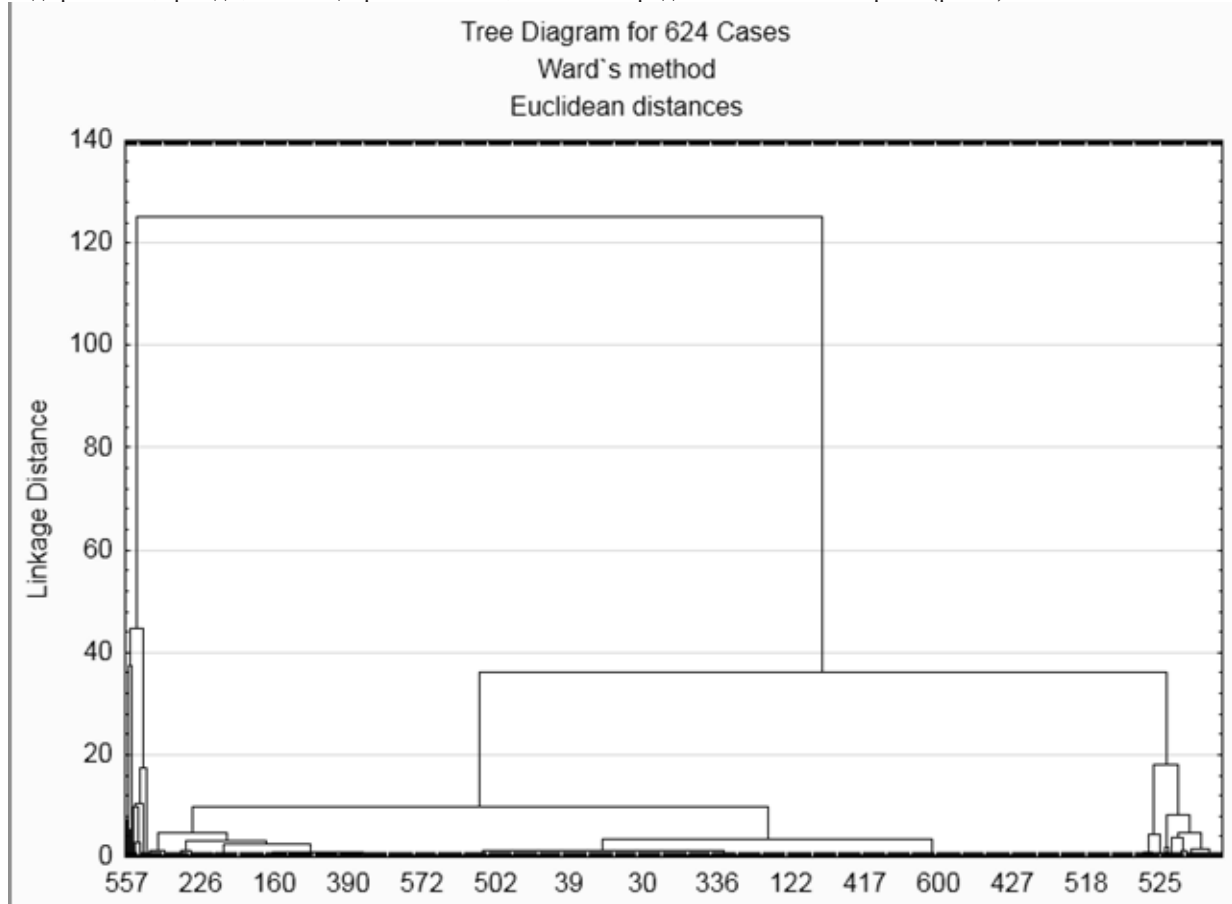


Рис.1. Результати деревовидної кластеризації

Гістограма, подана на рис.1., не дає чіткої відповіді щодо кількості кластерів. Дерево дає можливість виділити як три, так і чотири групи фінансових установ. Для перевірки гіпотези необхідно провести групування за методом к-середніх. Цей метод є ітеративним, процедура зводиться до вибору числа кластерів, на які розбита сукупність, визначення первинної розробки об'єктів і центрів ваги кластерів. Відповідно до обраних мір подібності визначається склад кожного кластера, після повного перегляду

всіх об'єктів і розподілу їх по кластерах здійснюється перерахування центрів ваги кластерів [8, 9]. Процедура повторюється доти, поки наступна ітерація не дасть такий же склад кластерів, що й попередня [10].

За методом к-середніх отримано результати як для трьох, так і для чотирьох кластерів. Щоб обрати остаточні групи оцінено якість кластеризації за трьома критеріями (табл.3).

Таблиця 3

Оцінка якості кластеризації

Критерій	Три кластери	Чотири кластери
Сума квадратів відстаней до центрів	4,303	15,27
Сума внутрішньокласових відстаней	204272,98	791732,76

Сумарна внутрішньогрупова дисперсія	11,38	10,5
-------------------------------------	-------	------

Як видно з табл.3 два з трьох критеріїв підтверджують гіпотезу про існування 3 кластерів, бо чим менші значення сум, тим щільніше об'єкти об'єднані в групи. Останній критерій має невелику розбіжність, тому приймаємо гіпотезу про існування саме трьох кластерів.

Отже, за результатами двох методів кластеризації сукупність фінансових установ об'єднана в наступні групи:

інвестори широкого спектру фінансування – 5 компаній з управління активами (КУА) та інститутів спільного інвестування (ІСІ);

активні інвестори нерухомості – 31 КУА, ФФС та ФОН;

інвестори з невеликим потенціалом – всі інші фінансові установи з розподілу.

Висновки. Підводячи підсумки кластерного аналізу, можна стверджувати, що отримані групи об'єднані як такі, що мають найменші відстані та як найбільш близькі. Таким чином, для подальшого партнерства інвестору варто звернути увагу на кластер під назвою «активні інвестори нерухомості». Фінансові установи, які потрапили в цей кластер мають суттєві грошові інвестиції в житлову нерухомість та володіють достатнім обсягом активів, щоб отримувати високий прибуток від власної діяльності. Встановлення складу кластера «активні інвестори нерухомості» значно спрощує процедуру вибору надійного потенційного партнера серед великого переліку зареєстрованих фінансових установ. Щодо перспектив подальшого дослідження у цьому напрямі необхідно детально дослідити склад другого кластера, а саме звернути увагу на однорідність діяльності фінансових установ. За результатами проведеної класифікації до другого кластера потрапили установи, які займаються виключною діяльністю на ринку житлової нерухомості (ФФС та ФОН) та компанії, стратегічною метою яких є надання фінансових послуг на ринку житлової нерухомості. Необхідно визначити специфічні особливості цих фінансових установ у кластері та сформувати загальне бачення потенційно надійного інвестора на ринку жит-

лової нерухомості.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/derzhavnyi-reestr.html>
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України № 123-19 від 01.01.2016// Відомості Верховної Ради. – 2016. - № 10.
3. Егоршин А. А. Многомерные методы статистического анализа / А. А. Егоршин. - М.: Статистика, 2013. - 270 с.
4. Боровиков В. П. Популярное введение в современный анализ данных в системе STATISTICA / В. П. Боровиков. - СПб.: Питер, 2013. - 688 с.
5. Пістунов І. М. Кластерний аналіз в економіці: Навч. посібник / І. М. Пістунов, О. П. Антонюк, І. Ю. Турчанінова. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008. – 84 с.
6. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/11800912/ekonomika/klasterniy_analiz
7. Пакет статистической обработки. Кластерный анализ при большом количестве наблюдений [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sati.archaeology.nsc.ru/stat/methods_info.php.
8. Метод пошуку згущень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oplib.ru/random/view/469655>
9. Кропивко М. Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління / М. Ф. Кропивко // Економіка. – 2010. – № 11. – С. 3–9.
10. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : наук. вид. / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2010. – 848 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ С 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА

Еремина Н.В.

*Ст. преподаватель кафедры теории бухгалтерского учета,
Кубанский Государственный Аграрный Университет, Россия, г. Краснодар*

Тихонова Л.А.

Студентка второго курса факультета налоги и налогообложение, Кубанский Государственный Аграрный Университет, Россия, г. Краснодар

Беспалова В.В.

Студентка второго курса факультета налоги и налогообложение, Кубанский Государственный Аграрный Университет, Россия, г. Краснодар

ACTUAL CHANGES IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING SINCE JANUARY 1, 2016

Eremina N.V. Senior lecturer of the Department of accounting theory, Kuban State Agrarian University, Russia, Krasnodar

Tikhonova L.A. A second-year student of the faculty of taxes and taxation, Ku-ban State Agrarian University, Russia, Krasnodar

Bespalova V.V. Senior lecturer of the Department of accounting theory, Kuban State Agrarian University, Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются изменения законодательства, в области бухгалтерского и налогового учета, вступившие в силу с 1 января 2016 году.

ABSTRACT

In article is considered changes of the legislation, in the field of accounting and tax accounting, come into force since January 1, 2016.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, налоговая политика.

Keywords: accounting, tax accounting, tax policy.

Как правило, каждый год в ведении бухгалтерского и налогового учета вводятся важные требования и поправки, которые необходимо учитывать в работе каждому бухгалтеру. И 2016 год не является исключением. С января 2016 года будет целый ряд изменений в бухгалтерском и налоговом учете, которые обозначены ниже.

Во-первых, с 1 января 2016 года компании на УСН и ЕСХН включают в доходы выручку без НДС. Речь идет о ситуациях, когда налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы, добровольно выставляют покупателям счета-фактуры с НДС. Его сумму не надо учитывать ни в доходах, ни в расходах. Ранее компания, которая выставила счет фактуру с НДС, должна была включить этот налог в доходы. Но не имела права учесть ее в расходах после уплаты в бюджет.

Во – вторых, появилась возможность понижения налоговых ставок при УСН или ЕНВД.

С 2016 года регионы получили право снижать ставки по упрощенке. Регионы вправе снизить ставку по упрощенке с объектом «доходы» до 1 процента. А власти в Крыму вправе предусмотреть на 2016 год ставку в размере 0 процентов. Для упрощенки с объектом «доходы минус расходы» ставку регионы могли снижать и раньше (от 5 до 15 процентов).

Ставку по ЕНВД власти теперь также могут снижать до 7,5 процента (вместо 15 процентов).

Вместе с тем необходимо отметить, что К1 (коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации в предшествующем периоде, и необходимый для расчета налоговой базы по единому налогу на вмененный доход) оставили на прежнем уровне — 1,798, хотя изначально в Минэкономразвития про-индексировали К1 для расчета

ЕНВД до 2,083.

В-третьих, с 2016 года помимо справок 2-НДФЛ компаниям понадобится ежеквартально отчитываться по форме 6-НДФЛ. В этот расчет надо будет включать данные об удержанном налоге по всем работникам. Приказ ФНС с новой формой прошел регистрацию в Минюсте (приказ от 14 октября 2015 г. № ММВ-7-11/450).

За опоздание с новым расчетом инспекторы вправе взыскать штраф в размере 1000 руб. за каждый полный или неполный месяц просрочки. Кроме того, если опоздание превысило 10 дней, то ИФНС заблокирует счета организации.

Кроме того, чиновники уточнили срок подачи в ИФНС данных о не-возможности удержать НДФЛ. Крайний срок – 1 марта года, следующего за налоговым периодом (новая редакция п. 5 ст. 226 НК РФ).

О неударжанном НДФЛ надо отчитываться по форме 2-НДФЛ. При-чем работники налоговых органов требуют, чтобы о неударжанном налоге компании отчитывались дважды. Сначала не позднее 1 марта. А затем еще раз вместе с 2-НДФЛ по ударжанному налогу – не позднее 1 апреля.

Форма 2-НДФЛ за 2015 год тоже новая (приказ ФНС России от 30 октября 2015 г. № ММВ-7-11/485@). Причем с 1 января 2016 года справки 2-НДФЛ и расчет 6-НДФЛ можно сдавать на бумаге, если численность работников не превышает 25 человек. Раньше лимит по 2-НДФЛ составлял 10 человек.

Следующим изменением является уточнение сроков получения доходов, облагаемых НДФЛ. Например, доход по командировочным расходам – последний день месяца, в котором утвердили авансовый отчет. Доход сотрудника, который увольняется, считается полученным в последний рабочий день (новая редакция ст. 223 НК РФ). Перечис-

лять налог с больничных и отпускных надо не позднее последнего числа месяца, в котором компания выплатила эти суммы сотрудникам. Раньше НДФЛ с больничных и отпускных перечисляли не позже дня, следующего за днем выплаты дохода.

В-пятых, увеличен предельный доход, при котором работники вправе рассчитывать на стандартные вычеты по НДФЛ (Федеральный закон от 23 ноября 2015 г. № 317-ФЗ). Вместо 280 000 руб. лимит составит 350 000 руб. Повысились размеры вычетов, если ребенок является инвалидом. Вычет в этом случае равен 6000 руб. (для опекунов, приемных родителей) или 12 000 руб. (для родителей).

В-шестых, увеличилась минимальная стоимость основных средств при расчете налога на прибыль. Лимит вырос с 40 000 руб. до 100 000 руб. (новая редакция п. 1 ст. 256 НК РФ). Теперь имущество до 100 000 руб. списывают на расходы сразу. Но образуются разницы между данными бухгалтерского и налогового учета по ПБУ 18/02.

Вместе с тем важно отметить, что вырос лимит выручки, при котором компания вправе не платить ежемесячные авансы по налогу на прибыль. С 2016 года отказаться от ежемесячных авансов могут организации, у которых выручка за последние четыре квартала не превысила в среднем за каждый квартал 15 млн руб. Раньше лимит составлял 10 млн руб. (п. 3 ст. 286 НК РФ).

В-седьмых, выросли лимиты по взносам в ПФР и ФСС. Страховые взносы в ФСС по тарифу 2,9 процента в 2016 году надо платить с заработка в пределах 718 000 руб. Взносами в Пенсионный фонд по тарифу 22 процента облагаются выплаты в пределах 796 000 руб. Все, что начислено в течение года сверх этой предельной величины, подпадает под тариф 10 процентов. Лимита для медицинских взносов нет.

Следующее изменение связано с увеличением МРОТ до 6204 руб. А, следовательно, увеличились и минимальные размеры пособий ФСС. Максимальный размер заработка, который можно учесть при расчете пособий, составляет 1 294 000 руб. (624 000 + 670 000). Максимальное пособие по беременности и родам равно 248 164 руб. Максимальное ежемесячное пособие по уходу за ребенком до полутора лет за полный календарный месяц — 21 554,82 руб.

Девятым изменением является увеличение штрафа за ошибки в бухучете. А также за несдачу форм статистики. Компанию и руководителя будут штрафовать на сумму до 70 000 руб. и до 20 000 руб. соответственно. За повторное нарушение штрафы будут еще больше — 50 000 руб. на директора и 150 000 руб. на компанию.

Увеличились суммы пеней за неуплату налога, процентов за несвоевременный возврат НДС и другие платежи, которые рассчитываются исходя из ставки рефинансирования. Так как она сравнялась с ключевой и теперь составляет не 8,25, а 11 процентов.

Также стоит отметить, что с начала текущего года произошло увеличение минимального срока владения недвижимым имуществом для продажи без налога. Пять лет — таков теперь минимальный срок нахождения недвижимого имущества в собственности налогоплательщика для освобождения от налогообложения дохода, который получен от реализации этого имущества. Прежний минималь-

ный срок в три года остается для имущества, полученного от родственников или в результате приватизации. Этот порядок будет распространяться на недвижимость, приобретенную после 1 января 2016 года.

Кроме того, произошло уточнение порядка документального подтверждения нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость. Чтобы подтвердить нулевую ставку НДС, с нового года можно будет подать в налоговые инспекции контракты (договоры) либо в виде единого документа, либо в виде нескольких документов. Во втором случае совокупность документов должна подтверждать сделку и все ее существенные условия.

С 1 января 2016 года бухгалтерскую отчетность за год, которую компания составила на бумаге, можно сдать без подписи главбуха. Чиновники убрали этот реквизит из формы. Но при желании директора подпись главного бухгалтера может быть оставлена.

Следующим изменением является перенос единого срока уплаты имущественных налогов физических лиц на 1 декабря.

Также изменился порядок расчета НДФЛ при продаже недвижимости. НДФЛ платить не надо при продаже имущества со сроком владения не менее 5 лет. И лишь в отдельных случаях действует прежний срок — три года (жилье получено по наследству, в подарок от близкого родственника, приватизировано и т.п.)

Также стоит отметить, что произошло несколько изменений для компаний, которые применяют УСН и ЕНВД. Так, выросли лимиты доходов для упрощенки:

— 79 740 000 руб. для применения упрощенки в 2016 году;

— 59 805 000 руб. за 9 месяцев 2016 года для перехода на упрощенку с 2017 года.

Вместе с тем, компаниям, имеющим представительство, теперь не запрещено применять упрощенку.

Также необходимо отметить, что с 1 января 2016 года увеличился перечень видов бизнеса, по которым предприниматели могут приобрести патент. К патентной деятельности теперь относят общественное питание без зала обслуживания посетителей, изготовление молочной продукции, выращивание овощей, семян и т.д. Новые виды бизнеса предусмотрены в Федеральном законе от 13 июля 2015 г. № 232-ФЗ.

Также произошли некоторые изменения при регистрации юридических лиц. Так если инспекторы сомневаются в достоверности сведений в ЕГРЮЛ, они будут проверять их. У них будет право даже осмотреть объекты недвижимости компании. Если инспекция установит, что сведения об учредителях, адресе компании и директоре недостоверны, то направит уведомление о том, что данные надо уточнить. Если компания в течение 30 дней не предоставит достоверную информацию, в ЕГРЮЛ сделают отметку, что сведения недостоверны.

Вместе с тем необходимо отметить, что сократились сроки регистрации новой компании и ИП. Новый срок — три рабочих дня. При этом вновь созданные и уже действующие ООО вправе использовать типовой устав. Прав-

да, форму такого устава чиновники пока не утвердили.

В заключении необходимо отметить, что расширен перечень КБК по уплате страховых взносов. Во-первых, по аналогии с платежами по налогам добавлены самостоятельные КБК для перечисления пеней и процентов по каждому виду взносов.

Во-вторых, уплачивать взносы в ПФР, рассчитанные по тарифу в границах установленной предельной величины базы для начисления взносов (22 процента) и свыше предельной величины базы (10 процентов), нужно на разные КБК.

Кроме того, перечень КБК дополнен кодами для уплаты самозанятыми лицами (предпринимателями, адвокатами, нотариусами) взносов в ПФР, рассчитанных: с дохода, не превысившего за год 300 000 руб. и свыше этого предела (приказ Минфина России от 08.06.2015 № 90н). В программе «1С:Зарплата и управление персоналом 8» из-

менения поддерживаются начиная с релиза 3.0.24, в других решениях «1С:Предприятие» реализованы с выходом очередных релизов.

Список используемых источников:

1. ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 08.06.2015 г.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 N 146-ФЗ // принят ГД ФС РФ 16.07.1998, (действующая редакция от 15.02.2016)
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ // принят ГД ФС РФ 19.07.2000, (действующая редакция от 09.03.201)

FOSTERING INNOVATION ACTIVITIES IN THE ENTERPRISE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Zaur F. Azizov

Azerbaijan State University of Economics

ABSTRACT

Solutions for fostering innovative activity that is of the greatest importance in the development of the enterprise have been specified.

Key words: economic growth, innovation, innovative activity, archetypes, freelance employees, innovative actions, innovation circles.

The experience of leading transnational companies proves that the key to their success is intensifying innovative activity in the company.

Therefore, the most necessary circumstance of further successful activity of enterprises is exacerbating innovative activity in the enterprise.

Innovative activity includes actions related to emergence of a new idea, projecting and predicating of the idea, its implementation and improvement of the developed innovative product. In addition, activities such as service, consultation, organizational-technical, economic-financial and other that sort of things that are related to implementation of the mentioned activities are considered innovative activities.

The major conceptions of fostering innovative activity in the enterprise are as the following:

- making the enterprise's innovation policy work by taking the current stance of the enterprise and the position of its rivals in the market into account;
- the application of high tech and information-communication systems at the enterprise;
- setting a special structural unit in order to operate innovation in the administration of the enterprise;
- boosting innovative activities of employees;
- application of progressive forms of labour and production arrangement to production process;
- boosting the prosper and innovation in the enterprise etc.

The enterprise usually makes its policy (strategy) to achieve its goals after it determines them. There are three kinds of strategies in the administrative system of the enterprise:

corporate strategy; functional strategy; strategy of separate economy units. [1, p. 113-116]

Corporate strategy – indicates the perspective development of the enterprise as a whole. It is directed to realize the mission of the enterprise and serves for making the most benefit which is the vital goal of the enterprise. The most essential issues such as choosing the type of economy activity on the level of corporate strategy, maintaining long-term privilege of the enterprise, planning of resources on separate strategic zones are carried out by high-profile managers.

Functional strategy of the enterprise – is formed on all directions of activities, especially by functional units. Functional strategy is prepared on the directions below: marketing, production, finance, personnel, investment and innovation. By the way we would like to mention that innovative functional management unit in the enterprises of the Azerbaijan Republic haven't been fully set up yet. One of the main tasks of the enterprise is establishment of innovative functional unit.

Functional strategy of the enterprise – is directed to more detailed research of its corporate strategy and resource supply of separate economy units. Strategy of economy units (business strategy) serves for providing competitive privilege of certain kind of product and increase its profitability.

The most strategic solutions accepted on this level are basically related to development of new kinds of product, increasing or decreasing production of commodities, investments on new technologies, functioning of the enterprises in new regions etc. Various kinds of strategies of the enterprise are called – strategic unit of the enterprise as a whole.

Preparation of innovation strategy plays a vital role in

prospering the growth of the enterprise. This role is characterized by the following points :

- making innovation strategy- provides mechanisms of realization of economic and social development of the enterprise's long-term innovation strategy;
- prepared innovation strategy- makes estimation of innovation chances of the enterprise , use of investment potential inside the enterprise on maximum level and use of financial resources in an active way possible;
- it makes new perspectives of innovation that happen in foreign environment and are changable and dynamic possible;
- making of innovation strategy provides determining the strategic variants beforehand that are suitable to changing of external factors which the enterprise can't control and by this way decreases the negative impact to the activity of the enterprise to minimum;
- it reflects the privilege of innovative activity of the enterprise compared to its rivals;
- having innovation strategy provides exact, mutual contact between perspective, current and operative management;
- it enables to make decisions on innovation management in the innovation strategy system according to the most crucial measurements.

While making innovation strategy of the enterprise , scientific-research, testing-construction work and policy on state regulation of innovative activities of enterprises play an important role in formation of external factors affecting it. In order to measure the rank of influence of external factors to the innovation policy of enterprise, the methods of SWOT and PEST analysis are used. As the external factors influencing the innovative activity of the enterprise are great many, they are categorized in the following way : legal-political environment; economic environment; social- cultural environment; discrete peculiarities of the market; technological environment; scientific- technical environment; the status of the rivals.

We can relate to the main internal factors affecting innovative activity of the enterprise such as : the history and image of the enterprise; strategic purposes; management of the enterprise; marketing of the enterprise; scientific-research testing-construction activity; production; financial status; economic status. The most important goal of the enterprise while making innovation policy is taking all the mentioned aspects into account.

One of the most important provisions to boost innovative activity in the enterprise is – the application of high tech in production process. New technologies are dominating in industrially developed countries. Application of these technologies in the enterprises fully improves it.

To involve technologies in production processes 3 strategies can be used : transferring, receiving and increasing [2]:

Transferring strategy- is transferring innovations to the enterprise via achieved foreign scientific- technical potential. In other words, it means application of high tech in the enterprise which is applied in foreign enterprises by purchasing. Receiving strategy means that the enterprise adopts the old production process of developed industrial countries by having faith in its cheap working force and using part of its scientific-technical

potential which is about to be lost. Afterwards by increasing its scientific-technical potential scientific-research and testing-construction work are carried out.

Various groups of workers function in the innovative activity of the enterprise : heads; specialist of different disciplines; acting personnel of different tasks. In the world experience such workers of innovation are called different names and fields of activity. Practical activity of the heads are basically four archetypes: leader- administrator; specialist on planning. [3, p. 99-102] In addition- “freelance employee”, “gold collars”, “scientific- technical liars”. There has been given data in [3] source. However, we have to provide information about “freelance employee” here. Freelance employees are the specialists who are highly conscious of innovations and able to apply them. These employees operate for 5 years from their acceptance to job on a free way. The head of the enterprise and managers do not give any guidelines or tasks to them. After 5 years they prepare offers in order to enable the enterprise to have long-term perspectives. The role of freelance employees in boosting innovative activity in the enterprise is undeniable. The number of the workers with the status “freelance employee” at IBM is 45. Boosting of innovative activity of the staff is of great importance in fostering innovative activity in the enterprise. The main ways of fostering innovative activity of the staff are given below. [4, p. 102-103]

- organizing circles at the workplaces in order to boost the innovative activities of the workers of the enterprise;
- applying innovations in other firms and promoting its application in the enterprise on a wide scale;
- making participation of leading employees, innovators at international exhibitions and conferences on innovation possible;
- organizing regular contests on innovation in the enterprise ;
- organizing gatherings with scientists, specialists, innovators in the enterprise;
- launching exhibitions of new products in the enterprise;
- establishing a special department for producing new goods and fulfilling project constructor work;
- providing expert service in the enterprise to carry out examination of the goods etc.

Alongside with the mentioned points, there are some other provisions such as studying leading world experience on production arrangement and management and its application in production process, signing franchising contracts with transnational companies , taking care of employees' improvement of working position and competence in order to boost innovative activity in the enterprise.

REFERENCES

1. A.H.Tagiyev, H.R.Kocharli. Innovation policy. Baku, “Teknur”, 2013, 160 p
2. A.H.Tagiyev, S.R.Mammadova Regional innovation policy in Azerbaijan as a guide to regional development. // Azerbaijan Academy of Labour and Social Relations. Materials of scientific-practical conference entitled “Innovative social-economic development of regions: realities and perspectives. Baku, 2015, p. 130-134

3. A.H.Tagiyev, İ.B.Amirov Innovation management. // Международный научно-исследовательский журнал, Baku, "Taknur", 2010, 192 p. Екатеринбург, 2015, с.99-105
4. Тагиев А. Г., Амиров И.Б- Пути повышения инновационной активности на предприятиях Азербайджана.

РОЛЬ И МЕСТО СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (СЭЗ) В МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

Золотова Е.А.

Северо-Кавказский федеральный университет
Кандидат экономических наук, Институт экономики и управления,
кафедра «Финансы и кредит»

Палян Э. С.

Северо-Кавказский федеральный университет
Студент, Институт экономики и управления,
кафедра «Менеджмент», группа мен-б-о-124, 4-й курс

THE PLACE AND ROLE OF FREE ECONOMIC ZONES (FEZ) IN WORLD AND NATIONAL PRACTICE

Zolotova E. A. North-Caucasian Federal University Candidate of economic Sciences, Institute of Economics and management, the Department «Finance and credit»

Palian, E. S. the North-Caucasus Federal University Student, Institute of Economics and management, the Department «Management», the group of men-b-o-124, 4th course

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены свободные экономические зоны (СЭЗ), получившие широкое распространение в мировой практике, а в последние несколько лет и в России. СЭЗ стали инструментами стимулирования зарубежных инвестиций и нередко точками экономического роста, что вызывает дополнительный интерес и особую актуальность их рассмотрения.

ABSTRACT

The article considers free economic zone (COMECON), are widespread in world practice, and in the last few years in Russia. SAV steel instruments to stimulate foreign investment and often the points of economic growth, which causes additional interest and particular relevance for their consideration.

Ключевые слова: свободная экономическая зона (СЭЗ), американские зоны свободной торговли, передовые иностранные технологии, проблемы создания СЭЗ, преимущества СЭЗ в России

Keywords: free economic zone (FEZ), an American free trade zone, foreign advanced technology, the problems of the SEZ, the benefits of SEZs in Russia.

Особая экономическая зона или Свободная экономическая зона (сокращённо ОЭЗ или СЭЗ) — ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач. Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

Первая документально известная свободная зона была провозглашена в 166 году до нашей эры властями греческого государства с целью содействия торговле на острове Делос. Здесь приезжие купцы освобождались от налогов, пошлин и выполнения административных формальностей. Остров Делос стал первой зоной свободной торговли и на протяжении почти столетия играл заметную роль в торговле между Западом и Востоком в качестве посредни-

ка.

Но началом развития свободных экономических зон считается середина XIV века, когда в 1547 г. городом свободной торговли был объявлен г. Ливорно, где купцы добились права вести торговлю, не облагаемую налогами.

Точное число ОЭЗ в мире на настоящий момент достаточно трудно установить из-за терминологического разнообразия и несовершенства методики сбора данных, которые не позволяют дифференцировать зоны по их типам. Кроме того, многие страны не раскрывают информацию об ОЭЗ. Но можно с уверенностью утверждать, что функционирует несколько тысяч свободных экономических зон.

Старейшими зонами свободной торговли в Европе являются немецкие ЗСТ, возникшие в городах Гамбург и Бремен еще в XIX веке. Также, хоть в США и активно поддерживают философию глобальной свободной торговли и поэтому трудно представить себе, что их экономика нуждается в особых зонах свободной торговли, но еще в 1934 г. на территории страны стала действовать Программа по зонам свободной торговли. В настоящее время Исполнительный секретариат правления располагается в здании администрации по импорту Департамента торговли США,

таким образом, являясь частью одного из ключевых федеральных министерств. На микро уровне функции текущего контроля за деятельностью, протекающей в отдельно взятой зоне, возложены на директора таможенного поста в порту, в юрисдикции которого она находится. Следует отметить, что в них запрещено производить обработку и хранение таких видов товаров, как спиртные напитки, оружие и часы. Вместе с тем деятельность зон подпадает под действие Основными преимуществами для фирм, воспользовавшихся услугами американских ЗСТ считают:

- освобождение от «обратных» тарифов;
- освобождение от пошлин в случае реэкспорта продукции;
- освобождение от пошлин на отходы, лом и т.п.;
- еженедельная отчетность об отгрузках;
- системы, предполагающей отчетность по каждой отгрузке продукции);
- отложенные во времени уплаты пошлин.

Япония, одна из ведущих развитых стран мира, создает на своей территории свободные экономические зоны с целью активизации внешнеэкономической деятельности и регионального развития. В отличие от США и других развитых стран Япония применяет планирование регионального развития в национальном масштабе. Тут особое внимание уделялось и уделяется развитию технопарков. В 1950–1970-е годы страна активно прибегала к закупке патентов и лицензий за границей. Массированный приток передовых иностранных технологий позволил государству заново создать ряд современных производств, коренным образом перестроить многие отрасли экономики, выиграть время и сэкономить значительные средства. В отличие от США, где подобные технико-внедренческие зоны создавались в основном частным капиталом, технопарки в Японии организовывались по инициативе правительства. В 1970 г. 49 в префектуре Ибараки в 60 км к северо-востоку от Токио был построен первый технопарк (город науки Цукуба), общая площадь которого составляет 28 тыс. га, а население насчитывает около 200 тыс. человек. Небезынтересно отметить, что это был самый крупный инвестиционный проект японского правительства. Причинами успеха технопарка считают:

- значительная величина первоначальных правительственных инвестиций (1300 млрд. йен);
- создание правительством всей необходимой инфраструктуры;
- самоотверженный труд работников (по 12–14 ч в сутки при оплате 8-часового рабочего дня);
- приобретение японским правительством передового оборудования для создания соответствующей промышленной базы.

Другой технопарк, созданный в 1974 г., расположен на острове Кюсю в юго-западной части Японии. Зона занимает 42 тыс. кв. км, ее население составляет 1,3 млн человек. Ее специализация – электроника, робототехника и другие сферы наукоемкого производства. Для зоны характерен высокий рост выпуска промышленной продукции, который за период с 1977 г. до середины 1990-х годов составлял 30–40% в год.

В настоящее время в КНР действуют 4 специальные

экономические зоны (Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь); 14 открытых приморских городов, находящихся в приморской провинции Хэбэй, Гуанси-Чжуанском автономном районе, экономическом треугольнике на юге приморской провинции Фуцзянь, а также в дельтах рек Янцзы и Чжуцзян и на Шаньдунском и Ляодунском полуостровах; 14 зон свободной (беспошлинной) торговли (беспошлинная зона порта Тяньцзинь, Вайгаоцзяоская, Даляньская, Шатоуцзяоская, Футяньская, Гуанчжоуская, Чжанцзянганская, Хайкоуская, Циндаоская, Нинбоская, Фучжоуская, Сяньюйская, Шаньтоуская и Чжухайская беспошлинные зоны); 13 открытых приграничных городов (Хунчунь (провинция Цилинь), Суйфэнхэ и Хэйхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжурия и Эрлянь-Хото (автономный район Внутренняя Монголия), Тачэн, Болэ и Инин (Синьцзян-Уйгурский автономный округ), Хэкоу, Ваньдин и Жуйли (провинция Юаньнань), Пинсян и Дунсин (Гуанси-Чжуанский автономный район); 53 зоны высоких и новых технологий, 70 с лишним научно-технических зон для специалистов, получивших образование за границей; 38 зон переработки продукции, ориентированной на экспорт; а также созданные в 1988 г. свободная экономическая зона (СЭЗ) Хайнань и новый район Пудун, расположенный на восточном берегу реки Хуанпу напротив старой части Шанхая. Начало экономических реформ и переход к «политике открытых дверей» позволили южным провинциям Гуандун и Фуцзянь проводить самостоятельную экономическую политику путем создания в 1980 г. на своей территории специальных экономических зон, которые впоследствии стали неотъемлемой составляющей экономики Китая.

На территории Российской Федерации впервые свободные экономические зоны начали образовываться в конце 80-х (в эпоху СССР).

Такого рода зоны назывались «зоны совместного предпринимательства» (ЗСП). Они располагались на компактных территориях с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием.

В настоящей России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального Закона об ОЭЗ 22.07.2005 года (ред. от 13.07.2015) N 116-ФЗ. Согласно ему – это определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности (создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры). В России накоплен собственный неоднозначный опыт создания свободных экономических зон. Процесс создания зон происходил хаотично и бессмысленно. Это было связано с отсутствием законодательной базы, постоянной борьбой регионов и федерального центра за максимальные льготы для свободных зон и право контроля над ними. К современным проблемам создания ОЭЗ можно отнести: низкое качество технико-экономических обоснований проектов создания ОЭЗ, слабый контроль за обоснованностью предоставления налоговых льгот в целом, непрозрачность финансовых потоков

на территории ОЭЗ и т. д. Но, не смотря на это, до 2025 г. (особая экономическая зона создается на сорок девять лет и не подлежит продлению) планируется довести число резидентов ОЭЗ до одной тысячи, привлечь не менее 510 млрд руб. частных инвестиций, создать не менее 140 тыс. рабочих мест. Ожидается выпуск резидентами продукции не менее чем на 5 трлн руб. и уплаты ими налогов на сумму не менее 1,2 трлн руб.

В России существуют особые экономические зоны четырёх типов:

- Промышленно-производственные зоны или промыш-

ленные ОЭЗ (ОЭЗ ППТ Алабуга, Тольятти, Липецк, Могилино, Титановая долина, Людиново);

- Техничко-внедренческие зоны или инновационные ОЭЗ (ОЭЗ ТВТ Дубна, Санкт-Петербург, Зеленоград, Томск, Иннополис);

- Портовые зоны (ОЭЗ ПТ Ульяновск, «Советская Гавань», Мурманск);

- Туристско-рекреационные зоны или туристические ОЭЗ (ОЭЗ ТРТ «Алтайская долина», «Бирюзовая Катунь», «Байкальская гавань», «Ворота Байкала», «Куршская Коса», «Гранд Спа Юца», «Остров Русский»)

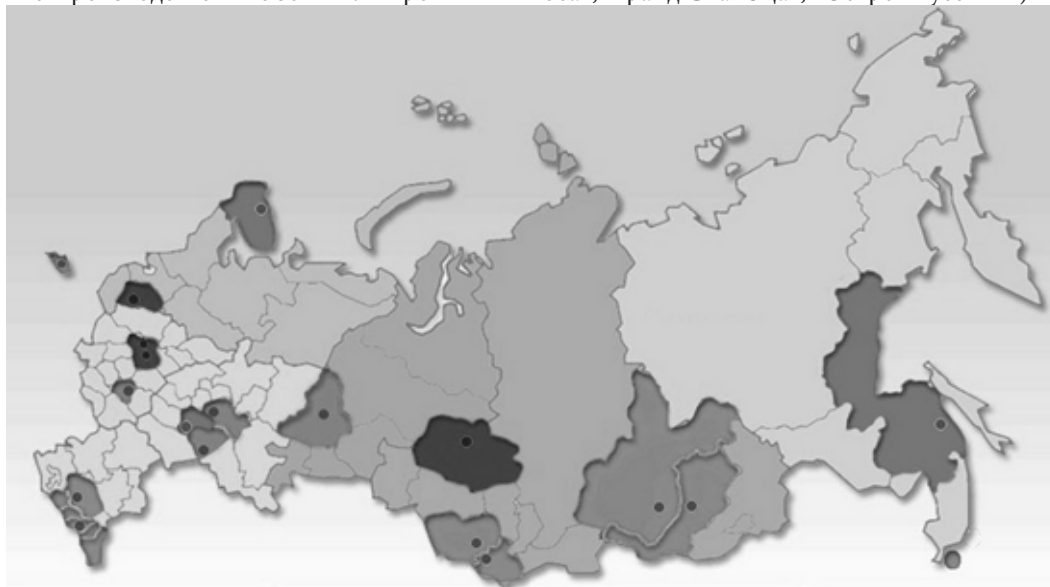


Рисунок 1 – Особые экономические зоны России

Преимущества особых экономических зон России:

- инвестиционные и налоговые льготы (например, налоговые каникулы различной продолжительности, налоговые освобождения и/или низкие ставки взимаемых налогов, отсутствие валютного контроля и свободное возращение прибыли);

- торговые привилегии (минимальные торговые ограничения) – сниженные ставки или отсутствие пошлин на импорт сырья, полуфабрикатов и основных фондов, необходимых для производства и экспорта полуфабрикатов или конечной продукции;

- мягкие ограничения (или отсутствие ограничений) на владение иностранцами производственными фондами;

- относительно дешевые и доступные инфраструктура и услуги – обеспечение электроэнергией, водой, дорогами, транспортными и коммуникационными услугами (например, субсидирование платы за коммунальные услуги);

- относительно дешевые и доступные земельные участки и здания – обеспечение производственных и складских площадей по низким ставкам арендной платы (зачастую субсидируемых);

- минимальные стандарты требований к рабочему месту и заработной плате или их отсутствие (т.е. вопросы охраны здоровья и безопасности на производстве);

- минимальные стандарты требований к охране окружающей среды и уровню загрязнений или их отсутствие;

- большое количество дешевой, и не объединенной в профсоюзы рабочей силы (или ограничения на организа-

ции трудящихся);

- доступ к рынкам (к внутреннему рынку страны, где располагается зона, и/или к рынкам соседних стран);

- долгосрочные налоговые каникулы и льготы в части налога на прибыль;

- упрощенные таможенные процедуры (например, таможенная регистрация прямо в пределах предприятия или ускоренное получение разрешения).

Решения о введении проектов новых особых экономических зон требуют основательной работы, особых подготовительных мероприятий и ответственного подхода к принятию решений федеральными, региональными и местными властями. Необходимо осуществлять детальный анализ вновь создаваемых и действующих зон. Но благодаря их созданию можно привлечь дополнительные инвестиции, диверсифицировать и вывести экономику на инновационный курс развития [8, 43]. ОЭЗ стимулируют рост производства, развивая и внедряя новые технологии в обрабатывающие сектора, что позволит увеличить производство наукоемкой продукции и услуг. Например, в 2007 году в Калужской области было создано ОАО «Корпорация развития Калужской области». За несколько лет деятельности этого регионального института развития удалось привлечь большое количество иностранных инвесторов. Инвестиции, в индустриальные парки созданные Корпорацией, достигли почти 153 млрд. рублей, было создано более 17,5 тыс. рабочих мест. В настоящее время в Калужской области работают уже несколько индустри-

альных парков. Одна из самых последних особых экономических зон промышленно-производственного типа, созданных на территории России - ОЭЗ «Титановая долина». Согласно оценкам экспертов, на реализацию проекта потребуется около 27 млрд. рублей, но это позволит до 2020 года привлечь в Уральский федеральный округ около 50 резидентов и тем самым обеспечить 10 тысяч новых рабочих мест [6].

Направление на создание ОЭЗ в России могло бы способствовать разрешению ряда приоритетных для страны проблем: стабилизация и подъем экономики, улучшение инвестиционного климата, возрождение регионов, развитие внешнеэкономической деятельности и международных контактов предприятий различных отраслей промышленности. А успех этой программы напрямую зависит от того, в какой степени в локализованных особых зонах удастся создать экономическую систему, максимально приближенную к идеальной, – с четкими правилами игры, минимальными бюрократическими издержками и максимально конкурентной средой, что сделало бы инвестиционный климат в зонах наиболее благоприятным.

Ссылки:

1. Особые экономические зоны / С. В. Приходько, Н. П. Воловик ; Консорциум по вопр. приклад. эконом. ис-след., Канад. агентство по междунар. развитию [и др.]. – М. : ИЭПП, 2007. – 268 с.
2. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] - <http://www.grandars.ru>
3. World Economic Journal [Электронный ресурс] - <http://world-economic.com>
4. Информационно-правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс] - <http://base.garant.ru>
5. Сайт КонсультантПлюс [Электронный ресурс] - <http://base.consultant.ru>
6. Информационное агентство об ОЭЗ [Электронный ресурс] - <http://www.rosez.ru>
7. Сайт ОАО «Особые экономические зоны» [Электронный ресурс] - <http://www.russez.ru>
8. Золотова Е.А., Брызгалина Ю.Ю. Деофшоризация российской экономики: новые реалии и перспективы. // Экономика и управление: проблемы и решения, №11, 2015. С.42-45

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ ДЛЯ УКРАИНСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Кайнара Дмитрий Олегович

Аспирант кафедры Финансов и кредита

Запорожского национального университета

THE PROBLEMS AND THE PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL TRADE LIBERALIZATION BETWEEN UKRAINE AND EU FOR UKRAINIAN MACHINERY

Kainara D. O. PhD student Zaporizhzhya National University

АННОТАЦИЯ

В данной статье исследуются проблемы развития машиностроительной отрасли в контексте интеграции Украины в ЕС и существования торговых барьеров. В качестве метода исследования, влияния торговых барьеров на экспорт Украины в страны ЕС, была использована модифицированная гравитационная модель. Было определено, что значительную роль в процессе экспорта играют факторы логистики, и внутренней конкурентоспособности. Было определено, что потенциальный рост экспорта в результате имплементации Соглашения об Ассоциации экспорт составит около 4%.

ABSTRACT

This article deals with problems of machinery development in context of Ukraine's eurointegration and the existence of trade barriers. The method based on modified gravity model. It was determined that a significant role in the process of export factors play logistics and internal competitiveness. The calculation are made that the potential export growth in consequence of implementation of the Association Agreement, will be around 4%.

Ключевые слова: Евроинтеграция Украины, машиностроение Украины, экспорт Украины, Соглашение об Ассоциации между Украиной и ЕС

Keywords: European integration of Ukraine, Machinery industry in Ukraine, Ukraine's exports, the Agreement on Association between Ukraine and EU

Постановка проблемы. Машиностроение является сложной и комплексной отраслью, которая объединяет в себе большой экономический комплекс и требует значительных затрат. При этом, продукты машиностроения, имея высокую добавленную стоимость, как показывает мировой опыт, являются двигателем экономики, и создает мощные предпосылки для развития экономики. Таким образом, эффективное функционирование машиностроительной отрасли имеет большое значение для укрепления

экономики Украины и становление ее как независимого, высокоразвитого государства.

Однако, в макроэкономические показатели Украины, последних годов демонстрируют значительное сокращение внутреннего потребления, что негативно отображается в процессе деятельности машиностроительных предприятий. Связи с этим, возникает вопрос, о перспективах украинской продукции машиностроения на международных рынках, в частности на европейском рынке, который

в рамках евроинтеграционных процессах в Украине, повышает свою привлекательность.

Анализ последних исследований и публикаций. На сегодняшний день, проблемы развития машиностроительной отрасли, и машиностроительных предприятиях в рамках евроинтеграционных процессов, является достаточно актуальным вопросом, проблемами которого занимаются как украинские, так и европейские ученые.

В частности, Данько Т.В. та Карачун Ю.С. [1], анализируя перспективы украинской продукции на европейском рынке, указывают на отсутствие развитой системы дистрибуции на рынках ЕС; Кизим М.О. [2] и соавторы провели глубокое исследование структуру и перспектив украинской продукции машиностроения, определили в целом негативную тенденцию развития машиностроения; Семенюк И.Ю. [3], исследовал проблемы адаптации украинских предприятий, к европейским стандартам, выделил, что для того что бы отечественным предприятиям воспользоваться европейским выбором, необходимо значительное количество времени и финансовых ресурсов, Шинкоренко Т. и Белоцеркивец А. [4] исследовали структурную диспропорцию украинского экспорта.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Не смотря высокий уровень исследования проблемы экспорта машиностроительной продукции на рынки европейского союза, по нашему мнению, ученые исследова-

ли общие тенденции экспорта и производства продукции машиностроения, при этом проблема торговых барьеров между Украиной и ЕС, а так же влияние на их на экспорт продукции машиностроения, не были, раскрыты.

Цель статьи. Таким образом, на основе выделенных проблем, целью статьи является исследование торговых барьеров между Украиной и Европейским союзом, а так же их влияние на экспорт продукции машиностроения Украины.

Изложение основного материала. Анализируя особенности машиностроительного комплекса Украины, стоит выделить его неоднородность по структуре: наряду с развитыми высокотехнологичными предприятиями ориентированными на экспорт (например, ПАО «Запорожтрансформатор» или ГП «ЮЖМАШ») существует большая часть депрессивных, которые балансируют на грани банкротства [5, с. 96-99].

В общем, машиностроительный комплекс на сегодняшний день охватывает 11267 предприятий, из которых 146 - крупных, 1834 - средних и 9287 - малых по производству различных машин и оборудования, приборов и аппаратуры, и тому подобное. На машиностроительном комплексе работают около 22% рабочей силы [6, с. 109-113].

Динамика развития машиностроительного комплекса показана на рис. 1

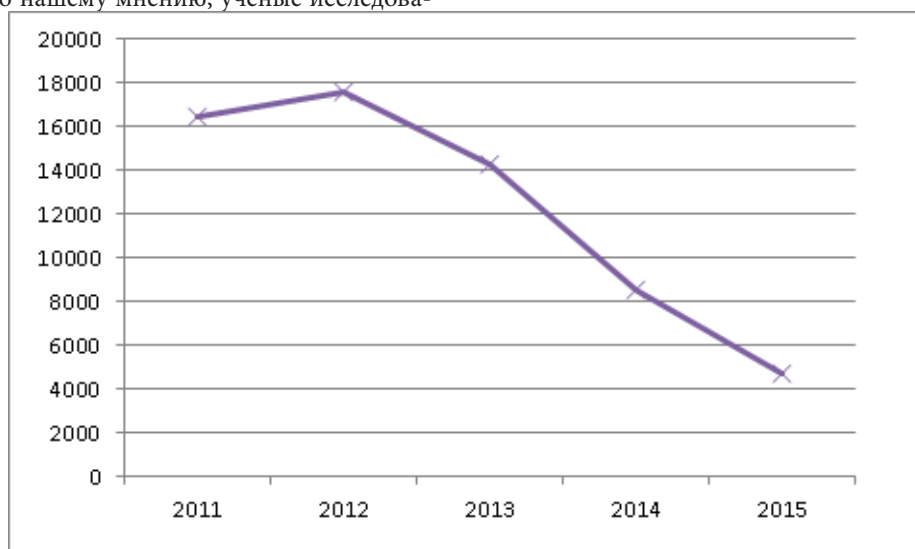


Рис. 1 Динамика реализации продукции машиностроительным комплексом, млн. долл. США [7]

На сегодняшний день международная торговля украинских предприятий машиностроения характеризуется двумя направлениями. Во-первых, с одной стороны остаются сильные экономические связи с постсоветскими странами, а с другой, современные евроинтеграционные процессы и

поиск новой выгоды и развития, заставляет предприятия устанавливать контакты с предприятиями Европейского союза. Общий экономический кризис и снижение курса валют, демонстрирует тенденцию к снижению объемов торговли (рис. 2).

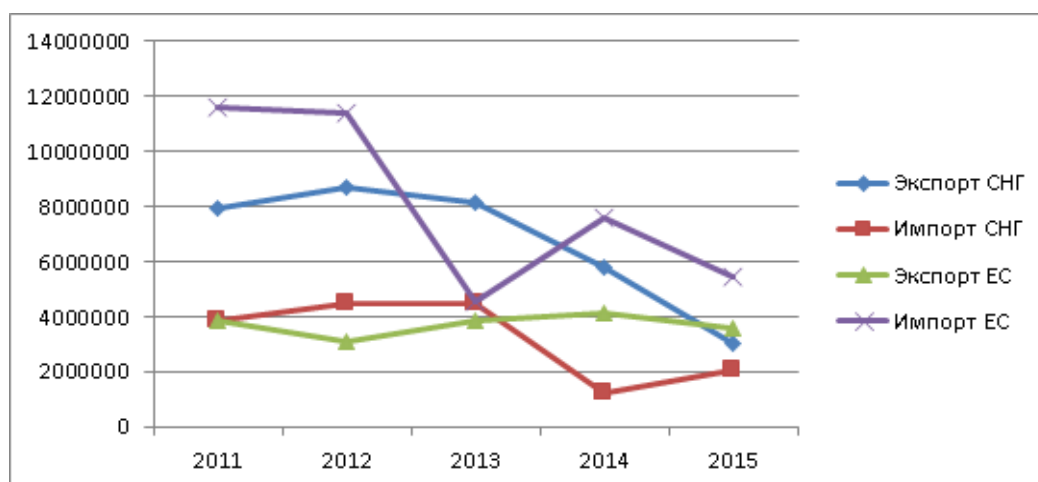


Рис. 2 Динаміка зовнішньої торгівлі товарами машинобудування, групи 84, 85, дол. США [7]

Таким образом, из графика видно четкую тенденцию увеличения экспорта машиностроительной продукции в ЕС, по сравнению с СНГ. Динамика объема экспорта и импорта товаров машиностроения в страны ЕС, по сравнению с СНГ показана на рис. 3.

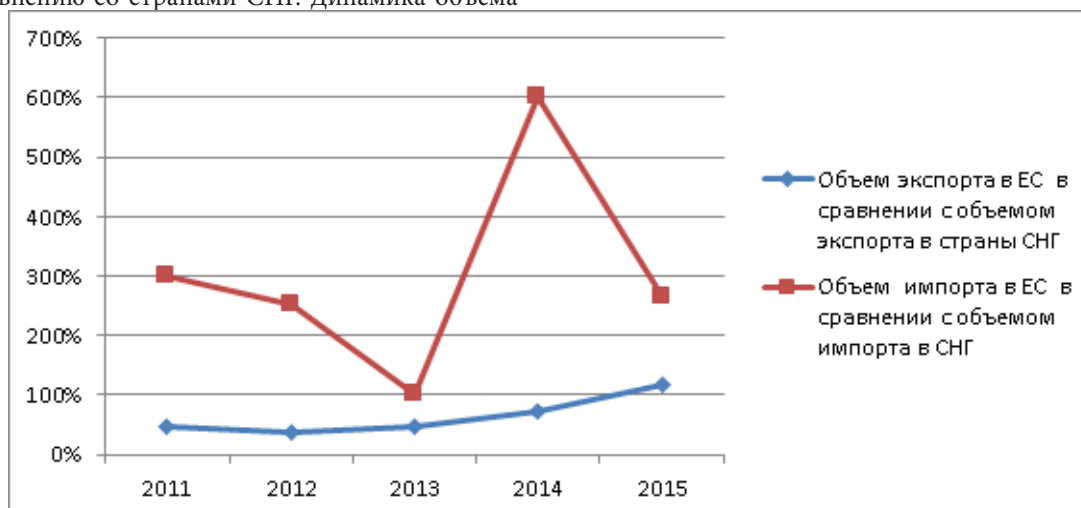


Рис. 3 Динаміка обсягу експорту та імпорту товарів машинобудування в країни ЄС, порівняно з СНГ [85]

Поэтому, важно исследовать состояние барьеров, возникающих между Украиной и ЕС, в процессе выхода предприятий машиностроения на европейский рынок, а оценить эффекты, которые они создают для продукции предприятий машиностроения.

В соответствии, с необходимостью формирования более полной и качественной информации о торговых барьерах, автором была разработана классификации, в соответствии с которой торговые барьеры следует разделить на:

1. Барьеры, сознательно используются государством (прямые барьеры):

- 1.1 Тарифные барьеры;
- 1.2 Паратарифные барьеры;
- 1.3 Нетарифные барьеры;

2. Барьеры, на которые государство имеет косвенное влияние (скрытые барьеры):

- 2.1 Трансакционные барьеры
- 2.2 Барьеры логистики
- 2.3 Монополистические барьеры [8]

В качестве оценки роли торговых барьеров в деятельности машиностроительных предприятий, будет ис-

пользована гравитационная модель, которая описывает социальную и экономическое взаимодействие между пространственными объектами [9, с. 123-127].

Модель базируется на гипотезе, согласно которой объемы двусторонней торговли между странами напрямую зависят от ВВП и обратно пропорциональны расстоянию между ними (формула 1):

$$M_{ij} = (k \times Y_i \times Y_j) / d_{ij} \quad (1)$$

Где, M_{ij} - показатель взаимодействия между странами i и j ;

k - коэффициент соответствия;

Y_i та Y_j - ВВП стран;

d_{ij} - дистанция между странами;

Одним из первых экономических исследований, в котором была использована гравитационная модель, стала статья голландского экономиста Яна Тинбергена в 1962 году, который конвертировал ее в эконометрическую форму (формула 2).

$$\log X_{ij} = a_0 + a_1 \log Y_i + a_2 \log Y_j + a_3 \log D_{ij} \quad (2)$$

Где, X_{ij} - объем экспорта из страны i в страну j ;

a_0, a_1, a_2, a_3 - коэффициенты эластичности экспорта от-

носителем показателей.

Гравитационная модель Яна Тинбергена предполагает зависимость экспорта от транспортных расходов; в модели они выражены в виде расстояния между столицами стран [11]. Однако, модель в этом виде ограничена, и не учитывает ряд факторов. В частности транспортные издержки в модели выражены в расстоянии между столицами стран. Поэтому мы считаем необходимым расширить модель в соответствии с приведенной классификацией торговых барьеров.

Анализируя тарифные барьеры, стоит отметить их низкий уровень. Кроме того, имплементация Соглашения об ассоциации будет означать отмену ввозных пошлин для 82,6% товаров промышленного комплекса со стороны Украины, и 91,8% со стороны Европейского союза [12 с. 3].

По состоянию на 2015 год, размер тарифных барьеров составил 0,53% для товаров группы 85 и 0% для товаров группы 84. Динамика средней ставки тарифных барьеров между Украиной и ЕС, приведена в таблице.

Таблица 1

Средний уровень тарифных барьеров для товарных групп 85 между Украиной и ЕС [13]

Год	Товарная группа	Уровень тарифных барьеров, при экспорте из Украины в ЕС
2005	84	7,70%
2006-2015	84	0%
2005	85	7,18%
2006	85	1,18%
2007	85	1,04%
2008	85	1,02%
2009	85	1,01%
2010	85	1,02%
2011	85	0,67%
2012	85	0,67%
2013	85	0,67%
2014	85	0,53%
2015	85	0,53%

Таким образом, в отношениях между Украиной и ЕС наблюдается динамика к либерализации торговых отношений. Однако, как показывает опыт предприятий машиностроения, главной проблемой для них со стороны государства является не тарифные барьеры, а технические барьеры.

Система технических барьеров ЕС базируется на принципах «Нового» и «Глобального» подходов, впервые сформированных в 1985 и 1989 годах.

Согласно исследованию проведенного Всемирным банком в 2012 году средняя стоимость нетарифных барьеров для продуктов промышленности, со стороны ЕС для третьих стран составляет примерно 4% от цены продукции. Поэтому учитывая, что начиная с 2009 года, внешняя торговая политика в машиностроительной отрасли ЕС не изменилась, предлагаем в дальнейшем исследовании использовать данный показатель [14].

Однако, в рамках долгосрочного процесса интеграции и выполнения условий Соглашения о Ассоциации, в 2015 году происходят важные изменения в сфере нетарифного регулирования. С 27 актов европейского секторального законодательства в промышленности, в Украине принято 24 технических регламента, из которых 21 технический регламент являются обязательными к применению.

Кроме того, начиная с января 2015 года, вступил в действие Закон Украины «О стандартизации», который предусматривает приведение национальной системы стандартизации в соответствие с Европейской модели. Было

отменено систему межгосударственных стандартов ГОСТ, разработанных еще в советское время. Для того, чтобы украинские предприятия успели адаптироваться к новым требованиям, большинство из них будут действовать еще два года, [15, с.90-100].

Однако, несмотря на позитивные шаги, нетарифное регулирование состоянию на 2016 год остается актуальным вопросом. Сертификаты украинских лабораторий не признаются в ЕС. Это создает дополнительные расходы для украинских машиностроительных предприятий, поскольку сертификат является обязательным документом при экспорте продукции, и единственным путем доказать безопасность товаров.

Соглашение об ассоциации, согласно статье 57, предусматривает при выполнении всех требований, заключить дополнительное соглашение «Об оценке соответствия и приемлемости промышленных товаров», что ставит целью взаимное признание сертификатов соответствия на промышленную продукцию. Однако по состоянию на начало 2016 Соглашение лишь проектом [13].

Поэтому права на поставку машиностроительной продукции в ЕС нужно добиться, и над этим стоит работать каждому отдельно взятому производству. Как показывает практический опыт производителей, срок получения сертификатов колеблется от 1 до 3 лет [16].

Согласно исследованию проведенного польскими и украинскими учеными [17], средняя стоимость перехода к новым стандартам составляет примерно 14% от себестои-

мости продукции, кроме того, нужно еще около 4% от себестоимости продукции на тестирование продукции.

Итак, следующим видом, регулирующих отношения между Украиной и ЕС, есть непрямые барьеры.

В рамках исследования барьеров логистики между Украиной и ЕС, предположим, что составляющими влияющих на размер логистических барьеров являются:

- Дистанция между странами;
- Развитость логистической инфраструктуры и рынка логистических услуг;
- Стоимость топлива и горюче-смазочных материалов.

В качестве показателя дистанции, была взята информация о расстоянии между столицами стран участников торговли, источником информации стала онлайн-база дистанций между городами Della [18].

Вопросами развития логистической инфраструктуры в мире системно занимаются Всемирный банк. В рамках его исследования, был разработан Индекс эффективности логистики (Logistics Performance Index), что позволяет оценить конкуренцию на рынке логистических услуг, логистическую инфраструктуру, время выполнения логистических операций, таможенную и способность к отслеживанию и контролю грузов. В зависимости от уровня данных показателей, он принимает значения от одного до пяти [19].

В качестве затрат на топливо предлагается принять индекс стоимости топлива рассчитывается в качестве отношения базового года до настоящего (в долл. США).

$$I_f = P_{fb} / P_{fn} \quad (3)$$

Где, I_f - Индекс стоимости топлива

P_{fb} - стоимость топлива, базовый период

P_{fn} - стоимость топлива, исследуемый период

Транзакционные издержки. Последним фактором торговых барьеров по предоставленной методологии является транзакционные барьеры. Основным фактором, которые вызывают является развитие институтов. В рамках данного исследования, предлагается использовать в качестве метода оценки качества институтов Индекса экономической свободы, ежегодно рассчитывается Wall Street Journal и Heritage Foundation, начиная с 1995 года. Однако, в агрегированной форме индекс экономической свободы использует много факторов. Поэтому, для повышения качества модели, предлагается использовать два дисагрегированных коэффициента «Свободы от коррупции» и «Свободы торговли».

Для повышения качества модели, используем фактор эффективности производства. Для оценки конкурентных преимуществ украинских предприятий, над предприяти-

ями двух интеграционных объединений предлагается использовать индекса сравнительных преимуществ, показывает в которых товарах, или на каких рынках страна имеет конкурентные преимущества [10, С. 16]:

$$RCA_{it} = (X_{it} - M_{it}) / (X_{it} + M_{it}) \quad (4)$$

Где, X_{it} ; M_{it} соответственно экспорт и импорт продукции отрасли i за период t .

Итак, подводя итоги, гравитационная модель, в принимает вид (5).

$$\ln X_{ij} = a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 \ln RSA_{ij} + a_4 \ln NC_i + a_5 \ln TB_j + a_6 \ln Distance_{ij} + a_7 \ln ICF_i + a_8 \ln LPI_i + a_9 \ln FFC_i + a_{10} \ln TF_i + a_{11} \ln TF_j + E(5)$$

Где X_{ij} - экспорт из страны i в страну j [20];

Y_i та Y_j - ВВП страны i и j ;

RSA - Индекс сравнительных преимуществ;

NC - курс национальной валюты (Данные НБУ);

TB_j - тарифные барьеры страны j (приведен в таблице 1);

$Distance_{ij}$ - дистанция между странами i и j [18];

ICF_i - индекс стоимости топлива, рассчитан автором, на основе данных [22];

LPI_i - индекс эффективности логистики;

FFC_i - индекс свободы от коррупции страны i ;

TF_i та TF_j - индексы свободы торговли i та j

E - остатки регрессии.

*

Результаты оценки перспектив машиностроительной отрасли на рынках ЕС в рамках гравитационной модели. Для моделирования товарных потоков и роли торговых барьеров в деятельности машиностроительных предприятий, за основу был взят общий объем экспортной торговли товарной группы 84 и 85, по классификации ООН [20], за последние 10 лет. Было исследовано 24 краны-члены Европейского союза Кипр, Люксембург и Мальта в исследование не включались, через малый объем внутреннего рынка; Хорватия в исследование не включалась, из-за вступления в ЕС в 2013 году, что исказило бы результаты исследования.

Для повышения качества модели, показатели описаны в формуле 7, были представлены в форме натуральных логарифмов. При этом, коэффициента RSA_{ij} процедура логарифмирования не проводилась. А логарифмирования коэффициента торговых барьеров, учитывая ограничение натурального логарифма, при его использовании в регрессионных моделях, проводились с добавлением фиктивной единицы ($TB + 1$).

В таблице 2 описана статистика используемых параметров гравитационной модели.

Таблица 2

Описательная статистика гравитационной модели*

Показатель	Среднее значение	Медиана	Максимальное значение	Минимальное значение	Среднеквадратическое отклонение	Критерий Стьюдента
X_{ij}	15,942	16,271	20,315	9,205	2,113	3,793
Y_j	5,625	5,578	8,261	2,639	1,459	24,242
Y_i	4,932	4,916	5,204	4,456	0,235	2,070
RSA	-0,453	-0,611	0,916	-0,997	0,498	22,333

NC	1,938	2,071	2,476	1,619	0,275	0,269
TB _i	0,491	0,425	2,163	0,000	0,626	-6,075
Distance _{ij}	7,409	7,250	8,317	6,576	0,445	-18,587
ICF _i	1,571	1,514	2,009	1,000	0,327	-2,785
LPI _i	2,678	2,570	2,980	2,540	0,167	2,718
FFC _i	3,182	3,135	3,332	3,086	0,085	-2,605
TF _i	4,405	4,431	4,457	4,333	0,044	-0,931
TF _j	4,437	4,454	4,475	4,187	0,044	-7,354

* Рассчитано автором

Количество наблюдений в рамках гравитационной модели составляет 481. Значение табличного коэффициента Стьюдента, при вероятности 0,95 составляет 1.9640 [21].

Таким образом, согласно таблицы 2, показатель TF_p в рамках специфики машиностроительной отрасли не является статистически значительными. В рамках показателя TF_p появляется устойчивая отрицательная корреляция. Данный эффект можно объяснить, что при внедрении качественных институциональных реформ в странах Европейского союза, растет производительность и качество машиностроительной продукции, в то время, как в Украине, за последние 10 лет, серьезных реформ не проводилось, что и нашло свое отражение в индексах TF_p и TF_j.

Поэтому, учитывая специфику украинской экономической, политической, правовой системы и их влияния на машиностроительную отрасль, для повышения качества гравитационной модели, предлагается считать индексы TF_p и TF_j статистически не значимы.

Что же касается валютного курса, то модель показывает низкую корреляцию, с объемом экспорта. Это объясняется двойной природой валютного курса, с одной стороны, снижение стоимости национальной валюты, снижает цену

продукции на международном рынке, что повышает конкурентные преимущества на международном рынке.

А с другой стороны, машиностроительный комплекс зависит от импортного сырья. Так, анализируя состояние и перспективы, электротехнической отрасли, Кобелева Т.А., выделяет среди основных угроз электротехнического комплекса, зависимость от импортного сырья [22, С. 37], а по оценке Пугачевский К.С. [23, с. 9-12], доля импортной составляющей в продукции предприятий машиностроения, составляет в 2013 году 64,2 (для сравнения в 2007 году, за год до значительного роста курса в 2008 году, 46%).

Кроме того, девальвация национальной валюты способствует снижению емкости национального рынка, согласно теории Мелиц и Кругмана, снижает эффект экономии от масштаба, и способствует снижению конкурентоспособности предприятия на международном рынке.

Поэтому, считаем необходимым учитывать, эффект от валютного курса.

Итак, исключив из модели статистически не значимы показатели TF_p и TF_j, получаем следующую корреляционную матрицу (таблица 3).

Таблица 3

Корреляционная матрица используемых переменных *

	X _{ij}	Y _i	Y _j	RSA	NC	TB _i	Distance _{ij}	ICF _i	LPI _i	FFC _i
X _{ij}	1									
Y _i	0,13	1								
Y _j	0,118	0,071	1							
RSA	0,537	-0,469	0,012	1						
NC	0,103	0,031	0,297	0,172	1					
TB _i	-0,131	-0,055	-0,62	0,043	-0,389	1				
Distance _{ij}	-0,467	0,5	0	-0,45	-0,008	0	1			
ICF _i	0,106	0,045	0,731	0,08	0,675	-0,57	-0,006	1		
LPI _i	0,092	0,027	0,466	0,126	0,789	-0,32	-0,008	0,876	1	
FFC _i	0,024	0,031	0,218	-0,04	-0,324	-0,11	0,005	-0,42	-0,50	1

* Рассчитано автором

Таким образом, между переменными существует корреляционная связь, а главными факторами влияния на размер экспорта является дистанция между странами и конкурентные преимущества. Вместимость внутренней экономики страны-импортера и производственные воз-

можности Украины играют меньшую роль.

Для решения задачи гравитационной модели будет использован метод наименьших квадратов. Результаты оценки коэффициентов модели и влияния переменных, описаны в таблице 4

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа*

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	p-значение
X_{ij}	33,65469	3,506657	9,597372	6,76E-18
Y_i	1,008331	0,044682	22,5668	5,32E-77
Y_i	2,217319	0,908152	2,441572	0,01499047
RSA	2,815376	0,130364	21,59621	0,00000000
NC	-0,74211	0,375707	-1,97523	0,04882584
TB_i	-0,83115	0,140964	-5,89616	0,00000001
$Distance_{ij}$	-2,47319	0,143277	-17,2616	3,99E-52
ICF_i	-3,25267	1,061342	-3,06468	0,00230410
LPI_i	2,697954	1,028828	2,622357	0,00901525
FFC_i	4,71161	1,763801	2,67128	0,00781793

* Рассчитано автором

Оценка качества модели, по методу наименьших квадратов приведена в таблице 5.

Таблица 5

Показатели качества гравитационной модели *

Наименование показателя	Количественное значение
Множественный R	0,838641
R-квадрат	0,703319
Нормированный R-квадрат	0,69765
Стандартная ошибка	1,161818
Наблюдений	481
Фактический критерий Фишера	124,0626
Табличный критерий Фишера	1,965
Значение F	2,8E-118

* Розраховано автором.

Уровень надежности гравитационной модели составляет 0,95. Множественный коэффициент детерминации и корреляции находится в допустимых пределах, а фактический критерий Фишера является выше табличный. Согласно t-статистики, все переменные являются статистически значимыми.

Таким образом, анализируя переменные, t-статистику и другие показатели качества гравитационной модели, можно сделать вывод, что модель в целом статистически значимой.

Однако, несмотря на это, следует заметить, что гравитационная модель в данной форме ограничено. Во-первых, она не отражает статистические эффекты торговых барьеров, таких как стоимость лицензирования, стандарты, транзакционные издержки и т.

Поэтому существует необходимость расчета потенциальной выгоды от нивелирования тарифных барьеров между странами составляют, согласно оценке Всемирного банка, около 4%. Предположим, что эффект от тарифных барьеров, аналогичный эффекту от существования нетарифных, в рамках гравитационной модели, есть возможности для анализа потенциальных потерь от существова-

ния торговых барьеров.

Таким образом, отбросив эффект от логарифмирования, получим средний показатель эластичности от тарифных барьеров украинской продукции машиностроения на рынке Европейского союза, - 0,83.

Таким образом, внедрение нивелирования нетарифных торговых барьеров, будет способствовать росту экспорта продукции машиностроения на 3,3384%.

Однако, поскольку перед тем, чтобы продукция машиностроения вышла на рынок Европейского союза, должна пройти этапы стандартизации, сертификации и тестирования продукции составляет 14% и 4%, с согласно информации приведенной выше, то эффект от перехода на европейские стандарты и подписания дополнительного соглашения «Об оценке соответствия и приемлемости промышленных товаров», составит 11,6844% и 3,3384%. Следовательно, потенциальный потери от существования нетарифных барьеров между Украиной и ЕС составляет 18,3612% от стоимости реализации продукции.

Данные о потенциальных потерях от существования тарифных и нетарифных торговых барьеров указаны в таблице 6.

Таблица 6

Потенциальные потери от существования торговых барьеров, долл. США*

Страна	Группа товаров	Потенциальные потери от существования тарифных барьеров	Потенциальные потери от существования нетарифных барьеров
Австрия	84	0	444338,002
Бельгия	84	0	98550,4694
Болгария	84	0	296256,927
Чехия	84	0	428135,311
Дания	84	0	216581,838
Эстония	84	0	351654,504
Финляндия	84	0	282471,538
Франция	84	0	523630,11
Германия	84	0	4057169,47
Греция	84	0	27464,0153
Венгрия	84	0	867601,686
Ирландия	84	0	2728,1071
Италия	84	0	623320,142
Латвия	84	0	349883,683
Литва	84	0	632523,643
Польша	84	0	835803,093
Португалия	84	0	1957988,23
Румыния	84	0	10606,7979
Словакия	84	0	533276,183
Словения	84	0	638122,875
Испания	84	0	19724,9698
Швеция	84	0	261839,759
Нидерланды	84	0	131728,223
Великая Британия	84	0	321952,158
Австрия	85	51801,59	390955,417
Бельгия	85	28530,27	215322,827
Болгария	85	51036,88	385184,024
Чехия	85	606998	4581116,76
Дания	85	30914,41	233316,303
Эстония	85	56168,53	423913,404
Финляндия	85	2833,949	21388,2942
Франция	85	51539,57	388977,882
Германия	85	1464536	11053104,2
Греция	85	7368,975	55614,9064
Венгрия	85	2530352	19096994,4
Ирландия	85	128,4284	969,271056
Италия	85	29894,79	225621,023
Латвия	85	27101,14	204536,891
Литва	85	50395,23	380341,375
Польша	85	84822,97	640173,353
Португалия	85	1396876	10542459,8
Румыния	85	171970,8	1297892,84

Словакия	85	128875	972641,438
Словения	85	314940,2	2376907,35
Испания	85	1454,558	10977,7943
Швеция	85	48804,67	368337,123
Нидерланды	85	9100,728	68684,7424
Великая Британия	85	143703,6	1084555,19
Всего		7 290 148	1084555,19
		76 223 486,5	

*Рассчитано автором

Таким образом, на сегодняшний день, эффект от существования тарифных и нетарифных и торговых барьеров составляет 76223 486,5 долларов США. Поэтому дальнейшая имплементация Соглашения об ассоциации, является важным для развития конкурентоспособных предприятий машиностроения

Выводы и предложения. Таким образом, проанализировав данные, следует сказать, что тарифные и нетарифные барьеры, играют важную роль в деятельности предприятий, однако не являются критическими для развития экспорта со странами ЕС, поскольку эффект от их нивелирования составляет рост объемов экспорта всего в 2,5%. В качестве оценки значения торговых барьеров, была использована гравитационная модель.

Список литературы:

1. Данько Т. В. Дистрибуція продукції підприємств високотехнологічного машинобудування України на ринках ЄС / Т. В. Данько, Ю. С. Карачун. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №45. – С. 18–24.
2. Возможности та угрозы від членства України в СОТ для машинобудування в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / [М. О. Кизим, А. Д. Олійник, І. Ю. Матюшенко та ін.]. // Бізнес Інформ. – 2014. – №2. – С. 59–70.
3. Семенюк І. Ю. Проблеми адаптації країнських підприємств до євроінтеграційного процесу / І. Ю. Семенюк. // Ефективна економіка. – 2015. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4068>.
4. Шинкоренко Т. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрямки їх подолання [Електронний ресурс] / Т. Шинкоренко, О. Білоцерківець // Український журнал «Економіст». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://ua-ekonomist.com/10862-strukturn-disproporci-ukrayinskogo-eksportu-tovarv-do-krayin-yes-ta-napryamki-yih-podolannya.html>.
5. Кайнара Д. О. Наслідки євроінтеграції України для вітчизняного машинобудування / Д. О. Кайнара // Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених «Молода наука-2014»: у 7 т. / Запорізький національний університет. – Запоріжжя: ЗНУ, 2014. – Т.3. – 376 с.
6. Тютюнник І. В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І. В. Тютюнник, В. А. Міщенко. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – С. 173.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

8. Теоретичні засади торговельних бар'єрів [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4797>.

9. Кайнара Д.О. Особливості використання гравітаційної моделі / Д.О. Кайнара // - Тенденції планування та реформування економіки в сучасних умовах: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (Київ, 25-26 березня 2016 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова економіка», 2016. – 136 с.

10. Панченко В. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України: Аналітичне дослідження [Електронний ресурс] / В. Панченко. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.icps.com.ua/assets/uploads/files/analitical_research.pdf.

11. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. – New York: Twentieth Century Fund, 1962.

12. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс] // Київ: Представництво ЄС в Україні. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfra_guidebook_web.pdf.

13. Market Access Map [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.macmap.org/>.

14. Overall Trade Restrictiveness Indices and Import Demand Elasticities [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMD:22574446~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>.

15. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом – К.: Урядовий офіс з питань європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України, 2015. – 169 с.

16. Власюк В. Чому експорт у ЄС є значно перспективнішим за постачання в Росію [Електронний ресурс] / В. Власюк // Forbes. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1380585-chomu-eksport-u-es-e-znachno-perspektivnishim-za-postachannya-v-rosiyu>.

17. Щодо економічних ринків, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1733/>.

18. Della [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://della.ua/distance/?cities=208,0>.

19. The World Bank: International Logistics Performance Index [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://lpi.worldbank.org/international>.

20. UN Comtrade Database [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://comtrade.un.org/data/>.

21. Таблица значений критерия Стьюдента (t-критерия) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://chemstat.com.ru/node/17>

22. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / Кобелева Т.О. // Сборник

научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва №26 - Вестник НТУ «ХПИ», 2011.

23. Пугачевська К. С. Регулювання імпорту товарів в Україні за умов членства в СОТ: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.03 «економіка та управління національним господарством» / Пугачевська К. С. – Київ, 2015. – 24 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. МЕСТО РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Кандакова Галина Владимировна,

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ

Гурова Галина Александровна,

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО Воронежский филиал

Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова

Кузнецов Андрей Вячеславович,

магистр Воронежского филиала

Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AT THE PRESENT STAGE. RUSSIA'S PLACE IN INTERNATIONAL TRADE

Kandakova PhD, Voronezh State Agricultural University

Gurova PhD, Plekhanov Russian University of Economics

Kuznetsov, Magister, of the Voronezh branch of REU after. G. V. Plekhanov

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции развития международной торговли на современном этапе и место России в международной торговле.

ABSTRACT

The article considers tendencies of development of international trade at the present stage and the place of Russia in international trade.

Ключевые слова: Международная торговля, принципы международной торговли, торгово-инвестиционное партнерство, санкции и антисанкции

Keywords: International trade, principles of international trade, trade-investment partnership, approvals and antiapprovals

Международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений и важным фактором глобализации мировой экономики. Согласно принятым ООН, ВТО, ОЭСР определениям международная торговля – это трансграничный обмен товарами и услугами. Предметом международной торговли выступают товары, услуги, интеллектуальная собственность и информация. Международная торговля может быть представлена как многоярусная система, состоящая из трех этажей: нижний ярус – рынок базовых товаров, который образует продукция сельского хозяйства и добывающих отраслей промышленности. На среднем ярусе находятся готовые изделия, полуфабрикаты, комплектующие. Верхний ярус представляют товары высоких технологий, наукоемких отраслей промышленности.

Международная торговля играет исключительно важную роль в развитии мировой экономики, хотя в последние годы темпы её роста практически сравнялись с тем-

пами роста мирового валового продукта. В большинстве развивающихся стран на международную торговлю приходится 4/5 совокупного объема международных сделок [6, с.125]. Международная торговля предоставляет определённые преимущества как в производстве товаров и услуг, так и в их потреблении, способствует повышению жизненного уровня населения, эффективности производства. В условиях усиления «торговых войн» между странами происходит нарушение принципов либерализации, которые проводит Всемирная торговая организация (ВТО). Всё большее распространение получают инструменты протекционизма, особенно нетарифного характера: квоты, запреты, административные меры. Тем не менее, количество стран ВТО возрастает (на конец 2015г. их насчитывалось 162), что подтверждает стремление большинства государств к реализации принципов либерализации торговли (таблица 1).

Таблица 1

Основные принципы международной торговли

Принципы международной торговли	Общая характеристика
«свобода торговли»	право свободно заключать двухсторонние и многосторонние договоры, объединяться в международные организации, участвовать в решении мировых проблем международной торговли, пользоваться выгодами торговли
не дискриминации в торговле	отказ от дискриминации, использование общего режима доступа товаров на мировой рынок при сохранении права на защиту национального рынка
взаимная выгода	учет государственных интересов при решении вопросов и проблем международной торговли, обязанность государств не применять в международной торговле принудительные меры, направленные на извлечение выгоды и ущемление прав других государств
режим наибольшего благоприятствования	двухсторонние торговые договоры, в которых обозначено право государств на благоприятные ставки таможенного тарифа на таможенной территории обеих стран
свобода транзита	право не имеющего выхода к морю государства на свободный доступ к морю в целях осуществления международной торговли, право на свободу транзита и освобождение транзитных товаров от таможенных пошлин, обязанность прибрежных государств предоставлять свободу транзита товарам государств, не имеющих выхода к морю

Несмотря на провозглашенные принципы, большинство стран их нарушает, что приводит к противоречивым тенденциям в развитии международной торговли:

- усиление позиций развивающихся стран в международной торговле. Удельный вес развивающихся стран в международной торговле составляет более 50% (по сравнению с 1/3 в 1980 году). Сохраняется тенденция опережающего роста торговли внутри группы развивающихся государств. Например, взаимная торговля стран БРИКС (сумма взаимного экспорта и импорта деленная на два) достигла 314 млрд. долл. США в 2014 г., что вдвое выше показателя 2009 г. Удельный вес взаимной торговли в рамках БРИКС превышает 10%;

- торговые войны. Особенностью торговых войн является то, что они опираются на инструменты, которые разработаны были с целью открытия границ для международной торговли. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) предусматривает фиксирование основных ставок тарифов, чтобы государства произвольно их не повышали. В рамках ВТО развивалась система открытия доступа на внутренний рынок помимо тарифов. Однако развитые страны с каждым годом увеличивают количество защитных барьеров, чтобы ограничить возможность поступления иностранных товаров на свой рынок и снять аналогичные рамки в других государствах. Сущность торговой войны состоит в том, чтобы любыми (в том числе, крайне далекими от законности и морали) методами захватить максимальный объем зарубежных рынков для своего экспорта, в то же время максимально защитить собственный внутренний рынок от экспорта из других стран. Политику захвата внешних рынков своим экспор-

том называют наступательной торговой войной, а политику защиты внутреннего рынка от избыточного чужого экспорта – оборонительной торговой войной [6, с.135];

- санкции и антисанкции. Санкции – карательные общественные, экономические и дипломатические действия по отношению к государству, нарушившему международное право. За период новейшей мировой истории зафиксировано огромное количество случаев применения санкций. Они остаются популярным инструментом внешней политики США, но в последние годы применение санкций стало характерным и для европейских стран, хотя в большинстве случаев организаторами являются Соединенные Штаты [4, с.95]. В качестве примера санкций высокой интенсивности, которые угрожают мировой экономике в целом, является запрет на экспорт нефти для стран, чья экономика основывается на экспорте энергоносителей. Санкции против России в финансовой и банковской отрасли объясняются желанием Америки выдавить российские компании с внешних рынков в частности, европейского рынка. В ответ на санкции Россия ввела ответные меры – антисанкции. С августа 2014г. российская сторона запретила поставки мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, овощей, фруктов и орехов из стран ЕС, США, Австралии и Норвегии. Россия перейдет на иных поставщиков продовольствия: США и ЕС заменят развивающиеся государства – Латинская Америка, Азия и др. Также выиграют Белоруссия, Казахстан и другие центральноазиатские государства. Они смогут компенсировать возможный дефицит по молочной продукции и овощам [2, с.934]. Однако антисанкции негативно отразились не только на этих странах, но и на внутреннем рынке

России, так как повышение цен на основные виды потребительских товаров составило 20-30%.

В функциональном плане, применение санкций может преследовать несколько целей: через ограничение экспорта страны-объекта санкций ослабить ее экономический рост и поступления твердой валюты, снизить её возможности закупать на мировом рынке необходимые товары. Довольно часто такие меры способствуют росту прибылей бизнеса страны-объекта, так как подобные санкции оказывают схожий экономический эффект с тарифными ограничениями;

- трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство между США и ЕС (TTIP). В Европе в скором времени может появиться «экономическое НАТО», которое изменит весь мир. Формируется зона свободной торговли с населением в 800 млн. чел., где производится более 50% мирового ВВП. Все пошлины для стран ЕС и США исчезнут, а для внешнего рынка, вроде России и Китая, резко поднимутся. ТТИП - это выдающийся успех США в процессах сохранения и упрочения своего геополитического и геоэкономического влияния. Если у американцев получится создать это «экономическое государство», то Россия может оказаться на периферии мирового экономического развития и международных торговых отношений [6];

- усиление влияния корпораций в международной торговле. В современных условиях международные корпорации нацелены на завоевание не отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых позиций во всей мировой экономике. На достижение этой цели направлены НИ-ОКР, производство, управление, глобальный маркетинг и послепродажное обслуживание. Международные корпорации создали систему глобального международного производства, размещенного в большинстве стран мира. Двадцать - тридцать крупнейших компаний мира контролируют до половины мирового промышленного производства, около 60% внешней торговли и примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Под их контролем находятся до 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, 85% рынка меди, 80% чая, 75% бананов и натурального каучука. В значительной степени подконтрольны ТНК рынки металлов, энергоносителей, лесоматериалов, вооружений. ТНК являются движущей силой важнейших ключевых процессов современной мировой экономики. Они определяют динамику, структуру, уровень конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке, контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций, благодаря своим производственным и финансовым возможностям сосредотачивают в своих руках наиболее наукоемкие производства, способствуя технологическому развитию производства.

Углубление данных тенденций может совершенно изменить всю совокупность международных экономических отношений и в целом мировую экономическую систему. В таких сложных геополитических и экономических условиях России приходится решать проблемы модернизации своей экономики, сохранять потенциальных экономических партнеров и находить новые рыночные ниши.

Обладая значительными природными ресурсами, вы-

сококвалифицированным трудовым потенциалом, имея почти 150-миллионное население, Россия представляет собой ёмкий рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна и составила лишь 1,6% в 2015 г.

В международной торговле России в последние два года отмечаются следующие тенденции:

- в сфере внешней торговли, оборот которой продолжает сокращаться, в наибольшей степени снизились импортные закупки машин и оборудования. В условиях экономического кризиса снижается спрос российских потребителей на инвестиционные товары и продукцию длительного пользования. Замещение импорта на отечественную продукцию практически не происходит. Отраслями, в которых был отмечен рост производства, стали сельское хозяйство и пищевая промышленность;

- девальвация российского рубля не привела к росту несырьевого экспорта: он имел тенденцию к снижению, хотя поставки на внешний рынок оборудования и химической продукции сократились в наименьшей степени, однако роста экспортной выручки не наблюдалось даже при улучшении конкурентных ценовых условий. Российские экспортеры прочно встроены в мировые цепочки добавленной стоимости, широко используя импортные комплектующие, что отражается на производстве готовой продукции и её стоимости;

- сырьевой экспорт уменьшается в стоимостном выражении, однако в натуральном исчислении падения нет. В условиях снижения мировых цен продовольственный импорт сокращается, а аграрный экспорт растёт. Благодаря падению курса рубля доходы российских сельхозэкспортеров превышали показатели 2014 г. более чем на 20%. В целом агросектор адекватно реагировал на изменение конъюнктуры: произошел рост производства как экспортоориентированной продукции, так и импортозамещающей [8,с.42]. В целом совокупный экспорт и импорт в России в 2015г. синхронно, что говорит об их стабильном соотношении в структуре товарооборота. Сальдо внешней торговли России оставалось положительным на протяжении года. Снижение экспорта, несмотря на существенное изменение цен на энергоресурсы, было несколько меньшим, чем снижение импорта, на который влияло сокращение покупательной способности рубля

Наблюдаемое замедление темпов роста импорта в Россию является результатом осмысленной экономической политики государства по поддержке внутреннего производителя и импортозамещению. Поддержка внутреннего производства привела к тому, что легковые автомобили, сделанные в России, по объёму превзошли докризисный уровень, а импорт при этом достиг лишь 50% предкризисного периода. Главными торговыми партнерами РФ из стран дальнего зарубежья в 2015г. по объёму товарооборота являются: Китай, Германия, Нидерланды, Италия, Турция. Товарооборот с Германией за последние три года упал почти в 10 раз и сравнялся с Нидерландами, однако наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с Китаем, который превышает 100 млрд. долл. США.

В товарной структуре экспорта внешней торговли Рос-

сии в 2015г. в страны дальнего зарубежья доминировали топливно-энергетические товары 68% (в 2014г. – 74,8%). На металлы и изготовленные из них изделия пришлось 9,6% экспорта; на продукцию химической промышленности – 6,4%; машины и оборудование – 5,1%. Основными

статьями импорта России из стран дальнего зарубежья традиционно являются машины и оборудование (47,3%), продукция химической промышленности (19,3%). Динамика экспорта и импорта России отражена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика экспорта и импорта России в 2015-16гг.*

Показатели	2015	2016*	2016 в % к 2015
Экспорт млрд. долл.	367,1	382,7	104
В том числе Экспорт товаров	314,8	335,6	106,6
Экспорт услуг	52,3	47,2	90,3
Импорт млрд. долл.	272,6	281,0	103
В том числе Импорт товаров	182,4	194,1	106,5
Импорт услуг	90,2	86,9	96,4

Экспорт и импорт являются важнейшими показателями внешней торговли страны, однако их анализа не достаточно, чтобы полностью оценить положение России на мировой арене [4,с.135].

В международной торговле на перспективу будут сохраняться невысокие темпы прироста в пределах 3 -4%, опережая темпы роста мировой экономики в 1,1-1,2 раза. Это связано не столько с цикличностью развития экономических систем, сколько со структурными сдвигами в сторону реиндустриализации развитых стран.

Произошло исчерпание возможностей роста международной торговли за счёт фрагментации и интернационализации производства, которые на протяжении длительного периода были основными факторами роста международной торговли. В течение 10-15 лет возрастал удельный вес комплекствующих в рамках производственной кооперации экономических субъектов разных стран. Согласно оценкам экспертов ВТО, экспорт развивающихся стран в 2015 г. вырос на 3,6%, а их импорт – на 3,7% [3,148]. Рост экспорта и импорта развитых стран составил приблизительно 3,2%. Наиболее высокие темпы роста торговли характерны для стран Азии и Северной Америки. Наихудшие результаты в развитии внешнеторговых связей прогнозируются в Южной и Центральной Америке, Африке, государствах Среднего Востока и стран СНГ [7, с.95]. Сотрудничество в ЕАЭС позволило России частично ослабить негативное воздействие санкционного режима [5,с.130]. Однако 2015 год продемонстрировал недостаточность потенциала ЕАЭС и СНГ в целом для реализации региональных и глобальных геополитических интересов России. Значительный агроэкологический потенциал России способствует эффективному решению проблемы импортозамещения и увеличению продовольственного экспорта. В области переработки сельскохозяйственной продукции отмечены положительные сдвиги: экологически чистые продукты составляют четверть производства всей молочной продукции, увеличивается доля биологических пищевых добавок. Большие резервы имеются в области производства экологически чистого мяса (в стране более 70% экологически чистых земель). Эффективное использование соб-

ственного ресурсного потенциала позволит снизить мясной импорт [1,с. 108].

В новых условиях необходимо обеспечить органичное расширение российского участия в системе международных экономических отношений и более полное использование возможностей МРТ для решения, как внутренних задач страны, так и проблем совершенствования ее внешнеэкономических связей. Это обусловлено объективным характером повышения уровня взаимозависимости и взаимосвязи между национальными хозяйственными системами и процессами в сфере международных экономических связей.

Развитие экономики России целесообразно осуществлять на основе принципа открытости. Мировой рынок влияет на формирование цен на отечественную продукцию, что заставляет российских производителей повышать качество и конкурентоспособность продукции, расширять ее производство при снижении всех видов затрат.

Необходимо расширять направления сотрудничества с государствами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в том числе торговые связи. Внутренняя торговля между странами - участниками ЕАЭС составляет около 12% от их общего товарооборота, в то время как в странах ЕС - более 60 %. В 2016 г. будет принят Таможенный кодекс ЕАЭС, что значительно усилит интерес к данному интеграционному образованию со стороны других государств и регионов [3, с.148]. Формирование общего аграрного рынка ЕАЭС позволит вывести торговлю между интегрируемыми странами на качественно новый уровень.

Список литературы

1. Гурова, Г.А., Кандакова Г.В. Проблемы развития аграрного рынка и формирование механизмов товарного менеджмента в условиях реализации политики импортозамещения в России // Экономика и предпринимательство, 2015, № 6-3(59-3), с.108-118
2. Кандакова, Г.В., Гурова, Г.А., Чудакова, Е.А. Место и роль малого бизнеса в решении проблемы обеспечения продовольственной безопасности // Экономика и предпринимательство, 2015, № 5-2(58-2), с.934-938

3.Кандакова, Г.В., Чиркова, М.Б., Кусмагамбетов, С.М. Особенности формирования и развития инфраструктуры аграрного рынка в странах ЕАЭС //Вестник Воронежского государственного аграрного университета. Выпуск 3(46), 2015,с.148-158

4.Прогноз экономики России на 2016 г. <http://global-finances.ru/prognoz-ekonomiki-rossii-na-2016-god/>

5.Рагулина, Ю. В. Международная торговля [электронный ресурс]: Учебник / Ю.В. Рагулина. – Москва: Москва: Альфа-М: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2014. – 272 с. – ISBN 978-5-98281-398-5.

6.Россия и мир: 2016г.http://www.pseudology.org/MID/IMEMO_Russia 2016.

7.Руднева, А.О. Международная торговля [электронный ресурс]: Учебное пособие /А.О. Руднева. – Москва: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2013. – 234с.

8.Шуйский, В. П. Новые тенденции в международной торговле товарами в посткризисные годы // Российский внешнеэкономический вестник, 2015, №9, 42-54

DEMOGRAPHIC PROCESS IN REPRODUCTION AND FORMATION OF HUMAN CAPITAL OF RURAL POPULATION OF UKRAINE

I.H.Krylova

*Candidate of Economic Science, assistant professor of Business Economics Department
Mykolaiv National Agrarian University*

H.V.Kovalenko

*Candidate of Economic Science, assistant lecturer of Business Economics Department
Mykolaiv National Agrarian University*

ABSTRACT

The basic causes of aggravation of demographic situation in rural areas of Ukraine are defined and their impact on the development of human capital is estimated

Keywords: human capital, rural population, natural movement, migration, population structure.

Problem setting. The development of human capital takes place under the influence of different factors, and it is just the study of demographic factor that needs special attention, because the number and qualities of the carriers of human capital will define the conditions of formation of its components and use effectiveness. The social-demographic condition of village today can be characterized as crisis. The study of demographic factors was conducted for the period 1939 – 2015. When generalizing theoretical propositions of defining the category «human capital» were used the method of system analysis and abstract-logical method, for studying demographic factors in the formation of human capital of the rural population were used comparative analysis and statistical-economic method.

The analysis of last researches and publications. The study of the problems of demographic situation and the aspects of human capital are considered by the well-known men of sciences: V. Blyzniuk (description of human potential of population), V. Antoniuk (evaluation of human capital formation), O. Hryshnova (theoretical propositions of defining the category «human capital»), K. Yakuba (study of the life and employment potential of rural population) and many others. Their scientific heritage is valuable for the exploration of this problem in modern economic conditions of the development of social-oriented economics of the country. However, the issues of constant investigation and evaluation of the demographic factors of the formation of human capital of rural population of Ukraine are still topical.

Identifying unsolved aspects of the problem.

After analyzing the main demographics characteristics of human capital formation, the basic causes of aggravation of demographic situation in rural areas of Ukraine were defined and their impact on the development of human capital was estimated. The factors affecting negatively the formation and

development of the human capital of the rural population and changing its demographic characteristics were defined.

The aim of the article. Having analyzed the main demographics characteristics of human capital formation, to define the basic causes of aggravation of demographic situation in rural areas of Ukraine.

The discourse is of main material. Natural abilities, knowledge and skills of a man without doubt have significant effect on the level of the revenues, and this relation is studied by the theory of human capital (HC). O. Hryshnova gives the following definition of the category «human capital»: «human capital is formed or developed due to investments and cumulated by people (by a man) a certain stock of health, knowledge, skills, abilities, and motivations which is purposefully used in this or that sphere of social manufacturing, facilitates growth of efficiency of labor and due to these aspects affects the growth of its owner's revenues (of earnings)» [1]. V. Blyzniuk believes that human capital is a form of the realization of human potential which is in its turn cannot be infinitely accumulated, so, the scholar gives the following definition: «human capital is the system of characteristics, which define the man's capability to creative work with a view of the creation of added-value, that is quality of manpower of a person, of an aggregate worker of an enterprise, a firm, a corporation, a country, that find manifestation in the process of enlarged reproduction» [4].

Thereby, making decision by a man concerning improving of proper qualitative characteristics through investing of supplementary funds can facilitate the improvement of her of living standard. The important issue in understanding HC is the fact that it represents by itself the formed, developed and cumulated due to investing a certain stock of health, knowledge, information, motivations, abilities, and not only a set of the qualitative characteristics of a man. Special features of

HC are in the fact that it embodied in a man, therefore it cannot be sold, inherited or accumulates during a long period, and motivation is important for its reproduction, as the process of accumulation and use of HC is supervised personally by a man.

Most scholars mark out such basic factors of formation and development of human capital: demographic, industrial, economic, organizational-economic, social, socio-demographic, socio-economic, social-mental, institutional and ecological [1, 2]. With any interpretation of the term «human capital» the study of demographic factor is crucial for the evaluation of its formation and development. Demographic component of human capital may be measured by the following indicators: number of population, fertility, mortality, sex and age structure, migration, natural movement of population, the average life expectancy.

We shall annotate that there are specific factors, which affected social-demographic processes in rural locality. They

can be divided into following groups: historical-demographic (formed by the previous development of rural territories); social-economic; historical- cultural (the traditions of rural everyday life) [8]. We shall underline that among the first group facts there are those which particularly affected demographic degradation of Ukrainian villages. They are intensive migration of young people and high death rate among men. Since 1979 in the rural locality of Ukraine there has been depopulation which with time became the main part of reduction of population (Table 1). During the period 1979-2014 the reduction of rural population made 5.2 million individuals, when the number of municipal population increased by 0.8 million individuals. Rural population network is being destructed. During the period 1970-2014 2.9 thousand of rural populated articles disappeared, that means that on the average every year in this period about 66 rural settlements disappeared.

Table 1

The number of rural and municipal available population of Ukraine (million individuals)

Years	Rural	Municipal	Total	General accession (abatement) in comparison with previous period		
				Rural	Municipal	Total
1939	26,9	13,6	40,5	-	-	-
1959	22,7	19,2	41,9	-4,2	+5,6	+1,4
1979	19,3	30,5	49,8	-3,4	+11,3	+7,9
1989	17,1	34,6	51,7	-2,2	+4,1	+1,9
2000	16,1	33,3	49,4	-1,0	-1,3	-2,3
2014	14,1	31,3	45,4	-2,0	-2,0	-4,0

Reducing the number of rural population could be considered as natural process, conditioned by increase of the efficiency of agricultural manufacturing, if it was not accompanied by negative phenomena, aroused by scaled distinctions between the conditions of life and work in villages and cities [8]. The

period 1979-1990 can be named the «years of intensive escape out of villages», which is attested by the negative balance of migration, that 8 times exceeded the natural abatement of population (Table 2).

Table 2

Natural abatement and migrational accession (abatement) of the rural population of Ukraine, thousand individuals

Years	Natural abatement	Migration balance
1979-1990	-243	-1962
1991-2000	-1400	+344
2002-2013	-1477	-187

In the migration movement young age groups dominated, so the phenomenon significantly influenced the decline in fertility and deepen the aging of rural population.

In 1992 migratory outflow began to change into migration growth, which lasted until 2001, which can be explained by the return of ethnic Ukrainian in connection with the collapse of the USSR. In 2001 migration gain was 44,600 people, whereas

in 2002 the migration reduction in the amount of 24 667 people was recorded. The period from 2002 to 2013 is characterized by migration loss of rural population (187 thousand people). Only in 2014, as a result of migration, rural population increased by 2999 people, but it went 75,866 people down because of the excess of deaths over births.

Table 3

Formation of reduction of existing rural population of Ukraine in 2014, individuals*

Total reduction	Natural reduction	Migration growth
-75866	-78865	2999

*Without temporarily occupied territory of the Crimea and the zone of the antiterrorist operation

The main manifestation of demographic crisis is the depopulation which started in rural locality since 1979, and beginning with 1991 natural abatement of population is being observed both in municipal and in rural locality. K. Yakuba in the study of vital potential (the period of life a man lives from birth to death) of rural population forecasts the loss of population of Ukrainian villages in 3, 5 generations under the modern rates of reduction of vital potential of peasants [7]. In nearly 2.5 thousand rural settlements the proportion of the population aged 60 and older was 50%. During 2011-2013 in 4097 (15.2%) rural settlements there were no newborns, and in 21154 settlements (78.3%), the number of deaths exceeded births [11].

Reproduction of population is characterized as a process of its renewal in consequence of the replacement of those who died by the generations of given birth, that leads to changes in population size and composition. The indexes of birth rate and death rate can be thought indicators of medical and social

prosperity in a country. These indexes attest about menacing situation: during the period 1979-2014 in rural areas of Ukraine can be observed natural population decline, and the number of dead predominates over given birth by about 40% in recent years. The main causes of death of rural population remain the following: «the diseases of blood circulation system» (69.7% from general death number in 2013), «neoplasms» (10.8%) and «external causes» (6.2%). The coefficient of depopulation of rural population exceeds the threshold value (1) and increases from 1.27 in 1990 to 1.48 in 2014.

In the sex composition of population women exceed. For the studied period in the age category 0-15 years old there are more men than women (boys comes to being more). Beginning with 2000 in the age group 16-59 years old the number of men is more, however the high death rate of men of advanced age results in the reduction of their part (34.8% in 2014) in the group «60 years and older» (Table 4).

Table 4

The correlation of men and women in the rural population of Ukraine

Age (years old)	Men per 1000 women		
	1979	1989	2014
0-15	1032	1032	1055
16-59	884	975	1024
60 and older	444	451	536
Total	804	827	891

In general, the natural basis of demographic development of human capital of rural population is deteriorating. In that part of the population which forms the basis of demographic reproduction in rural areas the number of women is less than the number of men: among adolescents their share is reduced by 2,3 p.p. (Table 6), and in the most active childbearing part of rural population there were only 47.5% of women aged 20-29 in 2014. There can be observed an absolute and relative reduction of women in rural areas from 9.3 million people in 1990 to 7, 5 million people in 2014.

Both a net-rate of reproduction of female generation (which shows the average number of girls born by one woman during her life who would live up to maternal age at their birth on the condition of maintaining the existing levels of fertility and mortality in every age) and the total fertility rate (which characterizes the average number of children born per woman during her life on the condition of maintaining the existing

levels of the birth rate in each age group) go down. The first one reduced from 1.104 in 1990 to 0.871 in 2013; the latter – from 2.324 in 1990 to 1.825 in 2013.

The characteristic feature of all variations of sex-age composition of the rural population of Ukraine is its aging, that has manifestation in abatement of the part of children and youth and the increasing of the part of elderly people and people of advanced age. According to E. Rosset's scale the rural population has the very high level of demographic aging. It should be noted that the process of aging of the population in Ukraine originates not in the increase in life expectancy (which is much shorter in comparison with European countries), but in fertility decline and deterioration of public health. In 1979 specific gravity of individuals aged 60 and older in the general number of rural population made 20.3%, in 1989 – 24.2%, in 2014 – 2.9% (Table 5).

Table 5

Demographic load per 1,000 people of working age in rural areas of Ukraine in 2015 *

Age groups	individuals
Under working age	295
Over working age	389

*Without temporarily occupied territory of the Crimea and the zone of the antiterrorist operation

In the structure of the constant rural population during the period from 1990 to 2014 the working age group has the largest share, which increased by 6.4 percentage points but in absolute terms their numbers reduced from 9.0 million individuals in 1990 to 8.4 million individuals in 2014.

The part of individuals of pre-working age and individuals

above working age in general number of rural population is decreased in 2014 comparing to 1990 by 4.7 p.p. and 1.7 p.p. respectively. It should be noted that during the period 1990-2014 the number of elderly age group exceeded the number of individuals of pre-working age group. Such structure of population corresponds to the regressive type, when the part of

grandparents is larger than the part of children (Table 6).

Table 6

The distribution of the constant rural population of Ukraine according age and sex, %

Age groups	1990	2000	2014	2014 in comparison with 1990
0-15	22,1	20,7	17,4	-4,7
men	11,2	10,6	8,9	-2,3
women	10,9	10,1	8,5	-2,4
16-59	53,2	53,4	59,6	+6,4
men	26,3	26,7	30,2	+3,9
women	26,9	26,7	29,4	+2,5
60 and older	24,6	25,8	22,9	-1,7
men	7,8	8,9	8,0	+0,2
women	16,8	16,9	14,9	-1,9
Total	100,0	100,0	100,0	-

Undoubtedly, the reduction of the number of individuals of pre-working age creates adverse demographic prerequisite for the reproduction of the human capital of rural population for distant perspective. Therefore, the abatement of the number of rural population is taking place in all age groups, especially in the pre-working age group (by 1.3 million individuals during the period 1990-2014).

Conclusions and suggestions. Resuming the represented material, we can conclude that the natural foundation of demographic development of human capital of rural population is deteriorating: depopulation, which has extended over the whole countryside of Ukraine since 1979, is the main cause of population decline. The process of renovation of the rural population is in critical condition for there is no replacement of dead people by the generation of born ones.

Among the other demographic problems which have negative impact upon formation and development of the HC are as following: the high level of the aging of population, reduction of birth-rate, the reductions of average lifetime, demolition of rural settlement, migrational tide of youth and middle-aged individuals out of rural locality. The characteristic feature of modern Ukraine is the situation when the demographic crisis is intensified by the economic crisis.

The main directions of improvement of demographic capital in rural areas should be based on the basic principles of the concept of human development, according to which the economy exists for the development of the people, not the people exist for economic development. Under any economic growth the social progress is impossible without implementation of such important to human capabilities as: to live a long and healthy life; expand and update knowledge; access to livelihoods that can provide a decent standard of living.

Therefore, improvement of health, increase life expectancy, reduction of unemployment, creation of working places, increase of level earnings – all these factors have to form favorable environment for continued and efficient activity of rural population.

Literature:

1. Hryshnova O. Human capital: Formation in the system of education and professional training /O. Hryshnova – K.: "Knowledge", KOO, 2001. – 254 p.
2. Antoniuk V. The main directions of stabilization of social - economic essentials of the formation of human capital in Ukraine / V. Antoniuk//Ukraine: Aspects of work. – 2006. – P. 39-47.
3. Antoniuk V. Formation and use of human capital in Ukraine: the social-economic assessment and providing of development: monogram. / V. Antoniuk // Donetsk, Ukraine National Academy of Sciences; Institute of Economics of Industry. – 2007. – 348p.
4. Blyzniuk V. Evaluation of human potential of economic growth of Ukraine: Theory and Practice / Blyzniuk V. // Ukraine: aspects of work. – 2006. – P.30-34.
5. 9. Bazyluk A. Connection between the quality of life and the investment in human capital / Bazyluk A., V. Holoshovska // Formation market relations in Ukraine. – 2009. – №1 (92). – P.163-166.
6. Kirian T. Human capital in the history of economic thought / Economics of Ukraine №9, 2008. – p. 64-73.
7. Iacuba K.I. The life and employment potential of rural Ukraine. Theory, methodology, practice. / K.I. Iakuba. –: NSC IAE, 2007. – 362 p.
8. The population of Ukraine. Social-demographic problems of Ukrainian village. – K.: Institute of Demography and Social Studies NAS of Ukraine, 2007. – P.12-25.
9. The population and working recourses of the village / Teach. guidances. / Ed. P.T. Sabluk, M.K. Orlaty. - K.: Institute of Agrarian Economy UAAS, 2002. – 277 p.
10. The State Statistics Committee of Ukraine // <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. The social-economic situation of rural areas of Ukraine / Statistical digest. – K: State Service of Ukraine, 2014. – 178 p.
12. The population of Ukraine // database.ukrcensus.gov.ua/

SWOT-ANALYSIS OF THE NATIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Snezhana Kovalenko,

Gomel Branch of International University "MITSO"
Candidate of agricultural Sciences, associate Professor,
Faculty of Economics and Law

ABSTRACT

The article drafts a conceptual outline of a strategy designing for overcoming the economic crisis unambiguously manifested in the economy of the Republic of Belarus in 2015. The matrix of possible strategies is based on the SWOT-analysis of the Belarusian economy. The analysis has been developed in the appropriate system of assumptions.

Key words: SWOT-analysis, strengths, weaknesses, opportunities, threats, new macro-economic strategy.

The Republic of Belarus's paradigm of the national economic management fits quite clearly the microeconomic categorical conceptual context (meaning that even very large corporations are considered as microeconomic entities) and is placed in such an intensive problem field in which the development of a new strategy is one of the most important of its tasks. Hence, the use of the SWOT-analysis technique can be relevant in this case.

Choosing the database for the matrix of possible strategies, we have tried to achieve a linear irreducibility of lines S and W to lines O and T. The identification of the Belarusian economy's strengths does not have to be equated with the task of identifying the prospects (capacity) of the Belarusian economy and the fixing of its weaknesses with the task of determining threats emerging on the economic horizon, otherwise, this matrix would be incorrect [1].

We are not trying to consider all the economic problems and even all the basics-WIDE economic problems of the Republic of Belarus, but only those that are meant as crucial.

The Pros of the national economy of the Republic of Belarus (Strengths)

Following the academic way of thinking, let us list the strengths of the Belarusian economy.

The country has got a favorable geographical position, averagely developed industrial capacity, educated and disciplined workforce. The economy is moderately diversified, industrial centers and towns are located evenly throughout the country territory. There are significant deposits of potassium salt, vast forests, arable fields and water resources.

The country counts a number of large enterprises with advanced technological basis, it deals, first of all, with JSC "Belaruskali", Mozyr oil refinery which have mastered the production of motor fuel that satisfies even the highest EU standards, refinery "Naftan" in Novopolotsk, "Belshina" in Bobruisk, Belarusian Metallurgic Plant in Zhlobin, "Keramin" in Minsk and others.

The country has deployed a grand residential construction. The sporadically occurred inflation led to more affordable loans for housing construction. As a result, the proportion of homeowners in Belarus significantly exceeds the proportion of homeowners in developed countries such as Germany, Italy and France.

A significant asset of the Belarusian economy consists in a low level of social inequality. The decile ratio, less six, is one of the lowest in Europe.

The country has a low level of poverty. The hunger index is also one of the lowest in Europe.

The biggest value of the Republic of Belarus, as well as of

any other European country, is human capital. The experience of devastating wars and rapid recovering of the material basic facilities in the developed countries has proved that human capital is the most significant of all what a nation can have. Our people are hardworking, disciplined, patient, educated.

The Cons of the national economy of the Republic of Belarus (Weaknesses)

Let us state the weaknesses of the national economy of the Republic of Belarus.

The program of socio-economic development of Belarus for 2011–2015 assumed the GDP growth of 162–168% over five years and the increase in its per capita at PPP to 28.6–29.8 thousand US dollars in 2015. In fact, the country's GDP grew in 2011 by 5.5%, in 2012 to 1.5%, in 2013 to 0.9%, in 2014 to 1.6% [2].

In 2015, the GDP of the Republic of Belarus amounted to 869.7 trillion rubles, having decreased by 3.9% compared to 2014 year. At the same time the domestic industry produced 6.6% less than in 2014, while the investment in fixed assets amounted to 84.8% of the 2014 level [2].

Only four targets of the nine main estimated figures for the five years have been achieved, they are: the index of the positive trade balance, the level of sales profitability, the level on the energy intensity of GDP. During the last year of the five-year forecast the CPI index reached its estimated value and amounted in December 2015 to 112.0% in comparison with December 2014 baseline [3].

The flow indicators, even if they look dramatic, are able to value neither qualitative changes occurring in the world of goods and services nor spontaneous changes in the national wealth, nor significant transformations in the side effects elements and public welfare. There may be situations in which even zero economic growth is accompanied by the rapid economic development, if (with stable prices) there is a rapid qualitative change of the consumer and investment goods. On the contrary, high values of the economic growth, such as China's one can coexist with the gradual and seemingly inconspicuous decreasing of the national wealth and the deterioration of the human capital quality. The specificity of our analysis of the Belarusian economy lies in the fact able to show the importance of financial depth indicators of the economy related to the stock performance category.

A very low financial depth of the economy characterizes the national economy of the Republic of Belarus. The ruble money supply M2 was of 89.1356 trillion Rubles on 01.01.2016, having decreased compared to 01.01.2015 to 1.0157 trillion. Rubles (see. Figure) [4, 5].

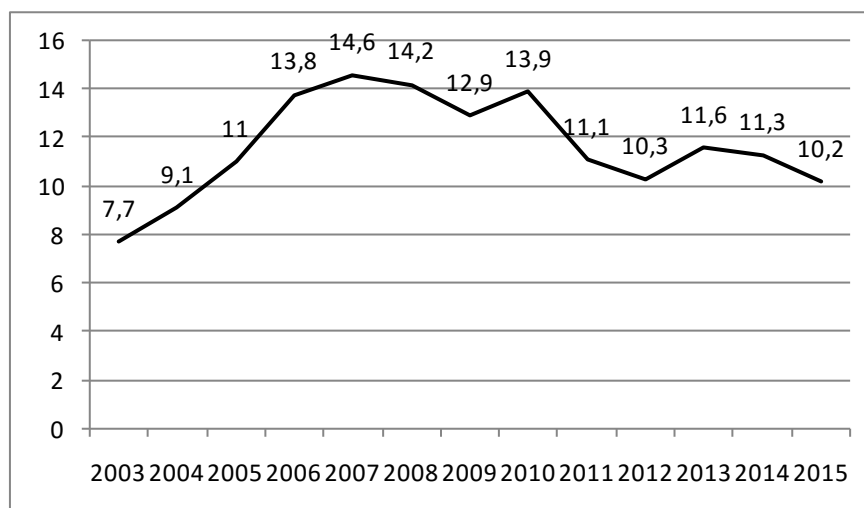


Figure 1. Value of M2 monetization coefficient in the Republic of Belarus in 2003–2015, GDP percentage

As it can be seen from the figures, the rate of M2 monetization of the economy in 2015 was 10.2%, while it was reaching 70% in the former Soviet Union. Most European countries have got much higher values of the monetization coefficient.

The relationship between the market capitalization of the stock market of the Republic of Belarus and the GDP was only 5.5%, whereas in developed countries it is at least fifteen times more. The trading volume of the Belarusian Currency and Stock Exchange in 2014 capped at 66.4 trillion dollars, which amounts to approximately US \$ 9 billion taking into account the exchange rate in 2014. It is several times less than the Belarusian GDP in 2014, whereas in developed countries the volume of the stock exchanges trading exceeds the GDP of these countries in many times [6]. Thus, the securities, being a type of commodity goods, carry out a very important function of binding the extra money in the economy. The Belarusian stock market having at least some traces of stocks and bonds cannot boast having such important securities as depositary receipts, investment funds shares, the main subsidiary financial instruments are out of use.

The main weakness of the national economy of the Republic of Belarus consists in clearly pronounced horizontal and vertical deficit of confidence in the business environment. This leads to an extreme reluctance of individuals and entities to spend liquidity, which also conditions high interest rates with all its consequences. The deficit of trust was not shaped by occasion in the community, but is a consequence of multiple distortions of information arising from the excessive centralization of the economic mechanism. The more centralized economic mechanism becomes, the more it requires administrative institutions and non-economic means to solve economic problems, and the less the general management tends to rely on trust. Therefore, it must be stated that during the economic crisis a centralized system can reproduce itself on an enlarged scale that in addition to political issues, generates multiple transaction costs and data loss inherent for large production systems.

The country has one of the most cumbersome tax systems in the world. Indirect taxes dominate. In 2015 the share of the three main indirect taxations forming the state budget – VAT, excise duties and customs duties, was respectively 36.9, 11.2

and 9.7 %. While the three of the most important direct taxes – income tax, profit tax and property tax were respectively 17.0, 10.6 and 5.1 % [7].

Unlike direct taxes, indirect taxes include the latent charge of social inequality because they are paid by consumers and the largest share of consumption expenditure of funds accounts for the poor. The press burden of indirect taxes deprives the Belarusian companies of agility and creates the worst conditions in comparison with the most likely competitors on international markets.

The negative demographic situation existing during the last decades has led to the progressive aging of the population. In recent years, a rapid reduction in the country's labor potential has begun.

The unpredictability of the business environment, constant changes of the "rules of the game" have led to a boldly marked shortage of direct foreign investments and, in general, private investment in the country.

The share of small and medium business in Belarus is one of the lowest in Europe. The dominance of large enterprises in the economic life conditions business inertia to the changes occurring in the market.

B - Matured possibilities of the national economy of Belarus (Opportunities)

There is an alternative growth strategy under which the focus is now made to increase the flow values; this strategy focuses attention to the changes occurring in the national economy independently of the economic growth. The wealth of society if it is properly formalized in the economic field can be increased synergistically, by increasing the value of the basic production factors, even if the output volume keeps constant.

The value of the land does not depend on the value of its product and the actual value of the future products from the land. Structural capital is a value, which is undependable of the value of its product and the actual value of the future products from the use of the structural capital. Human capital is a stand-alone value of its product value and can have an actual value of the future products from the use of human capital. Having the same growth rate of social production and the same Gini coefficient any society can be rich and poor, prosperous and degenerated, healthy and depressed.

Let us formulate the strategic opportunities of Belarus's national economy in the given format. The comparative method of the valuation can be used in this case. The example

of the developed countries helps study what level of economy monetization is acceptable (table 1).

Table 1

The value of the main indicators of financial depth in various countries [8, 9]

Indicators of financial depth	World	Euro area	TheUSA	JAPAN	The U.K.	China	Brasil	India	Russia
M2 relatively to GDP (%)	128,7	172,1	89,9	241,2	164,3	184,6	80,8	76,3	51,5
The market capitalization of listed companies to GDP	94,6	59	151,2	95,1	106,5	58	36	76,1	20,7

M2 index is measured according to the IMF methodology as the cash sum of outside the banking system of demand deposits, excepting for governmental deposits, as well as time savings deposits, foreign currency deposits of residents, excepting governmental deposits. In Belarus, this figure corresponds approximately to a broad money supply M3. According to the statistics of the National Bank the value of broad money supply (M3) in the national economy amounted to 326.9 trillion rubles on January 1, 2016. At the same time the largest part of the Belarusian M3 are deposits in foreign currency which amounts to 11.8 billion \$ on the 01.01.2016 (about 218 trillion. rubles) [4]. Thus, Belarus's economy monetization coefficient comparable to the data given in Table 1 amounts to 36.7%.

The excess of the monetization factor numerator over its denominator (broad money over GDP) will not generate inflation if a solid stock market exists, because, as we had observed before, correctly structured securities are able to bind a significant part of monetary body in the national economy. We assume as normal the average value of the coefficient of monetization in the world 128.7%. The difference between the average world value and the value of the Belarusian monetization is 92 percentage points (128.7% average monetization value minus Belarusian 36.7%). Each additional percentage point of non-inflationary monetization increases the level of money supply in the country in 8.7 trillion roubles, i.e. about 400 mln. US dollars. Thus, adding the missing 92 points of the monetization rate, we will do an acceptable increase in M3 at 36.8 billion US dollars. In other words, if our country is able to create a civilized and regular stock market in the context of the global average capital turnover in shares and other securities, the possibility to give credits to the economy will be possible on a much broader basis at a much lower interest rate.

Given to the fact that the ratio of the capitalization of Belarusian enterprises to GDP is 5.5% [4] and, taking into account the data on this position, shown in Table 1 (line "Market capitalization of listed companies to GDP"), it must be noted that this huge difference can be interpreted positively. The extreme underdevelopment of the stock market in Belarus contributes to the presence of large reserves of socio-economic development. Some prosperity had been achieved without the stock market, so we can expect to some extra money when having a functional stock market. We are able to make the leap into the future faster than such country as Ireland, the

country in many ways similar to Belarus, because we have got at our disposal already approved macroeconomic methodology and available new technologies, and they are brought on the territory of Belarus by direct foreign investment.

The legislation in Belarus allows creating a highly efficient national stock market and land market, which can become channels of large-scale influx of foreign investment.

At the same time – we can state it with regret – the Belarusian scientific community enjoys the broad support of the well-known Keynesian-neoclassical paradigm, based on the fixed dependence of the amount of money in the economy on the flow of goods and services. A number of proposals aimed at stimulating economic growth through expansionary fiscal and expansionary monetary policy should be referred to the context of this paradigm. The Conservative position opposes to it insisting on the domination of anti-inflation measures in the economic development strategy. Their understanding of the category of "providing money" is limited by the amount of cash reserves, especially gold and currency reserves of the National Bank.

On the one hand, we do not deny the importance of the flows of final goods and services for money provision, on the other hand, the amount of cash reserves. However, we express wonder why up to these days the scientific community of Belarus has not properly understood the role of the structural capital in securing money and achieving a normal level of the economy monetization.

The capital is a tangible or intangible value entitled with revenue generating capacity. This is a classic definition which can be pronounced with a certain accent. In Belarus, as a rule, we emphasize on the fact that the capital brings revenue. It is believed that the value of the capital is wholly determined by the ability to generate small or large income. However, there are no contraindications to the classic definition of the capital putting the emphasis differently: the capital, first of all, is a value, and therefore is able to generate income.

Indeed, the benefits brought by the capital, cannot be understood solely as the fact that it can serve as a resource in the production function. The capital can deliver liquidity premium to business, acting as a store of value, and even as a means of circulation, if it performs the collateral agent function in contractual relations.

So, we believe that the most promising possibility of the

Belarusian economy can be the formalization of the national wealth of the Republic of Belarus in the economic field, the shift of the attention from the stream of indicators as GDP to indicators of financial depth of the national economy.

The most urgent threat faced by the national economy of the Republic of Belarus (Threats)

Let's list the most manifested actual threats for the normal development of the national economy.

The underdevelopment of the monetary system in Belarus leads to the fact that a tiny change in the money supply is fraught with the outbreak of heavily managed inflation. The main reason consists in too high velocity of money circulation in the country. For example, the share of long-term deposits of individuals in total deposits in the national currency amounted to only 25% in August 2015. The most popular assets in the country are highly liquid foreign assets, which by themselves do not generate revenue but they can be quickly put into circulation.

A significant threat to the rapid unwinding of inflation is strikingly expressed by the spread between the CPI of the Republic of Belarus and the growth of the US dollar exchange rate. The inflation rate in Belarus amounted to 12% in 2015 [2], the exchange rate of the US dollar changed from 10.95 thousand rubles in December 2014 to 18.28 thousand in December 2015, which is an increase by 67 %. Official reserve assets decreased from 5.059 billion \$ in December 2014 to 4.176 billion \$ in December 2015, the reduction for one year is 883 million \$ [3]. At the same time according to the statistics of the National Bank of Belarus the reserves in convertible foreign currencies make up for only 1.9 bln \$ accounting for 16.1% of the volume of the bank deposits in foreign currency [4]. Another round of the currency market volatility can have the most dramatic impact on Belarusian banking system. Under these circumstances, the

restrictive monetary policy is determined in order to prevent bank panics. As a rule, monetary restriction has a classic depressive effect on the economy.

The inflation rate delay respectively to the rate of the national currency devaluation should determine an important stimulating effect on exports and discourage imports. And the result is really there: at the end of the year there results a positive balance of foreign trade in goods and services in several hundred million US dollars. It is not enough to offset the threat of the imported inflation and the risk of the financial system destabilization. There is a dilemma: the wage restraint, the limitation of business initiatives and the prices can act oppressively on the business environment; On the other hand, attempts to cheer up consumer and investment demand in the mainstream macroeconomic framework can represent a significant threat to the banking system.

An increasing competition in the world in chronic shortage of direct investments in the Belarusian economy may lead to a very depressed situation of the industry of the Republic of Belarus. The share of investment in fixed assets in January - September 2015 amounted to 22.9%, which is below the threshold level of safety in 25% [6].

There is a significant probability of economic sanctions affect on major domestic exporters. The Russian economy subjected to the sanctions, the civil war in the Ukraine and the beginning of the economic growth braking in China may also be severe exogenous threats to the Belarusian economy which is very sensitive to external shocks.

Some finishing touches to the development of a new macro-economic strategy

Let us make up a Thompson-Strickland matrix whose cells indicate the serial number of the component of a single anti-crisis strategy for the Republic of Belarus (table 2).

Table 2

Thompson-Strickland matrix for the development of anti-crisis strategy applied to the national economy of the Republic of Belarus

	S – strengths	W – weaknesses
O – current opportunities	I. Changing priorities in the economic development strategy	II. Eliminating or mitigating the weaknesses of the national economy
T – actual threats	III. The activist policy to remove the most urgent threats	IV. Development of a large stabilization mechanism

Let us briefly characterize the modules which can be an important addition to the anti-crisis strategy for the Republic of Belarus.

I. Shift of priorities in the economic development strategy

The macroeconomic projects that will use these strengths are determined at the intersection of the fields of strengths and opportunities of the Belarusian economy.

1. The industrial core of the national economy can become the economic substance for the resuscitation of millions of Belarusian shares, which in turn may be a means of binding more money supply, giving non-inflationary content to the expansion of monetary policy. It is not possible to release money to consolidate the investment demand, before it could provide the real value of the new shares, or on the contrary, it is not possible first to issue shares, and then use them as collateral function in binding new credit money. It is necessary to specify the new required conditions of the money supply growth, so

that the money turnover rate could get slower. On the other hand, the indices of domestic stocks should be managed by means of delicate instruments of non-conventional monetary policy which became popular in recent years.

The National Bank of Belarus has a clear register of the strategic objectives, aimed at regulating the circulation of money in the country. When the additional money provision, designed to serve coming into circulation capital funds, is considered in conjunction with the formation of a civilized securities market, this problem could be entrusted to specially created for these purposes the Capital Bank - Investment Fund of the first level, which could be as high legal status as the National Bank of Belarus. The Capital Bank formation should shape adequate demand for securities within the country. But the formation of population's habits to invest in domestic enterprises cannot be done quickly. It is impossible first to build a civilized stock market, and then to teach the population and economic entities

to use it. These two processes should go together under a single flexible management.

2. Civilized stock market, disciplined and organized labor will form the basis for attracting foreign direct investment, if global investors are assured of the stability of game rules. Geographical location can be a stimulus for the development of transport networks of international trade flows, as well as large logistics centers.

Particularly promising is becoming the use of the advantages of the Belarusian model of economic development to attract foreign direct investment (FDI). There is a prejudice, according to which, the bigger the share of domestic enterprises owned by the residents, the more there is a difficulty in offering shares to major foreign investors, which now becomes the prime rate. This is indeed a prejudice. A significant number of minorities in the national economy, a comfortable legislation for small shareholders, *ceteris paribus* should lead to the establishment of a favorable climate for FDI. It will be so if at least several hundreds of thousands of middle-class Belarusians will become significant for their welfare package of domestic shares. On the contrary, the absence of a full-fledged stock market, the narrowness of the stock market, small number of shareholders are estimated by potential foreign investors as an alarm, a negative factor leading to the crisis cheapness of shares and, ultimately, to a shortage of investment in the national economy. Even if we accept the thesis of the financial weakness of domestic investors, the shares of our major companies (blue chips) will be appreciated only within the business environment in which they are valued by the residents. Therefore, it is necessary to find a means to generate the interest of the population to domestic shares. The lack of interest in domestic shares among the residents will certainly be reflected in large foreign investors, which immediately will be expressed in the bearish trend on the stock markets.

Thus, in the context of macroeconomic strategic the objective should be to increase the national wealth in any other way than by purely quantitative economic growth. The focus on the changes taking place in the structure of the national wealth will not mean the degradation of infrastructure for economic growth. In contrast, only a positive change in GDP will gain a real economic sense.

II. Elimination or mitigation of weaknesses of the national economy

When speaking about the most significant weakness of the Belarusian economy – the lack of vertical and horizontal trust in the country – it makes sense to develop and improve the concept of collateral value in the Republic. In the case of informative asymmetry on markets, the economic theory recommends to use more decisively the institution of safeguards. If economic agents do not trust even the powers of the property institution, it is required to involve economic units themselves to restore vertical and horizontal confidence. Economic objects can be a source of guarantees only if they are the object of private property. So the need for privatization is deduced.

A widespread private ownership is able to create a solid base of collateral credit system, which, of course, will have a downward pressure on interest rates.

It is necessary to take into account the fact that domestic investors, even having very limited funds, should have real

access to large privatization objects. It means that even an average Belarusian should have the opportunity to invest his (her) savings, not only in foreign currency, but also by means of liquidity that is generated through the diversification of various kinds of domestic securities. We are talking about the formation of a civilized stock market.

It will create conditions for reforming the tax system. The prevalence of indirect taxes in the revenue part of the state budget is explained by a pretty simple reason: direct taxation is much more difficult to collect. For example, a business can carry its activities in such a way that the profits of the enterprise are not consolidated in the accounting profit. And now the economic situation makes a company not be interested in the demonstration of its high incomes. But the management motivation will be shifted if the stock market is available. The level of the capitalization of a company will depend on the profit level, which may be a more significant economic indicator than the level of owners' income of the company and its management. Thus, the formation of financial depth of the economy, concentrating attention on the establishment of macroeconomic indicators fixing the state of the national wealth of the country, will create conditions for the elimination of one of the most glaring weaknesses of the Belarusian economy – the reformation of the tax system of the Republic of Belarus.

In addition, the habit to deal with securities rooted in masses will allow the state to make domestic borrowing to a much larger scale which, as we know, is a prerequisite for the implementation of the tax maneuver.

III. The activist policy to remove the most urgent threats

The strengths of the Belarusian national economy can be used to mitigate and even to eliminate the most notorious threats. The most significant threat today is the transformation of the present economic downturn in significant financial instability, into the abyss of the inflationary spiral. If it turns possible to build in stock values into the economic turnover (and this is impossible without a wide spread of shares and bonds) the inflation will no longer pose a serious threat. Currently, in all countries in which the stock markets are well developed, the inflation is expressed in a single-digit. For example, in 2011 the financial instability in Belarus could have been completely stopped, if, on the one hand, individuals and legal entities had been properly motivated to purchase domestic securities and, on the other hand, if the stock market had offered at least one-third of the shares of a major Belarusian enterprises as JSC "Belaruskali". All is explained by an academic textbook syllogism: firstly, there are many tested ways to shape people's interest in buying domestic shares, and, secondly, the shares of successful Belarusian enterprises may be of value, comparable to the value of all the country's GDP.

You can slow down the sliding into crisis, positioning the advantages of territorial and natural features of Belarus in the market field. But the truly powerful effect is expected only in conjunction with the use of possibilities of capital assets of the Belarusian economy and the human capital of the Republic.

So, within the creation of a civilized stock market the threat of the unwinding of a new inflationary spiral will be significantly weakened since the economic turnover will have a new value – shares of domestic companies, through which it will be possible to effectively extinguish fires inflation by tying

extra money turnover with the relevant securities.

IV. The development of a large stabilization mechanism

At the intersection of contexts ranging the categories of "opportunities" and "threats", an activist government policy has been deduced, it has been designed either to eliminate the most urgent threats, or to soften, and perhaps even to sublimate, that is, to turn the threats into the means of enhancing the immunity of the national economy. But, like any activist policy, it has its own specific lameness, which is the problem of diagnosis and temporary lags. Therefore, in the framework of the existing macro-economic mainstream it is supposed to join the state activism into one bundle with automatic control system of the economy, which, of course, does not occur by itself, but requires competent debugging and fine-tuning. So, the weakness of the national economy set in the fourth cell of possible anti-crisis strategies available should be understood as threats and challenges, and the awareness of the threats and challenges are constantly emerging on the economic horizon, it should not be simply a reflexive or cognitive act, but the act of acquiring an institutional shell. We are talking about the formation of a large stabilization mechanism, which would cover both fiscal and monetary spheres.

There should be strongly noted a conspicuous fact that the developed countries possess long-term financial stability, but no significant reserves. The only exception is Japan, which has solid reserves, formed back in the 90s of the 20th century. Can we admit that the GDP of developed countries provides foreign currency mass, we mean a huge mass of goods and services produced in the national economies? However, the statistics of high monetization ratios in developed countries proves the following: every billion of M2 dollars in developed countries is supported in several times by less goods and services than in the Republic of Belarus. There remains to make the only possible conclusion: the financial stability of developed countries, expressed in high coefficients of monetization of the economy, is ensured by the developed stock market. In developed countries, businesses have the possibility to spend money differently rather than buy foreign currency and consumer goods. As a result the economy has got a stabilization mechanism, successfully avoiding significant foreign exchange reserves.

Here is an example. As soon as the world feels the reaction of dollar mass rejection, the aggregate demand increases in the United States. As a result business conditions improve and stock prices rise. Stock prices raise leads to the increase in demand for US dollars and, in the end, the situation gets normalized. If the US did not have a solid stock market, any reaction of the dollar rejection in the world would end, like in Belarus, with a hectic demand on the consumer markets and the inflationary spiral.

In case of recession the stabilization mechanism wheel starts spinning in the opposite direction. The demand for government bonds rises. Their increase in value automatically causes the fall in interest rates. Falling interest rates stimulate investment and consumer demand and straightens business environment. If in the United States there was no solid domestic debt drawn up in a variety of securities, any recession would immediately rain down shares market and would turn into a depression, as it was in the 30s of the 20th century.

Having a strong industrial core Belarus is also able to create a capital values market, which would carry out not only the function of generating additional revenues and attracting investment, but would be able to stabilize the economy softening the fluctuations in business conditions.

The progressive tax system varying tax rates in the direct correlation with the level of individuals' and businesses' income plays a stabilizing role in fiscal system. The transition from the current proportional system to the progressive tax system should start with lower tax rates on income for the socially vulnerable strata of society and increased tax rates for those businesses that receive relatively high returns thanks to market power they have in their disposal. It is clear that to avoid Laffer parabolic effect, moving in the given direction, is possible only in the case if the economic entities will form a stable motivation not to hide their revenues and profits, and by clever accounting they will not incorporate the taxes in their cost system, but, on the contrary, they will openly manifest higher income, which may occur only under a developed and developing stock market.

Another important part of stabilizing the fiscal sphere is unemployment benefits. Currently, the unemployment benefit in the Republic of Belarus is miserably tiny and it performs only one function: to encourage the unemployed to find a job as quickly as possible. As a result, most of the unemployed do not want to be registered in employment centers, the informal unemployed look for jobs by themselves, they interact lukewarmly with the infrastructure of the labor market, which results in significant transaction costs to society.

One of the most serious consequences of high unemployment (formal or latent) is a depressive effect. Namely, it means that when a mass layoff happens there arises the feeling of danger not only with the dismissed but also with the employed. In Belarus it results in sharp increase in the propensity to buy foreign currency. In the countries which practice relatively high unemployment benefits, there are numerous cases of parasitism, the state bears the additional costs, but the level of negative expectations is significantly less, and, of course, it is important for the economy stabilization. Thus, the decrease of consumer demand is the price for low unemployment benefits.

To conclude, moderate unemployment benefits becoming a part of the stabilization strategy can pay for themselves. The regime established by the employment center can limit the parasitism if allowances are paid in compliance with the declared rules. This should be the regime of a joint search for decent jobs, of continuous and intensive training and retraining. Many Belarusian higher schools can be involved to this activity.

Bibliography:

1. Kovalenko, S. SWOT- analysis of the national economy of the Republic of Belarus / S. Kovalenko // Topical Issues of Economic Development: Theory and Practice: Proc. scientific. Art. / Gomel State. Skorina Univ: in 2 parts / the Editorial.: BV Sorvirov (Ch. Ed.) [and others]. – Gomel: Skaryna GSU, 2015. – Vol. 4. – Part. 1. – P. 60–62.
2. The main socio-economic indicators of the Republic of Belarus in 2015 [Electronic resource] // National Statistical Committee of the Republic of Belarus. – Access: www.belstat.gov.by/novosti/osnovnye-sotsialno-economicheskije

pokazатели-respubliki-belarus-v-2015-godu/. – Access Date: 10.02.2016.

3. International reserve assets and the liquidity of the Republic of Belarus in the currency on 01.01.2016 [Electronic resource] // National Bank of the Republic of Belarus. – Access: www.nbrb.by/statistics/SSStandard/Report.asp?date=2016-1-1/. – Access Date: 19.01.2016.

4. Broad money [Electronic resource] // National Bank of the Republic of Belarus. – Access: www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/. – Access Date: 19.01.2016.

5. Bulletin of Banking Statistics for 2004–2015 [Electronic resource] // National Bank of the Republic of Belarus. – Access: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/?menu=public>. – Access Date: 19.02.2016.

6. On the negative trends in the socio-economic development of the Republic of Belarus, NASB proposals to overcome them and achieve sustainable balanced development of the Republic

of Belarus in 2016–2020 [Electronic resource] / Science-analytical report. – Minsk, 2015. – Access: <http://economics.basnet.by/files/NegTen.pdf>. – Access Date: 20.01.2016.

7. Finances of the Republic of Belarus [Electronic resource] // The Ministry of Finance of the Republic of Belarus. – Access: www.minfin.gov.by/upload/bp/doclad/2015.pdf. – Access Date: 18.01.2016.

8. Indicators [Electronic resource] // The World Bank. – Access: <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>. – Access Date: 25.01.2016.

9. Global Financial Development Database (GFDD). April 2013 version [Electronic resource] // The World Bank. – Access: <http://siteresources.worldbank.org/EXTGLOBALFINREPORT/Resources/>. – Access: 11.10.2015.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В СВЕТЕ ПРОБЛЕМ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кажгалиева Самал Орынбасаровна

*Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск,
ЗКО, Республика Казахстан*

Кадралиева Гульнур Маликовна

*Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск,
ЗКО, Республика Казахстан*

Казиева Ардак Ергеновна

*Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск,
ЗКО, Республика Казахстан*

ALTERNATIVE ENERGY IN LIGHT OF THE PROBLEMS OF INDUSTRIAL-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*Kazhgaliyeva Samal Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO,
Republic of Kazakhstan*

*Kadraliyeva Gulnur Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO,
Republic of Kazakhstan*

*Kaziyeva Ardak Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO, Republic
of Kazakhstan*

АННОТАЦИЯ

В связи с увеличением доли парниковых газов в атмосфере и возможного повышения температуры на планете, использование альтернативных источников энергии особенно актуально. Энергетический потенциал "мягких" альтернативных источников энергии огромен, но сейчас их широкое применение связано со значительными техническими трудностями и экономическими трудностями.

ABSTRACT

Due to the increasing share of greenhouse gases in the atmosphere and the potential rise of the temperature on the planet the use of alternative energy sources is particularly relevant. The energy potential of "soft" alternative energy sources is enormous, but now their widespread use is associated with considerable technical difficulties and economic constraints. With regard to alternative energy innovation should be understood by the use of the results of modern scientific and technological advances that allow the market to create a new product to improve the competitiveness of the national economy in terms of globalization.

Ключові слова: Энергетика, энергосбережение, топливно-энергетический комплекс

Key words: Energy, saving, fuel-energy complex

В связи с повышением доли парниковых газов в атмосфере и возможным подъемом температуры на планете, вопрос применения альтернативных источников энергии особенно актуален.

Вопросами эффективного использования энергии при

ее производстве, преобразовании, транспортировке, распределении и потреблении занимается новое направление энергетики — энергосбережение. В Законе Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» дается следующее определение: «Энергос-

бережение — реализация организационных, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов» [1].

Энергия является мерой способности объекта совершить работу. Известно много видов энергии, например, тепловая, механическая, электрическая, излучения, химическая, ядерная, массы.

Источники энергии делятся на невозобновляемые (истощаемые) и возобновляемые (неистощаемые) [2].

Невозобновляемые источники энергии — это природные запасы вещества и материалов, которые могут быть использованы человеком для производства энергии. В первую очередь к ним следует отнести ископаемые топлива и продукты их переработки: каменный и бурый уголь, сланцы, торф, нефть, природный и попутный газ. Это также отходы некоторых производств: металлургической промышленности, процессов химической и термохимической переработки углеродистого и углеводородного сырья и т.д.

Возобновляемые источники энергии — это источники на основе постоянно существующих или периодически возникающих в окружающей среде потоков энергии: Солнца, ветра, тепловой энергии Земли, морей и океанов, рек, биомассы (растений и животных).

Запасы и перспективы использования различных источников энергии определяются энергетическими ресурсами.

В настоящее время основными потребляемыми энергетическими ресурсами являются природные топлива и энергия потоков воды, которые представляют собой не что иное, как преобразованную энергию Солнца. Предварительно переработанный, преобразованный энергетический ресурс, непосредственно используемый на стадии конечного потребления, а также природный энергетический ресурс, потребляемый на этой стадии, называются

энергоносителями. Примеры энергоносителя — природный газ, мазут (котельное топливо), горячая вода и пар в системах центрального теплоснабжения и т. д.

Энергетические ресурсы подразделяют на первичные и вторичные [2].

Первичный энергоресурс — тот, который не был подвергнут какой-либо переработке.

Вторичный энергоресурс (ВЭР) — энергоресурс, получаемый в виде побочного продукта основного производства или являющийся таким продуктом. Фактически ВЭР являются отходами производства. Применение ВЭР позволяет значительно повысить эффективность использования энергии.

Топливо-энергетический комплекс, охватывающий получение, передачу, преобразование и использование различных видов энергии и энергетических ресурсов, называется энергетикой.

Весь комплекс первичных энергоресурсов, ограниченных определенной территорией, объединяется понятием «местные топливо-энергетические ресурсы».

Безусловно, состав и потенциал местных топливо-энергетических ресурсов различных стран индивидуален и определяется их геологическими и метеорологическими условиями. Соответственно различны схемы и уровень проблем их энергообеспечения.

Вместе с тем существуют общие подходы к реализации концепции энергетической безопасности в странах с высоким и низким уровнем обеспеченности высококалорийными видами ископаемого топлива.

Энергетический сектор Казахстана является одним из наиболее развитых секторов экономики. Республика Казахстан богата запасами ископаемого топлива, которые составляют порядка 28 миллиардов тонн, или около 4 % от общемировых запасов топлива. Доля угля во внутреннем потреблении энергоресурсов составляет около 67 %, нефти — около 21, газа — около 12 % (рис. 1).

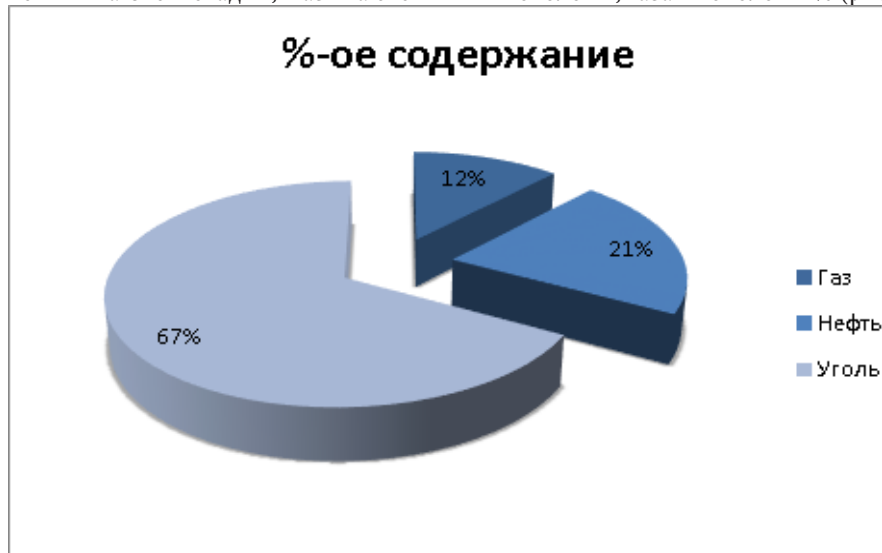


Рисунок 1 – Структура потребления промышленностью Казахстана основных топливо-энергетических ресурсов [3]

Основной потребитель топлива в Казахстане — предприятия по производству электроэнергии и тепла, годовое потребление топлива которых около 25 миллионов тонн. В

структуре топливного баланса электростанций доля угля составляет около 75 %, газа — 23, мазута — 2 %.

Анализ показывает, что основным потребителем ТЭР

являются металлургия, горнодобывающая промышленность, транспорт и связь (почти 38 % в общем объеме потребления ТЭР и 48 % в потреблении электроэнергии)[3].

В последние годы интенсивная добыча нефти, газа, угля в Казахстане, а также само функционирование и развитие ТЭК республики оказывают чрезвычайно большое и дестабилизирующее воздействие, как на воспроизводство природных ресурсов, так и на окружающую среду. На долю ТЭК приходится около половины всех выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников, более 15 % сбросов загрязненных сточных вод. Большая часть загрязнения воздуха в крупных городах приходится на транспорт, сжигающий продукты переработки нефти. Разработка открытых, наиболее дешевых месторождений приводит к появлению нарушенных земель на огромных площадях. Поэтому с точки зрения природопользования важен поиск альтернативных, природосберегающих вариантов решения энергетических проблем. Большой природоохранный эффект может дать широкое использование «мягких» (альтернативных) источников энергии, являющихся, в отличие от топливно-энергетических, возобновимыми ресурсами и, как правило, не загрязняющих окружающую среду. В настоящее время получили распространение следующие виды такой энергии [4]:

- солнечная;
- геотермальная;
- ветровая;
- энергия морских приливов и отливов.

Энергетический потенциал «мягких» альтернативных источников энергии огромен, однако сейчас их широкое использование связано со значительными техническими трудностями и экономическими ограничениями. И хотя имеется много примеров удачного и относительно дешевого применения технологий для нетрадиционных энергоисточников, массовое их распространение возможно лишь по мере удешевления научно-технических решений в данных областях.

Проблема внедрения «чистых» и эффективных технологий во многих странах связана с несколькими аспектами, одним из которых является более дорогая стоимостью новых технологий, предполагающая определенную стоимостную границу, когда применение альтернативных технологий будет эффективно. При разработке и внедрении новых разработок необходимо нести расходы, связанные с проведением НИОКР, стадий обучения и демонстраций для иллюстрации коммерческой применимости технологий.

Международным энергетическим агентством (МЭА) в «Стратегиях и перспективах развития энергетических технологий до 2050 года» были предложены несколько сценариев развития мировой экономики. «Базовый сценарий» предполагает развитие, которое будет происходить в соответствии с уже сложившимися существующими тенденциями в экономике стран. «Сценарий ускоренного развития технологий» (АСТ) предполагает интенсивный рост и применение новейших технологий. Сценарий «Технологии Плюс» (ТЕСН), где заложены наиболее оптимистичные варианты развития из сценария АСТ, предусматривает внедрение наилучших «чистых» технологий из сценария

АСТ. По смыслу этих сценариев и расчетам разработчиков, все инвестиции в новые и передовые ресурсосберегающие технологии будут неконкурентоспособными без поддержания цены снижения выбросов на уровне 25 долл. США за одну тонну CO₂.

Для внедрения сложных наукоемких технологий и проектов для обеспечения их доступности для потребителей, а также демонстрации их эффективности и работоспособности, необходима существенная государственная поддержка особенно на стадии демонстрации проектов, когда требуется создание 10–15 специальных демонстрационных установок. По предварительным расчетам для сложных инновационных проектов расходы на демонстрационные установки, по заявлению создателей программ, могут составлять 250–500 млн. долл. США на одну установку.

На сегодняшний день есть необходимость уточнить два ключевых понятия:

1) что мы понимаем все-таки под термином «альтернативная энергетика»;

2) что такое «инновации» применительно к энергетике в свете реализации Госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития РК.

Термин «альтернативная энергетика» означает энергетику, отличную от традиционной углеводородной, которая базируется преимущественно на использовании минеральных ископаемых — нефти, газа, угля и других для получения электрической и тепловой энергии. Когда говорят об альтернативной энергетике, то часто используют и такой обобщающий термин, как «нетрадиционные источники энергии». Отметим, что в известной степени атомная энергетика, появившаяся в середине XX в., была альтернативой углеводородной энергетике, но поскольку она использует уран как ископаемое и, в конечном итоге, исчерпаемое минеральное сырье, то может быть отнесена к альтернативной энергетике весьма условно.

В работе Коноплева С.П. «Инновационный менеджмент» [5] рекомендуется под инновацией (нововведением) понимать использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса деятельности производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества. Под инновацией понимается объект, не просто внедренный в производство, а внедренный успешно и приносящий прибыль.

Применительно к альтернативной энергетике под инновациями следует понимать использование результатов современных научно-технических достижений, которые позволяют создать новый или усовершенствованный рыночный продукт (например, экологически чистые и бесшумные энергоустановки на основе топливных элементов разной мощности и предназначения) для повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях глобализации. С известной долей условности можно сказать, что наука — это превращение денег в знания, а инновации — это трансформация знаний в деньги. Поясним эту формулу. Первая часть связана с государственными и частными инвестициями в образование, поисковые

и научно-исследовательские разработки. В результате мы получаем научные кадры, разрабатывающие технологические ноу-хау в энергетике, закрепляемые в патентной базе, технических регламентах и т.д. Вторая часть — это «материализация знаний», или их техническая реализуемость. Речь идет об использовании материалов и современного оборудования для производства высокотехнологичной продукции, а в условиях рыночной экономики это еще и коммерциализация инноваций (вывод продукции на внутренний и внешний рынки, ее реализация и получение прибыли).

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» // Казахстан-

ская правда. — 2012. — 26 янв.

2. Андрижиевский А.А., Володин В.И. Энергосбережение и энергетический менеджмент: Учеб. пособие. — Минск: Вышэйш. шк., 2005.

3. Данияров Н., Малыбаев С., Келисбеков А. Использование топливно-энергетических ресурсов на железнодорожном транспорте // Промышленность Казахстана. — 2012. — № 2 (71).

4. Каренов Р.С. Формирование рынка минерально-сырьевых ресурсов Казахстана. — Караганда: ИПЦ «Профобразованье», 2008.

5. Коноплев С.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Корякина Ольга Викторовна

Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск, ЗКО, Республика Казахстан

Тастемирова Жанар Каировна

Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск, ЗКО, Республика Казахстан

Кудрявцева Юлия Александровна

Старший преподаватель Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем, г.Уральск, ЗКО, Республика Казахстан

CLUSTER DEVELOPMENT AND REGIONAL POLICY AS A WAY OF INCREASING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Olga Koryakina Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO, Republic of Kazakhstan

Tastemirova Zhanar Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO, Republic of Kazakhstan

Yuliya Kudryavtseva Senior lecturer at Kazakhstan University of innovative and telecommunication systems, Uralsk, WKO, Republic of Kazakhstan

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ экономического развития Западно-Казахстанского региона. Рассмотрены особенности региональной политики. Представлены направления кластерного развития региона.

ABSTRACT

the article analyzes the economic development of West Kazakhstan region. Describes the features of the regional policy. The directions of cluster development in the region.

Ключевые слова: регион, региональная политика, кластеры.

Key words: region, regional policy, and clusters.

Одной из целей политики социально-экономического развития страны является установление долгосрочных приоритетов регионального развития. Комплексная оценка динамики развития субъектов республики позволяет констатировать некоторую стабилизацию социально-экономического положения в них. Вместе с тем отдельные регионы существенно отстают по уровню своего социально-экономического развития. Поэтому стратегически важным для страны является проведение последовательной государственной региональной политики.

Важнейшая задача региональной политики — со-

здание системы мониторинга социально-экономического развития регионов, которая позволит обеспечить органы регионального управления полной, оперативной и достоверной информацией о процессах, протекающих в данном экономическом субъекте. Решение этой задачи предполагает разработку соответствующей методологии оценки экономического потенциала региона.

Западно-Казахстанская область находится на крайнем северо-западе Республики Казахстан в бассейне нижней части среднего течения и верхней части нижнего течения р. Урал и является воротами в Среднеазиатский регион. В ее пределах на пространстве Волго-Уральского и Ура-

ло-Эмбинского междуречья расположены бассейны бессточных малых и мелких рек.

Регион богат минеральными ресурсами. К освоению и развитию экономики региона активно привлекаются иностранные инвестиции, создан ряд крупных совместных предприятий. Объем произведенного валового регионального продукта в Западно-Казахстанской области в 2015 г.

составил 1 048 779,5 млн. тенге, или по сравнению с 2011 г. увеличился на 104,7 %. В производстве валового регионального продукта наибольшую долю в 2015 г. занимает промышленность – 53,2 %, прочие услуги – 12,7 %, транспорт и связь – 7,5 %, строительство – 6,5 %, торговля — 5,8 %, сельское хозяйство – 3,3 %.

Таблица 1.

Валовой региональный продукт Западно-Казахстанской области, млн. тенге

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.,
Всего	512319,9	617693,4	826546,2	822977,9	1048779,5	204,7
Промышленность	247936,0	296455,1	439424,2	430188,3	557717,9	225,0
Сельское хозяйство	17537,0	21230,6	33330,2	32159,6	35006,5	199,6
Строительство	47202,5	45686,1	54180,5	52322,2	68746,1	145,6
Транспорт и связь	44729,8	56873,4	65183,2	52895,1	78970,1	176,5
Торговля	31479,4	41410,9	55144,3	56753,2	60745,1	193,0
Прочие услуги	123435,2	123714,9	135261,1	169470,6	133114,2	107,8

Западно-Казахстанская область как нефтяной регион страны располагает экспортной инфраструктурой транспортировки нефти и газа, в том числе по трубопроводной системе КТК (трубопровод Карачаганак – Большой Чаган – Атырау), а также газопроводами в направлении российских перерабатывающих заводов. В последние годы в целях дальнейшего развития инфраструктуры нефтегазового сектора построены установка демеркаптаннизации (первичной очистки) нефти производительностью 400 тыс. т в год, а также нефтеналивной терминал мощностью

2 млн. т в год.

На основе проведенного анализа установлено, что прирост промышленной продукции достигнут за счет деятельности предприятий горнодобывающей промышленности и главным образом связан с интенсивным освоением Карачаганакского газоконденсатного месторождения, результатом которого стал рост доли горнодобывающей отрасли в 2015 г. до 89,1 % в общем объеме промышленного производства.

Таблица 2.

Объем промышленного производства по видам экономической деятельности Западно-Казахстанской области, млн. тенге

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.,
Промышленность, всего	591466,5	715001,8	959852,3	825144,0	990133,7	167,4
Горнодобывающая промышленность	534015,4	643495,9	859881,8	727623,5	881695,0	165,1
Добыча сырой нефти и попутного газа	503438,5	621914,4	832271,1	687654,7	838737,2	166,6
Добыча природного газа	22983,5	13682,8	18050,4	19956,5	20580,0	89,5
Прочие отрасли	25,2	65,3	116,6	133,8	189,6	752,4
Обрабатывающая промышленность	46651,5	57576,9	83524,1	74407,5	83015,5	177,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10799,6	13929,0	16446,4	23113,0	25423,5	235,4

Объем добычи сырой нефти и попутного газа увеличился с 503438,5 млн. тенге в 2011 г. до 838737,2 млн. тенге в 2015 г. (т.е. на 86,6 %). Но вместе с тем стоит отметить снижение объема добычи природного газа за анализируемый период на 10,5 %.

Наибольший удельный вес в сфере обрабатывающей промышленности приходится на производство пищевых продуктов, которые составили в 2015 г. 31,1 % и выросли по сравнению с 2011 г. на 103,8 %. Это притом, что обра-

ботка древесины и производство изделий из дерева в 2015 г. сократились на 63,7 %.

Увеличение объемов производства в обрабатывающей промышленности на 8,2 % произошло за счет роста объемов производства нефтепродуктов на 10,9 %, в отрасли машиностроения — на 45,4 %, продуктов питания — на 7,6 %, производство прочих неметаллических минеральных продуктов — на 46,9 %, производство текстильных изделий — на 4,1%, производство одежды — на 3,2 %.

Вместе с тем, несмотря на ежегодный рост объема производства в отрасли обрабатывающей промышленности в области преобладает сырьевая направленность. Доля обрабатывающей промышленности в структуре промышленности составляет лишь 7 %, что объясняется опережающим развитием горнодобывающей промышленности (91

%).

Социально-экономическое развитие региона во многом зависит от экономического состояния отраслей экономики. Именно это обусловило интерес к оценке конкурентоспособности Западно-Казахстанской области.

Таблица 3.

Показатели оценки конкурентоспособности Западно-Казахстанской области за 2015 г.

Критерий оценки	Название показателя оценки конкурентоспособности области	Показатель оценки конкурентоспособности области
Инновационная активность	Объем научно-технических работ, млн. тенге	691,9
	Количество предприятий, имеющих завершённые технологические инновации, ед.	11
	Уровень инновационной активности предприятий, %	12,7
	Объем инновационной продукции, млн. тенге	24804,9
Инвестиционная активность	Удельный вес инвестиций в основной капитал в объеме ВРП, %	12,8
	Удельный вес инвестиций в основной капитал в промышленности в общем объеме инвестиций, %	67,7
	Удельный вес частных инвестиций в основной капитал в общем объеме инвестиций, %	30,2
	Удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций, %	46,2
Корпоративное развитие	Количество предприятий и организаций, приходящихся на 10 тыс. жителей	118
	Количество предприятий и организаций частной формы собственности, приходящихся на 10 тыс. жителей	94
	Количество малых предприятий и организаций, приходящихся на 10 тыс. жителей	107
Финансовое состояние и отраслевая диверсификация	Удельный вес убыточных организаций в % от общего количества организаций	3,5
	Рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) организаций промышленности	4,7
	Индекс отраслевой диверсификации	100

Таким образом, показатели конкурентоспособности Западно-Казахстанской области стабильные. На проведение научно-технических работ выделяются большие средства. Уровень инновационной активности предприятий больше 10 %. Удельный вес инвестиций в основной капитал в промышленности в общем объеме инвестиций составляет 67,7 %, это больше 50 %, а также индекс отраслевой диверсификации 100 %, следовательно, отрасли экономики области сохраняются.

Анализ оценки конкурентоспособности области позволяет решить одну из наиболее актуальных современных проблем регионального управления – проблему, связанную с ранжированием показателей области по различным параметрам, их оценки и на этой основе разработать стратегические направления развития отраслей экономики области.

Сегодня Западно-Казахстанской области и Казахстану в целом необходимо искать новые направления экономи-

ческого развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке следует активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Иначе конкурентоспособная экономика невозможна.

Одним из инструментов повышения конкурентоспособности отечественной экономики должно стать использование кластерного подхода к развитию индустрии.

Основой для развития и формирования конкурентоспособных и экспортоориентированных производств по методу цепочки добавленной стоимости должны стать производства, производящие продукты, которые технологически можно многократно преобразовывать, увеличивая на каждом переделе размер добавленной стоимости.

Кластеры - это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций.

Основные преимущества кластерной организации экономики:

1. согласование целей власти, сообщества и бизнеса;
2. постановка эффективного бизнеса;
3. снижение издержек производства;
4. повышение инвестиционной привлекательности отраслей;
5. гарантированная сеть поставщиков;
6. модернизация производства и обновление технологий благодаря взаимодействию с научно-исследовательскими институтами;
7. целенаправленная подготовка кадров.

Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании готового продукта или сервисные компании, поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг, финансовые институты, фирмы сопутствующих отраслей.

Кластеры могут включать также фирмы, работающие в низовых отраслях (т.е. с потребителями), специализированных провайдеров инфраструктуры, производителей побочных продуктов, правительственные и другие организации, обеспечивающие обучение, образование, поступление информации, проведение исследований и предоставляющие техническую поддержку (такие, как университеты, структуры для повышения квалификации), а также организации, устанавливающие стандарты.

Географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города или области до страны или ряда соседствующих стран.

Любая политика, направленная на стимулирование создания кластеров, начинается с определения уже существующих в регионе предпосылок их образования.

В качестве главных предпосылок для возникновения (формирования) кластера являются следующие:

- со стороны бизнеса
 - наличие ключевых собственников и предприятий, которые потенциально заинтересованы в сотрудни-

честве в рамках кластера;

- кооперационные и иные связи между предприятиями имеют определенные традиции, отработаны механизмы взаимодействия, достаточно высок уровень взаимного доверия;

- инновационный уровень многих предприятий и организаций потенциального кластера достаточно высок;

- экспортная составляющая в продукции кластера позволяет говорить о его конкурентоспособности; ведущие менеджеры предприятий готовы к деятельности в условиях растущего сотрудничества и конкуренции в интересах активного развития бизнеса и территории;

со стороны власти и бизнес-окружения

- органы власти заинтересованы в кластерном варианте развития экономики региона, развития кооперации и сотрудничества;

- органы власти имеют опыт успешного взаимодействия с бизнесом, в том числе, в том секторе экономики, в котором предполагается инкубация кластера;

- политика властных структур региона положительно оценивается руководителями частного сектора и способствует деловому доверию;

- сложилась (создана) инфраструктура поддержки бизнеса, накоплен опыт участия в реинжиниринге предприятий, оказании консалтинговых услуг;

- руководители региона готовы к диалогу с бизнесом на условиях партнерства;

система профессионального образования обладает необходимыми кадрами и опытом подготовки кадров для соответствующих секторов экономики.

Необходимость повышения конкурентоспособности регионов страны требует выявления регионами своих внутренних нераскрытых потенциалов роста. Каждая область обладает потенциалом, который не раскрыт или используется не в полной мере. В качестве примеров можно отметить следующие нераскрытые и не используемые в полной мере потенциалы регионов Казахстана:

- возможности для развития туризма;
- наличие инновационных разработок, основная часть которых не замечена и соответственно не находит применения;

- наличие базы для создания инновационных или высокотехнологичных производств;

- наличие ресурсов для выращивания уникальных растений и животных;

- наличие возможностей для производства уникальной продукции: кумыс, шубат, козье молоко, мед, пантокрин, лекарства растительного и животного происхождения и т.д.;

- возможности для регионального сотрудничества, как с др. областями страны, так и приграничными областями соседних стран, которые используются не в полной мере;

- использование транзитного потенциала, как за счет увеличения транзитного потока грузов и пассажиров, так и создания обслуживающей инфраструктуры вдоль транзитных путей;

- развитость традиционных видов искусств, что дает возможность для производства сувениров, ковров,

национальной одежды и др. видов изделий народного творчества;

- сохранение и использование обычаев, что дает возможности для развития этнотуризма, организации культурных фестивалей;
- присутствие крупных компаний, что дает возможность создания обслуживающих предприятий вокруг них, а также возможность использования их потенциала и ресурсов: привлечение к различным программам развития, создание тренинговых центров для местных специалистов, проведение совместных мероприятий;
- возможности для проведения международных соревнований, научных конференций, семинаров и других мероприятий;
- наличие источников альтернативной энергии.

Регионам необходимо выявлять у себя также и другие нераскрытые и нереализованные потенциалы. Использование нераскрытых потенциалов позволит не только повысить конкурентоспособность регионов, но и способствовать эффективному решению социально-экономических проблем.

Современные мотивы в создании кластерных объединений сводятся к следующему:

- желанию повысить уровень городских экономик;
- развитию отраслей высоких технологий (технополисов);
- повышению экономической активности депрессивных регионов;
- поддержанию экспорта;
- подготовке специалистов высокой квалификации.

В современных условиях речь идет не столько о том, что необходимость развития определенного кластера должна быть прописана в республиканской стратегии, а о том, что должен существовать консенсус между деловыми и административными элитами республики о необходимости развития кластеров. При этом роли, которые должны играть Правительство и бизнес при развитии отраслевых кластеров разные, но взаимодополняющие.

Роль Правительства может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров. Особенно важно участие представителей Правительства в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров.

Так же существует достаточно эффективный способ стимулирования кластеров, это - целевые программы. Они могут оказать существенное влияние на развитие кластера.

Основная задача - способствовать созданию кластеров вокруг основных «локомотивов» регионального бизнеса. В этом случае крупные компании играют роль ядра кластера, а малый и средний бизнес, который развивается вокруг них ускоренными темпами, становится важным плательщиком в бюджет и основным источником развития территории.

Для успешной реализации стратегия развития республики и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы.

Конкурентоспособность является корнем доходности,

а доходность - это единственный верный путь положить конец бедности на селе.

Ограниченная емкость внутреннего рынка, низкий уровень переработанной сельхозпродукции, недобросовестная конкуренция со стороны импортеров (демпинг и субсидированный экспорт) и вытеснение отечественной продукции с внутреннего рынка, отсутствие эффективных транспортных путей на потенциальные мировые продовольственные рынки ставят задачу по выработке государственной политики развития конкурентных преимуществ отечественной продукции отраслей АПК.

Согласно этому, необходимо развивать производство товаров, которые имеют сравнительные конкурентные преимущества на внешнем рынке.

Смысл экономической политики государства заключается в актуализации этих возможностей, создании механизмов их реализации в системе конкретных мер по повышению конкурентоспособности АПК и переходу к устойчивому экономическому росту.

Западно-Казахстанская область специализируется на производстве пшеницы, ячменя, ржи, проса, говядины, баранины, конины. В структуре валовой продукции сельского хозяйства за 2014 - 2015 годы зерновые культуры занимают - 32,5%, на долю мяса приходится -31,4%, молока -16,7%.

Биоклиматический потенциал и наличие богатых кормовых угодий позволяют выращивать пшеницу с высоким содержанием белка и мясо высокого качества с низкой себестоимостью, что позволяет по мере реализации мероприятий Программы по устойчивому развитию отраслей сельского хозяйства производить конкурентоспособную продукцию переработки и развивать ее экспорт. При этом особое внимание будет уделяться развитию перерабатывающих отраслей.

В мукомольной отрасли работает 48 предприятий, ими вырабатываются: мука, манная крупа, макаронные изделия. Из всего объема производимой муки 74% вырабатывается на Желаевском комбинате хлебопродуктов. Производством кормов занимается Аксайский комбинат хлебопродуктов.

В настоящее время объемы производства муки полностью обеспечивают потребности населения области в хлебе и хлебопродуктах, производство комбикормов сдерживается низким спросом.

В перспективе ТОО «Желаевский КХП» планирует ввод новых технологических линий, предусматривающих фортификацию (обогащение) пшеничной муки высшего и первого сортов, с оснащенными дозаторами и витаминно-минеральной добавкой, что позволит выпускать продукцию высокого качества. Предусматривается расширение ассортимента выпускаемой продукции и рост объемов производства конечной продукции, ориентированной на экспорт (муки, круп, макаронных изделий), а также значительный рост производства комбикормов на Аксайском комбинате хлебопродуктов.

Со стороны государства необходима поддержка в виде применения льготных железнодорожных тарифов для транспортировки муки, выделения субсидий сельхозпроизводителям по приобретению комбикормов и др. меры.

Формирование и развитие регионального агропромышленного кластера.

Катализатором роста производительности и качества продукции АПК, обновления технологий и модернизации оборудования на основе использования резервов вертикальной и горизонтальной интеграции является развитие кластерных инициатив.

Анализ конкурентных преимуществ региона показал, что в Западно-Казахстанской области имеются предпосылки для формирования регионального пищевого кластера.

Экономическая эффективность развития регионально-го кластера основана, прежде всего, наличием собственного сельхозсырья.

Наличие необходимой инфраструктуры (железной и автомобильной дорог) с выходом в Россию, обеспеченность ресурсами (электроэнергия, природный газ, вода) также способствуют развитию регионального кластера.

Кроме сельхозпроизводителей и предприятий переработки в состав участников регионального кластера войдет Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана. Университет будет обеспечивать инновационными разработками, проводить в своих лабораториях проверки качества мяса и сырых мясопродуктов, зерна, муки и др. продукции в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО -9001:2000.

Большими возможностями располагает АО «Региональный инвестиционный центр» «Градиент», созданный за счет средств областного бюджета с целью финансировать перспективные проекты предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, в том числе и в агропродовольственной сфере.

Развитие производственного потенциала крупных перерабатывающих предприятий: АО «Желаевский КХП», АО «Аккайнар», молокобината АО «Береке», пивзавода АО «Нуржанар», ликероводочного завода АО «Орал сын», АО «Казахлакрица», биокомбината (спиртзавода), намечаемое строительство современного молочного завода и мясоперерабатывающего комплекса, определяют наиболее перспективные направления кластера: производство хлебных, мясных и молочных продуктов, пивоварение, производство спирта и водки, продукты глубокой переработки зерна и лакричного корня.

Основными факторами, влияющими на конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности, являются: сырье, заготовка и транспортировка, переработка.

Сырье. Сырьевые ресурсы сельского хозяйства позволяют обеспечить потребности перерабатывающих предприятий области в зерне и мясе и молоке, а также вывозить на внешние рынки мясо, зерно и продукты их переработки.

Основной проблемой в этом звене является низкая эффективность, мелкотоварный характер производства, доминирование личных хозяйств населения в производстве мяса (87%), молока (93%). Другой проблемой является низкий уровень механизации и высокий износ машинно-тракторного парка, слабый менеджмент. Таким образом, при восстановлении и развитии крупнотоварного производства, массовом внедрении новых ресурсосбе-

регающих технологий, повышении технического уровня сельскохозяйственного производства ситуация в сырьевом звене может улучшиться.

Заготовка и транспортировка сырья. Остаются нерешенными проблемы заготовок сельскохозяйственной продукции, особенно в отдаленных районах. Сбыт сдерживается мелкотоварным характером производства и высокими транспортными издержками, что увеличивает стоимость продукции и делает ее неконкурентоспособной. Необходимо субсидирование транспортных издержек, а также внесение поправок в части налогообложения при заготовках сырья у населения и крестьянских хозяйств, не являющихся плательщиками НДС.

Проблемы:

- слабое взаимодействие участников кластера;
- высокий уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость;
- низкое качество сырья;
- низкий уровень механизации и автоматизации;
- высокая степень морального и физического износа основных фондов;
- слабо развита тароупаковочная отрасль;
- недостаток оборотных средств и инвестиций;
- высокие ставки вознаграждения по кредитам банков второго уровня;
- нехватка квалифицированных специалистов и кадров среднего звена;
- несоответствие действующей системы стандартизации, сертификации и управления качеством международным стандартам;
- отсутствие брендов отечественной пищевой продукции;
- отсутствие в перерабатывающих сельхозсырье предприятиях подразделения производственного контроля по определению соответствия сырья животного происхождения ветеринарным нормативам;
- отсутствие методологического обеспечения стратегического проектирования и сопровождения тактического маркетинга кластера;
- слабость маркетинговых служб для обслуживания кластеров и отсутствие статданных;
- недобросовестная конкуренция по причине отсутствия рыночной системы ценообразования и ценопрогнозирования.

Меры:

В целях создания и развития регионального кластера будут приняты меры по созданию условий для расширения производства и повышения конкурентоспособности продукции на основе формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования АПК. Разработаны механизмы взаимодействия и сотрудничества между сельхозпроизводителями, предприятиями переработки, сельхозмашиностроения, исполнительными органами власти, научными и финансовыми организациями и другими участниками кластера.

С целью повышения конкурентоспособности предусматривается проработка проектов по технологическому переоснащению производства современным оборудованием, ввода в эксплуатацию предприятий и новых линий

по глубокой переработке сельхозсырья для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, что позволит изменить структуру внутреннего потребительского рынка в пользу отечественных продуктов питания.

Приоритетным направлением государственной агропродовольственной политики является не только насыщение продовольственного рынка, но и обеспечение качества и безопасности пищевой продукции, предотвращение поступления и оборота на потребительском рынке некачественной и опасной для здоровья пищевой продукции.

В целях обеспечения здорового питания населения области большое внимание будет обращаться на политику в области качества молочных и мясных продуктов. Улучшение качества мясомолочной продукции будет достигаться путем улучшения качества заготавливаемого молока и мяса, гармонизации существующей системы сертификации с международными требованиями, внедрение международных систем качества серии ИСО 9000 и ХАССП.

Ожидаемые результаты:

Создание кластера может оказать влияние на конкурентоспособность в трех направлениях:

- повышение производительности предприятий переработки;
- создание возможности для инновационного и производственного роста;
- стимулирование и облегчение формирования нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

Список использованной литературы:

1. Статистические данные развития ЗКО за 2011-2015 гг.
2. Европейский меморандум о кластерах (European Cluster Memorandum), 2012
3. Концепция формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕТСКОГО ФИТНЕСА НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Кукушкин Александр Александрович

Соискатель, аспирант, кафедра экономика и управление народным хозяйством Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

WAYS TO ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF CHILDREN'S FITNESS ON THE WELLNESS MARKET

Kukushkin Alexander Alexandrovich Graduate student, Department Economic management, Moscow Financial Industrial University «Synergy»

АННОТАЦИЯ

Основными задачами данного исследования было обозначить важность развития детского фитнеса как экономической отрасли, выявить способы способные повысить конкурентоспособность услуги на рынке спортивно оздоровительных услуг. По результатам исследования поставленные цели были достигнуты и были предложены направления дальнейших исследований в данной области.

ABSTRACT

As a result of research was prove the importance of development the children's fitness how the sector of economic. Found the ways that can to increase trend competitiveness. Was offer the ways of further marketing researches in this sector.

Ключевые слова: спорт, фитнес, дети, конкурентоспособность, услуги

Key words: wellness, fitness, children, competitiveness, service

Про детей забыли ?

На современном этапе здоровый образ жизни очень популярен. Об этом говорится во всех СМИ, эта тема тревожит практически 70% населения страны. Кроме того, детское здоровье и детский спорт всегда были в преимуществе в нашей стране. Данному аспекту всегда уделялось большое внимание, не только в СССР, но и в современной России тоже.

По результатам многих опросов и сами дети и родители в большинстве заинтересованы в регулярных занятиях детьми физической активностью и спортом. Так согласно данным Золотова М.Н. (2003)[7], оличество желающих регулярно заниматься спортом (было опрошено всего 5959,2 тыс. чел. в г. Москва) в среднем по возрастным группам населения составило:

- дошкольники - 74,6%;
- школьники и студенты - 63,7%;

- взрослые - 63,7%.

Ещё одно исследование проведенное Степановой О.Н. в 2005 году показало что более 82% из опрошенных родителей считают важным что-бы их дети получали спортивно-оздоровительные услуги.[8]

Но несмотря на такое казалось бы внимание со стороны социума, по поводу состояния здоровья детей в современной России педиатры бьют тревогу.

По данным Европейского конгресса по вопросам школьной и университетской медицины проводимого в Москве в 2011 году главный педиатр РФ, профессор Александр Баранов отметил, что уровень физического развития детей постоянно снижается. По результатам исследования РАМН лишь половина выпускников школ способны выполнить возрастные нормативы физической подготовки. И это не говоря уже о том что по результатам исследования проведенного на базе Самарского государственного

медицинского университета в 2014 году было выявлено что патологии костно-мышечной системы и соединительной ткани имеются у 54,6% подростков до 14 лет и они занимают первое ранговое место среди всех заболеваний. К тому же в динамике первых 4 лет обучения возрастает число детей, имеющих функциональную патологию до 65%, уменьшается число здоровых до 9% и увеличивается количество учащихся с хронической патологией до 25%. [9]

Так почему же несмотря на всю актуальность данной темы для всех систем социальной среды, количество проблем связанных с детским здоровьем и здравоохранением с каждым годом не у уменьшается а только увеличивается ?

Почему плохо ?

Плачевный результат современного обследования состояния здоровья детей является, что очевидно следствием сразу множества причин. В рамках данного исследования все их рассматривать смысла не имеет, поэтому мы остановимся на наиболее важном как для фитнеса так и по мнению Экспертов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) аспекте, а именно : Условия и образ жизни людей. Важность которого в 1994 году Межведомственная комиссия Совета безопасности Российской Федерации по охране здоровья населения в Федеральных концепциях "Охрана здоровья населения" и "К здоровой России" определила в соотношении к остальным аспектам применительно к нашей стране в 50-55%.

Итак какие же из факторов в условиях и образе жизни современных детей в России можно признать за причины такой плачевной ситуации ?

На основе анализа мнений многих экспертов по физической культуре и фитнесу на мой взгляд можно обозначить следующие наиболее значимые пункты:

- Неудовлетворённость традиционными занятиями физической культурой, (Е.Г. Сайкина, 2006; Коджаспиров, 1994; Е.П. Ильин, 2000; А.Г. Мастеров, 2002 и др.) что сказывается потере интереса к занятиям.
- Увеличение умственных нагрузок на детей и одновременное снижение физической активности. (Сайкина Е.Г.; Лебедева И.И., 2011, Степанова О.Н. и др.)
- Неспособность школьным урокам физической культуры полностью обеспечить количественные и качественные показатели двигательной активности, необходимые в современных условиях жизни детей.
- Недостаточное количество физкультурно-спортивных объектов (ФСО) для удовлетворения потребности общества в физкультуре и спорте. (Золотов М.Н.; Чернышев М.А., Орехов А.И., Литвиненко С.Н., 2004 и др.)

- Недоступная для многих ценовая политика многих организаций предоставляющих спортивно-оздоровительные услуги. (Михальчук П., 2005; Золотов М.Н. 2003 и др.)

- Общая потеря ценностных ориентиров на ведение здорового образа жизни.

Что делать ?

Теперь после рассмотра причин мы можем перейти к вопросу: А что же всё таки можно сделать, что бы хоть как-то изменить ситуацию? Конечно решение подобных государственных проблем требует комплексного подхода и утопично представлять что существует какое-то одно направление, развитие которого в итоге приведёт к значительному улучшению состояния детского здоровья.

В данном вопросе будут важны и внедрение новых фитнес технологий в классические уроки физической культуры, и разработка и внедрение различных государственных спортивных инициатив, проведение спортивных фестивалей с целью актуализации среди населения вопросов о здоровом образе жизни и важности физических упражнений т.д. И на мой взгляд среди всего этого разнообразия инструментов влияния свою положительную роль способен оказать и детский фитнес как отдельная экономическая отрасль.

По своей сути детский фитнес является одним из направлений фитнес индустрии, однако в нём есть достаточно отличительных особенностей которые необходимо учитывать при продвижении услуги на рынке. Во многом из за этого фактора детский фитнес на сегодня является самым малоизученным направлением фитнес индустрии, как в методически-исследовательском плане (Сайкина Е.Г., 2010; Лебедева И.И., 2009 и др.), так и в плане ведения конкурентной деятельности. А ведь именно конкуренция в условиях современной рыночной экономики является главным стимулом развития для любой отрасли. Детский фитнес (как и фитнес вообще) ввиду его специфичности развивается на рынке в рамках социально-этичного маркетинга. Что означает что в нём интересы потребителя учитываются наравне с интересами организации. Соответственно разработка и внедрение различных технологий, способных повысить конкурентоспособность данного направления на рынке спортивно-оздоровительных услуг будет выгодно как для потребителя, потому что увеличит доступность, качество и безопасность услуги, так и физкультурно-оздоровительным комплексам (ФОК) ввиду большего вовлечения в индустрию сегмента рынка, обладающего большим потребительским потенциалом и на сегодняшний день мало задействованного.

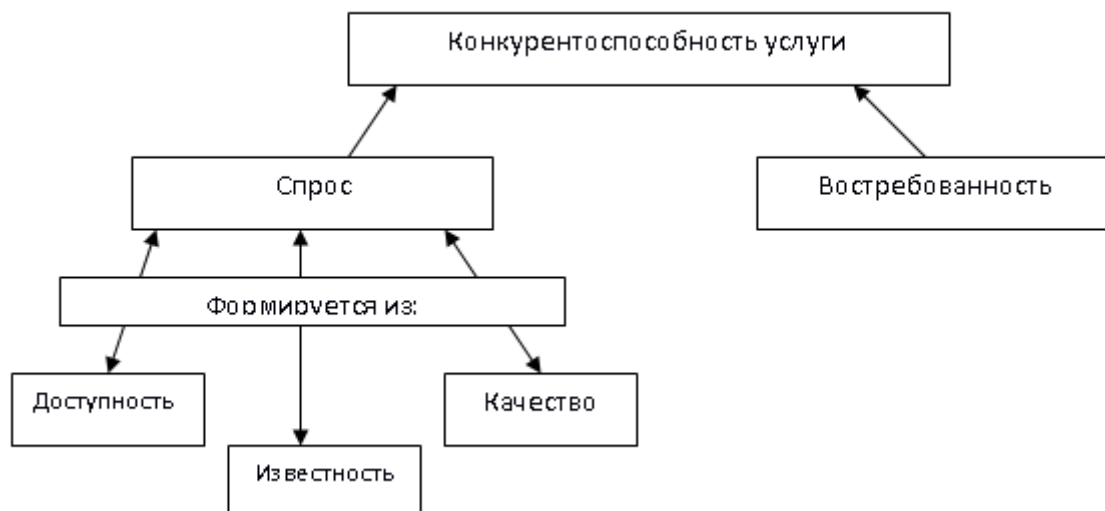


Рис.1. Основные факторы формирующие конкурентоспособность услуги

Какие способы ?

1. Для роста конкурентоспособности услуг в эпоху глобализации, необходимо создать единую информационную сеть, ее интеграцию с аналогичными международными системами и сформировать базу данных для каждого кластера в индустрии спорта. [1, 2]

Немаловажная роль отведена маркетингу спортивных объектов, фитнес залов, клубов, кружков в школе, а также создание с помощью информационных технологий базы данных по основным объектам для удобства потенциальных клиентов.

Как известно, что спортивно – оздоровительный сервис – это сфера туризма, услуги и предложения которой, направлены на достижение максимального удовлетворения потребностей клиентов в спортивном, досуговом, культурном и физическом развитии [1].

С каждым годом инновации в сфере спортивно – оздоровительного сервиса значительно ускоряют рост продвижения фирмы. На данный момент любая организация зависит от информационных технологий (ИТ), начиная с мобильных приложений и заканчивая масштабным интернет – проектом [2, 3, 4]. Спортивно – оздоровительный сервис как сфера туризма, идеально подходит для ускоренной работы и усовершенствования различных отраслей в этой области. В наше время – это доступно для всех организаций, фирм, компаний, а самое главное для основного потребителя туристических услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Сотрудничество между этими двумя связующими – ИТ и спортивно оздоровительным сервисом, даёт огромные горизонты для того чтобы деятельность любой фирмы была успешна и востребована на рынке услуг, в том числе и детского фитнеса.

Действительно, ИТ облегчает и решает массу задач и делает это максимально быстро, таких как бронирование абонементов и любая другая информация сейчас доступна для всех категорий граждан в считанные минуты. [2, 4]

Во всём мире связующем звеном между организациями

и покупателем товара или услуги является глобальная сеть интернет. С помощью него ИТ приобретает свою значимость на современном этапе развития.

Гаджеты стали неотъемлемой частью человека, и практически любая задача решается с его помощью. [2, 3, 5] Если говорить о деятельности спортивно-оздоровительных предприятий, то рынок информационных программ и приложений поражает своим изобилием.

Например, с помощью компьютера или телефона, в котором есть доступ к интернету, становятся доступными следующие услуги:

- онлайн заявка на участие в соревновании по любому виду спорта;
- покупка и оплата билетов на любой вид транспорта;
- доступность информации в онлайн режиме;
- онлайн программы и видео уроки, направленные на физическую подготовку;
- поиск и заказ необходимого спорт инвентаря.

Это малая часть возможностей при доступе к глобальной сети – интернет.

2. Для продвижения любой нематериальной услуги необходимо что бы она стала как можно более осязаемой для потребителя, что бы тот мог оценить основные её качества ещё до момента её приобретения. Детский фитнес в этом плане сильно уступает всем остальным спортивно-оздоровительным направлениям.

В общественном сознании в России сегодня не сформировано какое-либо общее представление о детском фитнесе и его можно смело отнести к инновационным видам физической активности. Про законодательную нормативно-правовую область и говорить не стоит, в ней детский фитнес полностью отнесён к спорту. (Впрочем как и весь фитнес вообще)

В связи с этим любые действия направленные на повышения известности и что не менее важно для инновационной оздоровительной услуги «доверию» среди потенциальных потребителей впоследствии будут благоприятно

сказывается на востребованности и спросе из чего в конечном счёте из состоит конкурентоспособность услуги на рынке.

К подобным действиям можно отнести:

- Разработку и апробацию в государственные педагогические и здравоохранительные системы различных методик детского фитнеса.

- Проведение или помощь в проведении различных некоммерческих мероприятий направленных на популяризацию здорового образа жизни и спорта среди детей. (Это могут быть проведения уроков физической культуры в школах по инновационной системе, организация детских спортивных праздников в парках и т.п.)

- Различные интервью или «диалоги» в газетах/телевидении/радио, в которых сотрудник либо просто компетентное лицо честно рассказывает о преимуществах и недостатках относительно новой спортивно-оздоровительной услуги.

3. Услуга которую мало кто покупает не может быть конкурентоспособной. Причин на это может быть много и не всегда это связано с тем что услуга является невостребованной на рынке. Говоря конкретно про детский фитнес во многом его не слишком высокий по стране спрос связан с не высокой доступностью. Дело в том что из-за конъюнктурных особенностей Российского рынка фитнеса, весь основной процент ФОКов сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге по данным экспресс обзора за 2010 год на все остальные регионы страны приходилось менее 20% всего рынка.

При этом то малое количество организаций что там всё-таки есть, могут непредоставлять услуги именно детского фитнеса, так например по результатам обзора фитнес рынка Красноярск в 2010 году доля организаций предоставляющих услуги в том числе детям составляла всего 20%.

Повысить конкурентоспособность детского фитнеса в вопросе физической доступности для потребителей можно такими способами как:

- Распространение в регионах где нет или не хватает ФОКов оказывающих услуги детского фитнеса различных видео материалов, позволяющих проводить занятия «на дому»

- Открывание большего количества ФОКов в регионе

- Внедрение услуг детского фитнеса в уже действующие на рынке организации

Выводы

Конечно это далеко не все способы способные повлиять на спрос на услугу детского фитнеса, данная тема на сегодняшний день является ещё очень не изученной не только в России, но и во всём мире. Однако уже сейчас понятно, что всяческое развитие данного направления фитнес услуг будет способствовать укреплению здоровья всей нации и решению различных других воспитательно/этических за-

дач, которые сегодня остро стоят перед социумом.

Для детского фитнеса как экономической отрасли, ввиду специфики деятельности, необходимо разработать и по возможности апробировать на рынке спортивно-оздоровительных услуг эффективную маркетинговую политику, которая будет включать:

- продвижение услуг в школах, детских садах, парках и т.д.

- пропаганда здорового образа жизни всей семьи, а детей в особенности.

- повышению доступности услуги для населения

- повышение интеграции направления в различных других общественно значимых областях.

Некоторые из возможных способов осуществления подобной политики и были обозначены в ходе исследования.

Дети – это будущее России, а здоровые дети – это здоровее и счастливое будущее. Детский фитнес может помочь достичь этой цели.

Библиографический список

1. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений туристского профиля. – Москва, 2005. – 162 с.

2. Бочарников, В.Н. Информационные технологии в туризме: Учеб. пособие / В.Н. Бочарников, Е.Г. Лаврушина, Я.Ю. Блиновская. – 2-е изд. стер. – М.: ФЛИНТА, 2013. 358с.

3. Баженов Р.И. Интеллектуальные информационные технологии. Биробиджан: ПГУ им. Шолом-Алейхема, 2011. 176 с.

4. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике/Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005, 231 с.

5. Новиков В.С. Инновации в туризме: влияние научно – технических нововведений на развитие туризма. URL: http://tourlib.net/books_tourism/novikov82.htm.

6. Спорт высоких инноваций. Топ – 10 лучших примеров слияния спорта и технологий. URL: <http://www.novate.ru/blogs/140813/23740>.

7. Золотов М.Н. Формирование адекватной спросу населения сети физкультурно-спортивных сооружений на основе маркетинговых исследований / Золотов М.Н. // Теория и практика физ. культуры. - 2003. - N 6. - С. 58-61.

8. Степанова // Теория и практика физ. культуры. - 2005. - N 2. - С. 42-46.

9. Результаты диспансеризации школьников как основа для разработки индивидуальных профилактических программ в рамках медицинского обеспечения образовательного процесса // Порецкова Г.Ю. // Электронный научный журнал « Социальные аспекты здоровья населения // № 6, 2014 (40)

ІНДИКАТОРИ ПРОФЕСІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ТНК

Мазур Володимир Степанович

канд. екон. наук, доцент кафедри

міжнародного бізнесу і туризму

Україна, Тернопільський національний

економічний університет

PROFESSIONAL STAFF INDICATORS IN MANAGEMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Volodymyr Mazur PhD in Economics, Associate Professor of the Department of International Business and Tourism Ternopil National Economic University

АНОТАЦІЯ

В статті розкриті особливості системи управління та визначення рівня професійності персоналу в транснаціональних корпораціях, проаналізований їх досвід та запропонований механізм управління персоналом, що базується на об'єднанні стратегічних цілей корпорації. Адже багато транснаціональних компаній мають великий успіх на світовому ринку і досвід, який можна перейняти та застосувати на багатьох вітчизняних підприємствах задля розвитку власної економіки.

ABSTRACT

The article deals with peculiarities in the system of management and the level of professional staff in transnational corporations. Their experience has been analyzed and the mechanism of staff management based on combined strategic goals of corporations has been suggested. However, a lot of transnational corporations have a big success in the world market and their experience should be taken and used at national enterprises to develop national economy.

Ключові слова: транснаціональні корпорації (ТНК), система управління, механізм управління, управлінський персонал, управлінська діяльність, трансформації, професійність, компетентність, кадрова служба.

Key words: transnational corporations, system of management, mechanism of management, managerial staff, managerial activity, transformations, professionalism, competency, personnel department.

Постановка проблеми. За останні декілька років відношення до управлінського персоналу, змінилось. Зокрема транснаціональні корпорації (ТНК), що здійснюють ефективну діяльність, оволоділи величезним арсеналом інструментів та методів роботи з персоналом. Адміністративний підхід повною мірою не виправдав себе. У зв'язку з цим відбулося зміщення акцентів на цілісний підхід, в основу якого покладено довготерміновий розвиток інтелектуального потенціалу. Не зважаючи на те, що гуманістичний підхід виявився дорожчим і не завжди зручним, саме він дав змогу підтримати і підвищити результативність діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми професійного розвитку персоналу підприємства є об'єктом активних досліджень. Різні аспекти цієї проблеми досліджують українські та зарубіжні вчені: Е. Адаменко, О. В. Волкова, В. І. Герасимчук, С. С. Карловец, А. Я. Кибанов, Т. Кир'ян, О. В. Крушельницька, В. М. Петюх, М. Н. Пovalaєва, В. А. Савченко та ін. У працях цих науковців досить ґрунтовно висвітлено теоретичні аспекти професійного розвитку працівників на підприємстві, однак поки що проведені дослідження не дали вичерпних відповідей на актуальні питання щодо удосконалення процесу управління професійним розвитком персоналу.

Метою статті є дослідження особливості системи управління та визначення рівня професійності персоналу в транснаціональних корпораціях, проаналізувати їх досвід та запропонувати механізм управління персоналом, що базується на об'єднанні стратегічних цілей корпорації та мережевому підході.

Виклад основного матеріалу. У другій половині ХХ ст. основною тенденцією світової економіки є прискорення темпів глобалізації, зумовленої міжнародною міграцією

капіталів, використанням міжнародного поділу праці, поглибленням спеціалізації країн, поширенням їх економічних взаємовідносин та взаємозалежності. За цих умов центральним суб'єктом глобальної трансформації світового економічного зростання стали транснаціональні компанії які поступово завойовують нові ринки, розташовуючи в різних країнах світу свої філії. У сучасних умовах ТНК – це міжнародні компанії, які володіють чи контролюють виробництво продукції (чи послуг) поза межами країни базування, розташовуючи в різних країнах світу свої підприємства, об'єднані єдиною власністю на засоби виробництва, і діючі відповідно до глобальної стратегії, розробленої головною компанією [1].

Досліджуючи діяльність ТНК, експерти ООН визначили основні ознаки, за якими компанію можна віднести до транснаціональної: річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол., наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах, також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції. На даний час за останнім показником лідирує швейцарська компанія Nestle, в якій частка іноземних продаж складає 98 %. Транснаціональний статус компанії можливо визначити і за структурою її активів. Деякі іноземні дослідження до ТНК відносять компанії, які мають 25 % своїх активів за кордоном. Так, за даними Світової інвестиційної доповіді 2014 р., яку щорічно публікує Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), найбільші іноземні активи серед ТНК, крім фінансового сектора, мають такі корпорації, як General Electric, Ford Motor Company, British Petroleum Co, General Motors Royal та Dutch/Shell Group [2].

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху у реалізації його стратегії

розвитку [3].

Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані — як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці [4].

Персонал у сучасних умовах повинен бути високоосвіченим, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням й ерудицією. Організація професійного розвитку стала однією з основних функцій управління персоналом. За прогнозами науковців США, в найближчі роки середній рівень освіти виросте до 13,5 року. Більше половини створених робочих місць вимагають середньоспеціальної освіти, а 1/3 — вищої [5, 209].

Домогтися високих результатів в організації можливо тільки тоді, коли люди, які там працюють, володіють знаннями, умінням, відповідним настроєм. Освіта і навчання персоналу повинні бути безперервними і забезпечувати необхідний професійний розвиток.

Управління персоналом у транснаціональних корпораціях уявляє собою сукупність методів, норм, принципів організації, координації, контролю діяльності колективу компанії, спрямованої на досягнення поставленої мети з урахуванням світових масштабів функціонування. Головною задачею управління персоналом у корпорації є доцільне об'єднання та розподіл трудового ресурсу, враховуючи комплекс територіальних особливостей, національну орієнтацію та соціальне партнерство [6,192].

У транснаціональних корпораціях управлінська діяльність має певні особливості порівняно з національними компаніями, основою якої є налагодження ефективної співпраці співробітників компанії. Однак виникає ряд проблем управління персоналом, що обумовлюються мовними й культурними бар'єрами, національною зорієнтованістю та ін. Подібні проблеми виникають і в процесі здійснення функцій управління, а саме планування, організації, керівництва, контролю. Ці чинники впливають на те, чи є працівники професіоналами своєї справи, чи ні. Так тут беруть свою участь характеристики працівників, які є у вигляді рейтингів чи індикаторів по визначенню професійності. Найчастіше основними показниками, які визначають професійність є показники культури, мовлення та інше [6,195].

Основними принципами управління персоналом у транснаціональних корпораціях є [7]:

- принцип прозорості діяльності та «чесних» правил гри;
- принцип мислення на перспективу (корпорації впроваджують програми поступового залучення студентів в свою діяльність;
- принцип нематеріальної мотивації (систематизація навчання, що спонукає кар'єрному росту);
- принцип бенчмаркінгу;
- принцип пріоритетності цілей (цілі управління персоналом є похідної цілей корпорації);
- принцип економічності (ефективне управління пер-

соналу при оптимальних витратах);

- принцип прогресивності (об'єднання наукового підходу з передовим вітчизняним та закордонним досвідом в управлінні персоналом)
- принцип концентрації зусиль;
- принцип заміни та наступності (заснований на безперервності й ритмічності роботи всіх підрозділів служби управління персоналом з метою надання ефективного управлінського впливу на всіх працівників міжнародної компанії).

Схожі тенденції спостерігаються і в роботі європейських компаній. В умовах динамічного розвитку науково-технічного прогресу спеціалісти дійшли висновку, що однією із основних компонент успішної роботи підприємств є підвищена увага до кадрів та методів управління їх спільною діяльністю. У зв'язку з цим можна виділити основні концепції управління персоналом [8, 103]:

- соціальні інновації не менш важливі, ніж технологічні;
- інвестиції вкладаються не лише в технологію, а й в кадри;
- координації активності працівників досягають завдяки взаєморозумінню та засобами ефективних комунікацій;
- необхідне спільне вирішення проблем колективом.

Основними перевагами системи управління персоналом у міжнародних корпораціях, як мережевої структури, є: адаптивність до умов, що змінюються, швидка реакція на зміну кон'юнктури; відповідна концентрація персоналу відповідно до пріоритетних областей спеціалізації, унікальних процесів; раціональне використання персоналу (низький рівень зайнятості, виключення дублювання використання кваліфікованої робочої сили); залучення до спільної діяльності в рамках мережі найкращих партнерів, виключення використання другосортних виконавців [9,78].

Основними недоліками системи управління персоналом в корпораціях є: [9, 79]

- спеціалізація та концентрація зусиль на ключових компетенціях персоналу, тобто вузька спеціалізація (система «вузького коридору»), що обмежує швидку реакцію на зміни в будь-якому процесі діяльності організації, в той час як сучасні тенденції розвитку компаній, вимагають багатопланову кваліфікацію персоналу;
- надмірна залежність результатів від кадрового складу (зростають ризики, пов'язані з плінністю кадрів);
- високий рівень складності, обумовлений різноманітністю персоналу, непрозорістю відносин, масштабами діяльності корпорації, динамікою самоорганізації, невизначеністю в плануванні як кадрової політики так і в діяльності корпорації в цілому для персоналу мережевої системи управління персоналом.

Велику роль відіграє взаємозв'язок стратегії управління персоналом зі стратегією розвитку організації. Залежно від стратегії розвитку фірми, її особливостей і статусу розрізняють і методи роботи з кадрами. Тому велике значення має високоефективний розвиток служб управління персоналом.

Компанії, які раніше за інших приділяли увагу людським ресурсам, змогли ефективніше працювати і тим самим заклали міцний фундамент свого благополуччя. Роль та організаційний статус кадрових служб (служб управління персоналом) визначається рівнем організаційного, фінансового, потенційного розвитку організації та позицій її керівництва. Слід виділити також такі особливості управління персоналом, які стають все універсальнішими і застосовуються в практиці транснаціональних компаній-застосування зовнішніх консультаційних та посередницьких фірм, що працюють з організаційними підрозділами служб управління персоналом;

За результатами опитування керівників кадрових служб ТНК Німеччини були визначені такі пріоритетні напрями кадрової політики, як удосконалення оплати праці та підготовка і підвищення кваліфікації кадрів. При цьому значно менше уваги приділялось оцінці кадрів, розвитку систем інформування персоналу, проблемам його просування по службі.

Кадрові служби компаній ФРН виконують такі функції: управління трудовою політикою; планування штатного розпису; підбір та розміщення кадрів; управління кадрами; розрахунок заробітної плати; управління раціоналізаторською та винахідницькою діяльністю; організація навчання та підвищення кваліфікації кадрів; навчання практикантів; медичне обслуговування; організація харчування; охорона праці; правові проблеми [10, 155].

Отже, спектр завдань кадрових служб Німеччини значно ширший порівняно з аналогічними фірмами США. Стосовно роботи кадрових служб японських ТНК, то в них також відбулись значні зміни. Зокрема новими тенденціями в японському управлінні персоналом є відбір досвідчених спеціалістів, а не лише молоді і більша увага приділена якісним аспектам;

- індивідуальна, а не колективна відповідальність за результати, як було раніше;
- розроблення посадових інструкцій;
- виявлення поведінкових аспектів;
- просування по службі залежить від індивідуальних результатів, а не тільки від стажу.

Служби управління персоналом відіграють важливу роль в управлінні підприємствами. Серед їхніх основних завдань – робота з керівниками різних рівнів та їх підготовка окремо від інших спеціалістів.

Підготовка менеджерів за кордоном ведеться безперервно, згідно з концепцією безперервного навчання. Цю концепцію визначають як комплекс заходів, що дає людині можливість вчитись протягом всього життя. Наприклад, у США підготовкою менеджерів займаються близько 1500 ВНЗ. Підготовці та перепідготовці менеджерів у ТНК США, Європи і Японії надається дуже велике значення. Крім навчання у вищих навчальних закладах, за кордоном широко розвинена система навчання на підприємствах. Майже кожна компанія має свою власну систему підготовки та перепідготовки. Нові працівники зобов'язані проходити перепідготовку щорічно, внаслідок чого процес навчання відбувається безперервно [11, 170].

Японські ТНК витрачають на навчання в розрахунку на одного зайнятого у 3 рази більше, ніж американські.

В Японії безперервне навчання розглядається як частина процесу праці. Основою японського професійного навчання у фірмах є концепція "гнучкого працівника", мета якої – відбір і підготовка працівника не за однією, а за 2–3 спеціальностями, а потім підвищення кваліфікації протягом всього життя [11, 173].

У США існує близько 150 короткотермінових курсів при школах бізнесу та університетах, які навчають на рік до 10 тисяч осіб. Існують також вечірні курси, які також оплачуються за рахунок фірм і спрямовані на навчання персоналу вищого та середнього управлінського рівнів. Внутрішньофірмові курси підвищення кваліфікації менеджерів низового та середнього рівнів управління мають більшість ТНК США

У Великобританії перепідготовкою управлінського персоналу займаються академічні курси, приватні центри, невеликі фірми, які проводять тренінги і консультування, спеціальні курси неперервного навчання менеджменту при вищих навчальних закладах [11, 175].

Зрозуміло, що висока кваліфікація менеджерів необхідна для успішної роботи, однак не є достатньою в сучасних умовах. Нині є також необхідними програми підготовки у сфері психології, що допомагають розвинути навички формування єдиної команди. Крім того, загострення конкурентної боротьби вимагає від менеджерів не стільки навичок кількісної оцінки явищ, скільки постійного пошуку нових нестандартних шляхів вирішення безпрецедентних завдань.

Велике значення також мають і методи навчання. Серед найперспективніших, на нашу думку, є моделювання, рольові ігри, семінари, кейс-стаді, тренінги тощо. Практично кожна закордонна компанія має свою систему підготовки та свої специфічні методи. Наприклад, керівництво американської філії ТНК "Епл" (Apple) прийняло рішення про сходження своїх менеджерів на гору Кіліманджаро (Північна Африка) з метою зміцнення корпоративного духу своїх працівників та покращання взаєморозуміння між ними [12, 224].

Транснаціональні корпорації використовують три концепції підготовки та підвищення кваліфікації менеджерів [12, 225-226]:

- фрагментарний підхід, який не вимагає інвестицій, не пов'язаний з цілями конкретних організацій, що дає базової підготовки в тренінгових центрах; отже, як вважають спеціалісти, він є безперспективним;
- формалізований підхід, що розглядає підготовку та підвищення кваліфікації менеджерів як частину їх кар'єри; він поєднується з ресурсними потребами фірми. Основою є базові знання та спеціальні курси з розвитку окремих вмінь і навичок, які надаються викладачами і лінійними менеджерами;
- цільовий підхід, що розглядається як неперервне навчання для вирішення завдань.

Дуже велику увагу на закордонних ТНК приділяють процесу адаптації нових працівників, який закордонні спеціалісти визначають як взаємне пристосування працівника і організації, що ґрунтується на поступовому вступі працівника в нову професійну, соціальну та організаційно-економічну сферу праці. Цей досвід закордонних ТНК

можна застосувати і на вітчизняних підприємствах. Це дасть змогу зміцнити кадровий потенціал та вивести нашу країну на "новий рівень" в світовій економіці.

При цьому виділяють такі аспекти адаптації [13, 213-214]:

- психофізіологічний – пристосування до нових фізичних та психічних навантажень;
- соціально-психологічний – пристосування до відносно нового соціуму, норм поведінки та взаємовідносин;
- професійний – поступове доопрацювання трудових здібностей;
- організаційний – освоєння ролі та організаційного статусу робочого місця і підрозділів у загальній організаційній структурі, а також розуміння особливостей організаційного та економічного механізму управління фірмою.

Динамічний розвиток економіки за останні роки призвів до впровадження в ТНК нових систем атестації персоналу за допомогою таких методів: анкетування, співбесіди, тестування, опитування, оцінки потенціалу працівників, семінарів. Менеджери в закордонних корпораціях розраховують на допомогу керівництва стосовно надання інформації та консультацій про можливості просування по службі. Чітко формулюється питання про розподіл етапів кар'єри за окремими спеціальностями з метою планування підготовки кадрів для заповнення вакансій у разі їх звільнення, визначення ділового досвіду, необхідного для переходу до вищого етапу.

Висновки і пропозиції. Запропонований механізм управління персоналом в корпораціях спрямований на досягнення довготривалого успіху та його примноження і є діючим як при відносно стійкому середовищі, так і при змінному.

Щодо України, то процес впровадження закордонного досвіду управління персоналом залежить від таких об'єктивних обставин. Сьогодні значно змінились умови, в яких розвивається кадрова служба. Головними резервами стають краще використання кадрів, оптимальний їх розподіл по робочих місцях, зростання навантаження на кожного члена колективу. Зменшення кількості працівників повинно компенсуватись більшою інтенсивністю праці, а, отже, і вищою кваліфікацією працівника.

Ознайомившись з сучасною практикою внутрішньофірмового управління персоналом ТНК в провідних країнах світу, можливо визначити основні напрямки перебудови українських кадрових служб:

- забезпечення комплексного вирішення завдань якісного формування та ефективного використання кадрового потенціалу;
- широке впровадження активних методів пошуку та цілеспрямованої підготовки необхідних для підприємства працівників;
- активізація діяльності кадрових служб із стабілізації трудових колективів;
- забезпечення соціальних гарантій працівників у сфері зайнятості;
- перехід від адміністративно-командних методів управління кадрами до демократичних форм оцінки, підбору і розстановки кадрів;
- зміцнення кадрових служб кваліфікованими спеціалі-

стами, підвищення їхнього авторитету.

- оновлення науково-методичного забезпечення кадрової роботи, а також її матеріально-технічної та інформаційної баз.

Необхідно визначати рівень оцінки компетенцій, що зумовлюють ефективність працівника на сучасних ТНК. При нечіткому розумінні завдань і обов'язків у будь-якого працівника виникає почуття тривоги, що впливає на якість роботи. Тому важливим є наявність об'єктивних і зрозумілих для всіх критеріїв, за якими керівництво буде оцінювати ефективність діяльності працівника. Кожна компанія формує ці критерії відповідно до своїх цілей та специфіки діяльності за певним алгоритмом. Керівник, який дбає за ефективність свого персоналу, обов'язково буде підтримувати з працівниками зворотній зв'язок. Слід забезпечувати можливість відкритого обговорення результатів діяльності працівника та оцінки цієї діяльності. Працівник повинен розуміти і знати, яких помилок допускається і що варто змінити, щоб максимально розкрити свій професійний потенціал.

Список література:

1. Процес транснаціоналізації і його роль в Україні. Режим доступу: www.kneu.kiev.ua/ST_CONF/DOKLAD/dokl10r.html.
2. Стаття з : World Investment Report 2004. Режим доступу: www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf 7.
3. Управління персоналом. Матеріал з електронної енциклопедії. Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_персоналом
4. Географічні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій. Режим доступу: www.refine.com.ru/paged-507-4.html.
5. Ринейська Л.С. Менеджмент персоналу як фактор підвищення ефективності міжнародного бізнесу / Л.С. Ринейська // Економіка і регіон. – К. – 2009. – №2. – С. 368.
6. Михайлушкін О. І. Економіка транснаціональної компанії: Навч. підр. / За ред. П.Д. Шимко. – М.: 2005. – С. 335.
7. Захарчин Г.М. Концептуально-ідеологічні підходи до управління персоналом у транснаціональних корпораціях [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010.
8. Лазарева О.В. Міжнародний менеджмент: [Навчальний посібник.] / О.В. Лазарева – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – С. 188.
9. Білошапка В.А. Зміст та пріоритети управлінської роботи менеджерів ТНК / В.А. Білошапка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С. 192.
10. Кудря Я.В. Нові підходи до кадрової корпоративної політики в управління персоналу // Проблеми науки. – 2006. – №7. – С. 217.
11. Дубчак І.В. Мотивація персоналу як складова ефективного функціонування транснаціональних корпорацій в сучасному економічному середовищі / І.В. Дубчак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 272.
12. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп.] / О.А. Кириченко - К.: Знання-Прес, 2002. – С. 384.

13. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент: [Навч. посібник] / В. В. Родченко – 2-е вид. – К.: МАУП, 2002. — С. 240.
14. Шамхалов Ф.І. Американський менеджмент: Теорія і практика. – 3-е видання., перероб. і доп. — М.: Наука, 2013. — С. 160.

ДОКТРИНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА МАЛОГО БИЗНЕСА: ИМПЕРАТИВЫ И РЕАЛИИ

Афонин Ю.А.,

д.э.н.,

профессор кафедры менеджмента
Самарского государственного
экономического университета,

Орлова Л.В.,

д.соц.н., проф.,

зав.кафедрой управления персоналом и социологии
Самарской академии государственного
и муниципального управления

DOCTRINAL PARADIGM OF SMALL ENTERPRISES: IMPERATIVES AND REALIAS

Afonin Y. A., Doctor of Economics, Professor Department of Management, Samara State University of Economics

Orlova L. V., Doctor of Sociology, Professor, Head of Department of Human Resources Management and Sociology, Samara Academy of Municipal and State Management

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию императивов эффективного развития малого бизнеса, а именно, местного хозяйства сообществ, поселков, малых городов. Авторы обращают особое внимание ресурсному потенциалу местного сообщества, определению возможных путей его реализации в целях развития регионального экономического пространства и на достижение стратегических ориентиров и целей социально-экономического развития. В статье отмечена важная роль общественной среды в развитии предпринимательских начал местного сообщества.

ABSTRACT

The article is devoted to the research of imperatives of effective small enterprises development, especially of communities' local economies, villages and small towns. The authors pay specific attention to the resources potential of local communities, determination of possible approaches of its realization in order of regional economic area development and achievement strategic objectives and the goals of socio-economic development. In the article the authors emphasize the important role of social medium in the development of entrepreneurial beginnings of local communities.

Ключевые слова: малый бизнес, местное сообщество, общественная среда, гражданское общество, экономика.

Key words: small enterprises, local communities, social medium, civil society, economy.

Малые предприятия, являясь важным фактором социально-экономического развития, даже и в стабильных сообществах представляют собой самую неравновесную, самую динамичную часть общей экономической структуры. Адекватно осмыслить пробелы малого бизнеса, разобрать технологическую концепцию его развития, наметить пути реализации на ближайшую и более отдаленную перспективу – важнейшие императивы в области социального моделирования, выработки концептуальных оценок и соответствующих технологий, однолинейный подход к которым чреват непредсказуемыми последствиями, так как механизмы взаимодействия экономики и социального пространства, экономики и права, культуры и хозяйственной жизни общества изучены еще далеко не исчерпывающие. Между тем именно в нестабильные, переходные исторические периоды экономического развития разработка социальных проектов, программ и технологий, как никогда, требует концептуально «инструментированного» научного поиска.

Сегодня ни одно общество не может рассчитывать на устойчивую стабильность своего развития без эффективно действующей и социально ориентированной экономики. Необходимо акцент в экономической политике

перенести на производство, на достижение ощутимых и видимых позитивных перемен в нем; не подрывать, а укреплять единство структурной и инвестиционной политики, с одной стороны, и кредитно-денежной и налоговой политики-с другой.

Государственные структуры, готовя комплексные меры по поддержке малого бизнеса в экономической сфере (льготное налогообложение, кредитные преференции, содействие в создании рыночной инфраструктуры малого бизнеса, способы его обеспечения материальными ресурсами и т.д.), в том числе и правовые программы борьбы с криминалитетом, должны принимать во внимание сложившуюся социальную ситуацию в малом бизнесе, интересы занятых в нем работников, их продвинутость в рыночных отношениях, характер ожидаемых перемен, предполагаемые перспективы.

В концептуальном отношении очень важным представляется политический аспект малого бизнеса, его взаимосвязь и взаимовлияние со становлением гражданского общества. Анализ показывает, что успех предпринимательства зависит прежде всего от государственной политики, от политической обстановки в целом.

Анализируя социально-экономическую взаимосвязь

предпринимательства и гражданского общества, важно представлять последнее как общество с разными экономическими, культурными, правовыми и политическими отношениями между его членами, социальными институтами, которые свободны от прямой административной подчиненности государству. Вместе с тем государство и общество дополняют друг друга, используя механизмы саморегуляции и самоуправления, которые присущи предпринимательским структурам как субъектам гражданского общества. Они способствуют развитию вертикальных и горизонтальных связей, механизмов государственного регулирования и поддержки [1].

К числу важных социально-экономических факторов, детерминирующих роль предпринимательства в становлении гражданского общества, могут быть отнесены:

- темпы научно-технического прогресса;
- степень общественного разделения труда и специализации производства;
- насыщенность потребительского рынка;
- государственная политика в области приватизации;
- мера соответствия национальной экономики и международным нормам и стандартам;
- политическая стабильность.

Действие перечисленных факторов противоречиво и разнонаправлено, характеризуется многочисленными причинно-следственными связями. Поэтому пристально требуют условия и методы предпринимательской деятельности в России [2,7].

Сегодня осуществляется сложный, противоречивый переход системы социальной защиты от моносубъектности к полисубъектности. Стратегическая задача этого процесса заключается в передаче функций социальной защиты населения с федерального на региональный и местный уровни. Действительно, 70-90% социальных потребностей удовлетворяется в пределах местных сообществ, по месту жительства. Человек живет и развивается в конкретном городе, поселке, деревне, здесь реализуются важнейшие духовные и материальные потребности личности, уровень удовлетворения которых определяет качество ее жизни. Целесообразная экономическая жизнь в местном сообществе, многогранная жизнедеятельность проживающих в нем людей не может быть в тонкостях видна из центра и детально сверху проконтролирована. Главная задача центрального управления - не мешать местному сообществу развивать свое хозяйство, инициативу, создавать условия и систему мотиваторов для налаживания органических социальных связей, улучшения самочувствия населения, его психического и физического здоровья. Это под силу осуществить в полном объеме лишь местным жителям, местным предпринимателям.

Мировой и отечественный опыт показывает, что никто лучше людей, проживающих в регионе, региональные проблемы не разрешит. Поэтому возрождение местного хозяйства, социальных связей, местной культуры, воспитание чувства малой родины, любви к своему краю, регионального и местного патриотизма являются одним из центральных звеньев в становлении малого предпринимательства, которое обеспечивает людей работой и позволя-

ет им самим зарабатывать на свои личные и социальные нужды, эффективно решать проблемы социального обустройства территории. Местное сообщество, сохраняющее теплоту живого человеческого общения, непосредственного взаимодействия, в том числе экономического, несущее не только правовую, но и моральную ответственность за состояние дел в крае, заключает в себе огромный потенциал развития, мощный запас творческой энергии.

В России жесткий всепроникающий централизм и бюрократизм привели к разрушению местного хозяйства сообществ, поселков, малых городов, к ограничению сферы социального взаимодействия людей, к сдерживанию их творческой воли, культурного и межличностного общения, к замораживанию предпринимательской деятельности. Эта сфера уникальных социально-экономических возможностей требует для своего восстановления сосредоточить усилия на оздоровлении и развитии местного хозяйства, на организации реального местного самоуправления. Муниципальные образования как районы совместного проживания людей объединяют сообщество в систему, состоящую из функциональных элементов (экономика, культура, политика, социальные отношения), действие которых направленно на достижение основной цели гуманистического общества: дать равные возможности для повышения качества жизни каждому человеку.

Важную роль в развитии предпринимательских начал в экономической деятельности играет общественная среда [4,5].

В качестве органических составляющих частей в ее понятие включаются:

- среда общеэкономическая (отраслевая и региональная структура экономики, соотношение крупного и мелкого бизнеса, условия конкуренции, формы организации частного и государственного производства, роль государственного сектора в экономике, внешняя торговля и положение на международных рынках);
- среда финансово-кредитная (наличие разнообразных источников заемного и акционерного капитала, степень и уровень развития рынков ценных бумаг, наличие и характер функционирования различных финансовых посредников);
- среда научно-техническая (уровень развития техники и технологии, научных разработок, взаимоотношения между промышленным и научным сообществами, перенос технологий)⁴
- человеческий потенциал (наличие достаточного числа ориентированных на предпринимательство индивидов, а так же имеющих соответствующую современным требованиям квалификацию менеджеров, специалистов, технического персонала, рабочих).

Развитие малого бизнеса, являющегося органичным элементом общественной среды, общей культуры социума, немислимо вне изменений этой среды. Трансформация обстоятельств, способствующих прогрессу малого бизнеса, происходит не только стихийно, но и под непосредственным воздействием субъектов управления, первостепенным из которых является государство. Если последнее строит свою деятельность на основе концептуального видения действительности, оно может существенно уско-

ритель процесс формирования благоприятных условий для становления малого бизнеса. Поэтому для России в современный переходный период особенно актуально требование активизировать целенаправленную государственную политику по поддержке малого бизнеса на двух стратегических направлениях: 1) выработка и осуществление комплекса мер, направленных на утверждение социально-экономических, политических и духовных предпосылок; 2) создание, расширение и укрепление благоприятного правового пространства, без наличия которого малое предпринимательство утрачивает свою инновационную природу и неизбежно превращается в криминальное [6].

Известно, что существенным элементом становления малого бизнеса является «личностный ресурс», т.е. особенности личности, ее творческий потенциал, способность принимать неординарные решения, рисковать, перспективно мыслить и т.п. Такие черты личности формируются в условиях определенной системы социальной защищенности, стабильности, гарантированности минимальных социальных благ, которые составляют стартовую площадку развития и определяют качество ее трудовых усилий.

Пренебрежительное отношение к творческому потенциалу личности, экстенсивный характер развития нашей экономики нанесли невосполнимый ущерб как общественному сознанию, так и практике социального управления производством, где огромные социальные резервы оказались не только надолго замороженными, но и разрушенными. Это объясняется, в первую очередь, тем, что застой в экономике, усредненность и единообразие в социальной жизни блокировали интерес, который проявляла наука управления к социальным проблемам: мотивации труда, стилю руководства, участию в управлении, морально-психологическому климату и другим аспектам культуры социальной организации трудового коллектива.

Для становления цивилизованных управленческо-правовых отношений в сфере малого бизнеса очень важно научно обоснованно классифицировать различные виды малого предпринимательства, что является важным условием повышения управляемости в этой сфере [3].

В конкурентной борьбе все более важным фактором успешной предпринимательской деятельности становится время: скорость оценки ситуации и реагирования на ее изменение, быстрота принятия и реализации решений. Поэтому весьма значимую, а иногда основополагающую роль играет необходимая в нужное время достоверная коммерческая информация. Российское общество испытывает в ней осязаемый дефицит: деятельность Торгово-промыш-

ленной палаты России, которая призвана удовлетворять потребности в подобной информации, пока мало эффективна. В силу такого положения на определенном этапе получает развитие информационное предпринимательство как самостоятельный профессиональный вид деятельности. Оно включает в себя несколько направлений, которые могут развиваться на независимой друг от друга основе. Среди этих направлений выделяются учебное, консультационное (сервисное), документационное, издательское, маркетинговое, рекламное, юридическое. Данные аспекты информационного обеспечения могут предоставлять собой самостоятельные сферы деятельности людей, решивших заниматься предпринимательством, но также образовать ту инфраструктуру, услугами которой могут пользоваться другие предприниматели для достижения своего успеха.

Ссылки:

1. Афонин Ю.А. Малый бизнес в России: концепция поддержки и социально – экономические технологии реализации.- М.; Самара, 1997.
2. Афонин Ю.А. Особенности социально-экономической мотивации российского малого бизнеса.- Самара, 1999.
3. Orlova L.V., Afonin Y.A, Ivanova T. N. Modern methods of indicative management // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: САГМУ, 2015. – № 4. – С. 36–48.
4. Orlova L.V. The structure of the regional business space of modern Russia // Japanese Educational and Scientific Review, 2015, No.1. (9) (January-June). Volume XI. "Tokyo University Press", 2015-P.473-478.
5. Дахин А.В., Орлова Л.В. Малый и средний бизнес в современной России: перспектива становления нового класса (монография) // Нижний Новгород: РАНХиГС, 2014. – 216 с.
6. Orlova L.V. Structure of Regional Business Space in Modern Russia: Sociological Aspect // Australian Journal of Scientific Research.- Adelaide: Adelaide University Press, 2014. –№ 1 (5) (January-June). Vol. II. – P. 905–911.
7. Орлова Л.В. Факторы, определяющие региональный статус предпринимателя малого и среднего бизнеса // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Самарский муниципальный институт управления, 2010. – № 4 (15). – С. 134–145.

PEST ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Y.B. Panina,

Voronezh State Agricultural University

Kandidat Ekonomicheskikh Nauk, Department of Accounting and Finance,

T.A. Stepanova

Voronezh State Agricultural University

Kandidat Ekonomicheskikh Nauk, Department of Accounting and Finance,

G.I. Haustova

Voronezh State Agricultural University

Kandidat Ekonomicheskikh Nauk, Department of Accounting and Finance,

Voronezh, Russian Federation

ABSTRACT

This article provides the assessment of macro environmental factors of the demographic situation in the Russian Federation. The estimations are based on the results of PEST analysis. The most important factors affecting the demographic situation are determined.

Keywords: demographic situation, Russian Federation, PEST analysis, macro environmental factors, assessment of the probability and extent of changes in the importance of factors.

Estimation of total number of population of the country, current demographic situation are necessary for evaluation of prospect number of population and working out the State Demographic policy.

Russia went through the change of economical formations, destruction of the USSR which led to breaking relations and

ties in economy and production with former USSR republics. Moreover the country lost approximately 6 million people within 1991 – 2010.

The data of total number of population are taken from the state official statistics [6, 79; 7, 85]. Its changes are shown in table 1.

Table 1

Total number of population of the Russian Federation

Years	Number of population, million people	Changes to the previous period	
		million people	%
1959	117.2	-	-
1970	129.9	12.6	10.7
1979	137.4	7.5	5.8
1989	147.0	9.6	7.0
1991	148.8	1.8	1.2
1993	148.6	-0.2	-0.1
1996	148.3	-0.3	-0.2
2001	146.3	-2.0	-0.3
2002	145.2	-1.1	-0.8
2005	143.8	-1.4	-1.0
2009	142.7	-1.1	-0.8
2010	142.9	0.1	0.1
2011	142.9	0.1	0.1
2012	143.0	0.1	0.1
2013	143.3	0.3	0.2
2014	143.7	0.4	0.3
2015	146.3	2.6	1.8

As shown in table 1, the minimum number of population was in 2009. After that we can see a certain growth. Nevertheless this growth is much slower than in the period of 1959 – 1991 when population of the country grew by 1.0 million people a year. Moreover in 2015 the number of population was still 2.5 million people less than in 1991.

Considering these difficult problems in demographic situation it is necessary to look at its background. In our opinion, one of the most important conditions of implementation of strategic demographic planning at the state level and identifications of the major factors having impact on demographic situation is the general assessment of macro

environmental factors. [2, 116 – 119.]

This assessment includes: 1) carrying out a qualitative analysis of the macro factors using the PEST-analysis procedure; 2) assessment of the probability and extent of changes in the importance of factors included in the PEST-analysis; 3) assessment of materiality of analyzed environmental factors for

the demographic situation. [5, 3 – 12; 3, 152 – 155.]

The objective of this research was identification of the major factors of macro environmental factors rendering crucial importance on the demographic situation of the country. Results of PEST analysis are presented in table 2.

Table 2

Key macro environmental factors influencing the demographic situation identified with the help of PEST analysis

Political factors	Economical factors
- Legal acts of federal government and local authorities - Support from the state - Implementation of the municipal target program on the territory of the municipal area - Monetary policy - Housing programme and State Mortgage policy	- Development of national economy and growth of working places - Growth of employment of the population - Taxation level - Rate of inflation - Level of the real income of the population and their distribution - Territorial mobility of the population - State policy in the sphere of small business and self-employment
Welfare factors	Health care and ecological factors
- The developed network of social establishments of preschool education, sport and leisure - The developed network of comprehensive schools, technical schools, colleges and higher educational establishments - The developed network of the population social support establishments - Improvement in the life quality level of the population - Relation to natural and environmentally friendly products	- The developed network of medical and health care establishments - Access to the latest medical technologies - The degree of use, development and transfer of ecology protection technologies - Supply of natural and ecologically safe food and other products - Support to healthy way of life, popularization of physical education and sport

In table 2 all the factors were grouped into four social and economic spheres. That allowed us to apply a system approach to selection of factors, to exclude their duplication, to gain a clear idea about strengths and weaknesses of the State Demographic policy in each of the spheres considered.

Nevertheless, it is obvious that both groups, and separate factors are characterized by a different degree and importance of influence on current demographic situation.

In this regard, collection of information on dynamics and nature of change of each factor, and also an assessment of the importance and extent of influence of each factor became the following stage of carrying out PEST analysis.

Information was collected from 100 representatives from Voronezh and Voronezh region divided into five age groups: 20 – 30 years old; 30 – 40 years old; 40 – 50 years old; 50 – 60 years old; 60 – 70 years old.

Table 3

The assessment of probability of change and degree of the importance of the factors included in PEST analysis

Description of a factor	Influence of a factor	Expert groups review					Average rating	Estimation adjusted for weight
		1	2	3	4	5		
Political factors								
Regulations of federal government and local authorities	3	5	5	4	3	5	4.4	0.53
Support from the state	3	3	3	3	2	3	2.8	0.34
Implementation of the municipal target program on the territory of the municipal area	1	2	1	2	2	2	1.8	0.07
Economical factors								
Development of national economy and growth of working places	2	3	4	4	3	3	3.4	0.27

Growth of employment of the population	2	2	2	3	1	2	2.0	0.16
Level of the real income of the population and their distribution	2	3	4	4	2	3	3.2	0.26
Rate of inflation	1	2	3	3	3	3	2.8	0.11
Welfare factors								
The developed network of social establishments of preschool education, sport and leisure	2	2	2	3	2	1	2.0	0.16
The developed network of comprehensive schools, technical schools, colleges and higher educational establishments	1	2	3	3	2	2	2.4	0.10
Improvement in the life quality level of the population	2	3	3	3	3	2	2.8	0.22
Health care and ecological factors								
Support to healthy way of life, popularization of physical education and sport	2	1	2	2	1	1	1.4	0.11
Access to the latest medical technologies	2	1	1	2	2	2	1.6	0.13
The developed network of medical and health care establishments	2	2	3	2	2	2	2.2	0.18
Grand total	25	-	-	-	-	-	32.8	-

In the calculation of table 3 indices, the power of influence of each factor was evaluated according to a scale from 1 to 3, wherein:

1 point means that the impact of the factor is insignificant, any change in the factor does not significantly affect the demographic situation;

2 points - only significant change of the factor affects the demographic situation;

3 points - the impact of the factor is substantial, any fluctuations cause significant changes in the demographic

situation.

The assessment of probability of fluctuation of factors was carried out by means of a method of an expert assessment [1, 158 – 160.]. Thus, the five-point scale was applied where:

1 point means the minimum probability;

5 points mean the maximum probability of change of the factor studied.

During synthesis of the data presented in table 3 the assessment of importance of influence of the considered factors in table 4 was carried out.

Table 4

Assessment of materiality of factors affecting the demographic situation

Factor	Estimation adjusted for weight	Factor	Estimation adjusted for weight
Political		Economical	
Regulations of federal government and local authorities	0.53	Development of national economy and growth of working places	0.27
Support from the state	0.34	Level of the real income of the population and their distribution	0.26

Implementation of the municipal target program on the territory of the municipal area	0.07	Growth of employment of the population	0.16
		Rate of inflation	0.11
Welfare		Health care and ecological	
Improvement in the life quality level of the population	0.22	The developed network of medical and health care establishments	0.18
The developed network of social establishments of preschool education, sport and leisure	0.16	Access to the latest medical technologies	0.13
The developed network of comprehensive schools, technical schools, colleges and higher educational establishments	0.10	Support to healthy way of life, popularization of physical education and sport	0.11

On the basis of the data obtained, it is possible to draw a conclusion that among political factors changes in regulations of federal government and local authorities can have the greatest impact.

Among economical factors the greatest threat is posed by the development of national economy and growth of working places. Then the changes in level and distribution of the population income have almost the same impact.

In the group of welfare factors the improvement in the life quality level of the population has the greatest impact.

Among health care and ecological factors it is necessary to pay attention to such factors, as developed network of medical and health care establishments.

Therefore, when working out a demographical development strategy and planning the prospect number of population it is necessary to take into consideration the influence of the listed factors and to make efforts to decrease their negative influence on the current demographic situation.

References

1. Basovsky, L.E. Modern strategic analysis: Textbook / L.E. Basovsky. – Moscow: Research Center INFRA-M, 2014. – 256

p.

2. Dobrovolsky, A.L. PEST analysis as a tool of strategical planning / A.L. Dobrovolsky // Megapolise management. 2013. - №4 (34). – Pages 116 – 119.

3. Lang, D.A. PEST analysis of macro environment / D.A. Lang. - Stavropol: “Actual problems of management and economics” collection of papers of 2nd Inter regional scientific and practical conference, Stavropol State Agricultural University, 2015. – Pages 152 – 155.

4. Raffos, T. Spatial stochastic simulation offers potential as a quantitative method for PEST risk analysis / T. Raffos // Risk Analysis. 2003. T. 23. №4. – Pages 651 – 661.

5. Schrader, G. Consistency in PEST risk analysis – how it can be achieved and what are the benefits? / G. Schrader, A Macleod, R.H.A. Baker, F. Petter, S. Brunel, J. Holt, A.W. Leach, J.D. Mumford // EPPO Bulletin. 2012. T. 42. №1. – Pages 3 – 12.

6. Russia in figures. 2015: short statistical collection / Rosstat. – Moscow, 2015. – 543 p.

7. Russia in figures. 2011: short statistical collection / Rosstat. – Moscow, 2011. – 581 p.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И СТРАН-УЧАСНИЦ БРИКС

Наталья Погребная,

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
кандидат экономических наук, экономический факультет

Гурия Шахбазова,

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
Студентка экономического факультета

Guriia Shakhbazova, Kuban State Agrarian University, student of the Economics Department

STATE AND PROSPECTS OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND THE COUNTRIES PARTICIPATING
IN BRICS

Natalia Pogrebnaya, Kuban State Agrarian University, Cand.Econ.Sci., associate professor of the Department of Institutional
Economics and Investment Management, Economics Department

Guriia Shakhbazova, Kuban State Agrarian University, student of the Economics Department

АННОТАЦИЯ

Проанализирована роль сотрудничества России со странами БРИКС на пути перехода к новой модели устойчивого экономического развития, осуществления принципиальных структурных сдвигов и модернизационного прорыва, так необходимого российской экономике. Выявлены ключевые проблемы инвестиционного сотрудничества России и стран БРИКС. Рассмотрены перспективы углубления инвестиционного взаимодействия между странами БРИКС.

ABSTRACT

It's analyzed the role of Russian cooperation with the BRICS countries in transition to a new model of sustainable economic development, the implementation of fundamental structural changes and modernization breakthrough, so necessary for the Russian economy. It's identified key issues of investment co-operation between Russia and BRICS. It's considered the prospects for deepening investment cooperation between the BRICS countries.

Ключевые слова: Инвестиции, интеграция, БРИКС, дорожная карта инвестиционного сотрудничества

Keywords: Investments, integration, the BRICS, the roadmap of investment cooperation

Изначально акроним БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) означал наиболее выигрышные для инвестирования развивающиеся рынки. Сегодня, анализируя страны БРИКС (четыре выше упомянутые плюс присоединившаяся к ним в 2011 г. Южно-Африканская Республика), можно говорить о союзе реформаторов мировой финансовой и торгово-экономической систем. Эволюция БРИКС во многом стала ответом пяти крупнейших стран мира на разбалансированность современной глобальной экономики, политический хаос в постбиполярном мире. Для России участие в БРИКС является важным фактором поддержания геополитических амбиций.

В условиях постоянно возрастающей роли ресурсов в современном мире вес и значение БРИКС как объединения стран, обладающих богатейшими ресурсами, объек-

тивно будет возрастать. Совокупный ВВП стран БРИКС по паритету покупательной способности в 2013 г. составил около 22,6 трлн долл. (27% общемирового), что значительно превышает данный показатель у США (15,66 трлн долл., 19% ВВП мира) и ЕС (15,7 трлн долл., 20%) [2].

Рассмотрим динамику валового внутреннего продукта в период с 2001 г. по 2013 г., а также прогноз Всемирного Банка до 2017 года (рис.1).

Как можем увидеть на рисунке 1, с начала 21 века страны БРИКС достигли значительных успехов в своем развитии. Особенно впечатляет скорость роста экономик Китая и Индии: за период с 2001 по 2012 гг. среднее значение темпов их экономического роста составило соответственно 10,17% и 7,06 % [7].

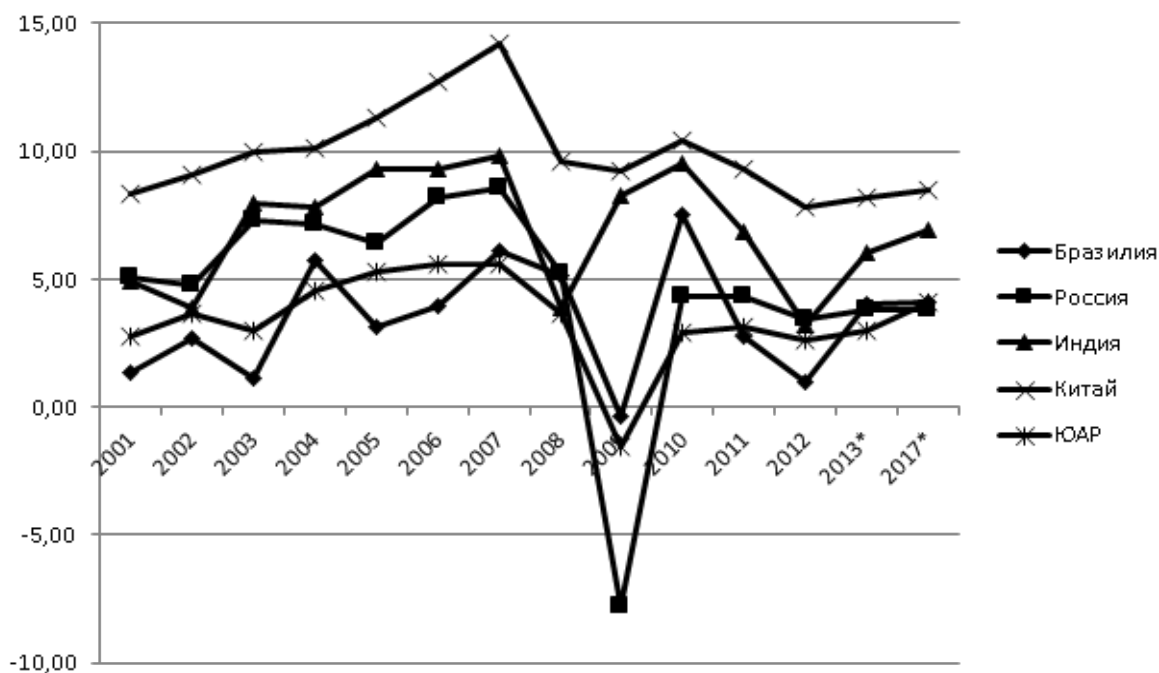


Рисунок 1 – Темпы роста реального ВВП стран БРИКС 2001-2017 гг. (прогноз, %) [7]

При переходе к новой модели устойчивого экономического развития, соответствующей требованиям глобальной экономики 21-го века, особую роль приобретают инвестиции. Без увеличения инвестиций невозможно обеспечить последовательный экономический рост, осуществить принципиальные структурные сдвиги и совершить модернизационный прорыв, который так необходим российской экономике.

Россия имеет средний уровень валового накопления (соотношение инвестиций в основной капитал и ВВП)

среди стран БРИКС, который заметно уступает лидерам – Китаю и Индии (табл. 1).

Доля инвестиций в основной капитал в России по отношению к ВВП в 2013 г., по оценкам экспертов Всемирного банка, достигла 25% (в 2005 г. была 20%), что почти в 2 раза уступает аналогичному показателю Китая и почти в 1,5 раза – Индии. Этим во многом объясняются более высокие темпы роста ВВП данных стран по сравнению с другими государствами БРИКС [6].

Таблица 1

Темпы ежегодного прироста ВВП и изменение уровня валового накопления в отдельных странах БРИКС [6]

Страны	Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Россия	ВВП, в % к предыдущему году	8,6	5,3	-7,8	4,0	4,3	3,4	3,8
	Инвестиции/ВВП, %	24	26	19	23	25	24	26
Бразилия	ВВП, в % к предыдущему году	6,1	5,2	-0,3	7,6	2,7	0,9	2,2
	Инвестиции/ВВП, %	18	21	18	20	20	21	20
Индия	ВВП, в % к предыдущему году	9,8	3,9	8,2	9,6	6,9	4,0	4,3
	Инвестиции/ВВП, %	38	34	37	35	36	36	37
Китай	ВВП, в % к предыдущему году	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8	7,5
	Инвестиции/ВВП, %	42	44	48	48	48	49	49
ЮАР	ВВП, в % к предыдущему году	5,6	3,6	-1,7	2,8	3,3	2,5	2,4
	Инвестиции/ВВП, %	21	22	20	19	20	20	21

Особо возрастает заинтересованность России в прямых иностранных инвестициях (ПИИ), которые могут существенно улучшить экономическую ситуацию в стране. Потребность в ПИИ обусловлена и тем, что, несмотря на предпринимаемые усилия по возрождению российского научно-инновационного потенциала, многие новые технологии, широко используемые передовыми в экономи-

ческом плане странами, реально получить только за счет международного сотрудничества.

Прямые иностранные инвестиции в основном осуществляются путем покупок фирм за рубежом, созданием свободных экономических зон, способных привлекать инвесторов льготными условиями, а так же посредством создания совместных фирм с различными долями ино-

странного капитала. Такой вид иностранных инвестиций является одним из главных и важнейших видов вложений, поскольку именно они осуществляют наиболее сильное воздействие на экономику страны и на мировой бизнес в целом. Прямые иностранные инвестиции способны стимулировать производственные процессы, ускорять возобновляемость и увеличение капиталов, повышать конкурентоспособность продукции путем внедрения новых технологий. При качественном использовании данного вида инвестиций возможно добиться существенного развития регионов и отраслей страны в целом [1].

В общем, для стран БРИКС характерен быстрый рост объема накопленных в них ПИИ. В 2014 г. суммарное положительное сальдо их инвестиционной позиции по ПИИ составило 1054,3 млрд. долл., причем наибольший вклад в этот показатель (75%) внесли Бразилия (467,1 млрд. долл.) и Китай (345,8 млрд. долл.).

Надо отметить, что ключевой проблемой в развитии инвестиционного взаимодействия России с зарубежными странами является плохой инвестиционный климат. Согласно рейтингам Всемирного банка, по условиям ведения бизнеса в 2013 г. Россия заняла только 112-е место в мире.

В данный момент правительство заостренно ставит этот вопрос, потому что во многих странах есть проблемы с инвестиционным климатом, но задача России иметь лучший инвестиционный климат, чем в других странах. Главный критерий инвестиционного климата – это понять хотят ли иностранные инвесторы вкладывать в Россию, а главное во что [3].

В целом по уровню своей конкурентоспособности российская экономика уступает другим странам БРИКС. Это отражается на потенциале российских инвестиций за рубежом. В России мало компаний, обладающих достаточными финансовыми ресурсами.

Компании из стран БРИКС обладают и большим инновационным потенциалом. Например, в рейтинге Boston Consulting Group 50 самых инновационных компаний 2014 г. нет компаний из России, но входят 4 компании из Китая, 2 компании из Индии и 1 – из Бразилии. Россия стала все больше уступать по ряду важнейших показателей инновационного развития Китаю и некоторым другим странам БРИКС, потенциал которых еще 20 лет тому назад был не сопоставим с российским [4].

Важной проблемой для инвестиционного сотрудничества со странами БРИКС является то, что до сих пор не выработано эффективной стратегии поддержки заграничных инвестиций российского бизнеса. Нет специализированных структур, главным критерием работы которых стало бы проведение эффективной государственной политики в отношении внешних инвестиций, отвечающей национальным интересам России.

Принципиальное изменение ситуации в инвестиционном сотрудничестве России и других стран БРИКС возможно только в случае серьезного улучшения инвестиционного климата.

Особое значение для зарубежного и российского бизнеса имело бы повышение стабильности налоговой системы; ускорение реализации нового строительства за счет уменьшения числа разрешительных процедур и сокраще-

ния сроков согласований; сокращение сроков оформления экспортных и импортных грузов, снижение стоимости оформления вдвое, уменьшение числа заполняемых документов.

Что касается проблем углубления инвестиционного взаимодействия между странами БРИКС, то здесь объективно необходимо предпринять конкретные меры. Одной из них может стать разработка Дорожной карты инвестиционного сотрудничества на перспективу до 2020-2030 гг., которая может стимулировать активизацию других форм внешнеэкономического взаимодействия, прежде всего внешней торговли и промышленной и научно-технологической кооперации [5].

Целями «Дорожной карты инвестиционного сотрудничества стран БРИКС» должны быть:

- определение приоритетных областей для инвестиционного сотрудничества;
- создание системы взаимных приоритетов и стимулов для реализации взаимных инвестиций и ликвидация существующих барьеров в этой области;
- координация действий и объединение усилий во взаимном инвестиционном сотрудничестве, расширение числа совместных двусторонних проектов и начало реализации многосторонних инвестиционных проектов;
- дополнение инвестиционного сотрудничества промышленной и научно-технологической кооперацией и другими формами и направлениями сотрудничества;
- открытие «окон возможностей» для межгосударственных инвестиций предприятиям малого и среднего бизнеса, которые необходимо активней привлекать к реализации крупных взаимных проектов;
- расширение координации усилий при реализации инвестиционных проектов в третьих странах;

Среди приоритетных областей для инвестиционного сотрудничества должны быть как традиционные области, так и новые производства, способствующие модернизации экономик стран БРИКС и отвечающих новым вызовам технологического развития. Среди них: добыча и переработка углеводородов, развитие электроэнергетики, атомной и альтернативной энергетики; автомобилестроение, судостроение, авиационная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение; фармацевтическая промышленность; оборонная промышленность; сельское хозяйство; инфраструктура грузовых и пассажирских перевозок и другие.

Особые усилия требует инвестиционное сотрудничество, сопровождаемое промышленной и научно-технологической кооперацией, в технологически передовых отраслях. Целесообразно расширить льготы для зарубежных инвесторов, привносящих передовые технологии в Россию и создающих там свои исследовательские центры. И не ограничиваться для этого одним «Сколково», а распространить их на все наукоемкие кластеры в России.

Одной из хорошо зарекомендовавших в плане получения технологий является стратегия «технологии в обмен на рынок».

Среди институциональных предпосылок активизации инвестиционного сотрудничества можно назвать достижение принципиальных договоренностей о создании си-

стемы прямых взаиморасчетов в национальных валютах между пятью странами БРИКС. Пока Россия перешла на расчеты в национальной валюте только с Китаем.

Для реального роста совместных ПИИ стран БРИКС и их ПИИ в Россию важную роль могла бы сыграть двухступенчатая структура управления инвестициями. Первая ступень – это двусторонние совместные фонды ПИИ стран БРИКС, которые отбирали бы и реализовывали инвестиционные проекты. Такие фонды доказали свою инвестиционную эффективность, привлекая дополнительные частные инвестиции.

Вторая ступень – это многосторонний институт типа БР БРИКС, который бы участвовал в управлении и формировании двусторонних фондов ПИИ, а также мог реализовывать некоторые проекты, связанные с ПИИ стран БРИКС в третьих странах.

Таким образом, у стран БРИКС имеются серьезные возможности для углубления взаимодействия в инвестиционной сфере, где в целом существует серьезная заинтересованность в сотрудничестве. Однако их реализация зависит от реальной активизации усилий в этом направлении как на межгосударственном, так и корпоративном уровне.

Многое в развитии экономического взаимодействия с другими странами БРИКС будет зависеть от самой России. От того, насколько успешно она будет решать свои задачи по модернизации экономики, ее структурной перестройке, улучшению инвестиционного климата, по реформе важнейших государственных институтов и т.п. А взаимодействие со странами БРИКС при гибком использовании их потенциалов может помочь в этом отношении и увели-

чить переговорную силу России в международных отношениях.

Ссылки

1. Бушуева Ю.С., Погребная Н.В. Прямые и портфельные инвестиции в Россию: тенденции и направления развития [Текст] / Ю. С. Бушуева, Н. В. Погребная // Международное научное периодическое издание по итогам международной. науч.-практ. конф. (04.03.2016 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 57
2. Констандян А. Старые правила новой игры // BRICS Business magazine. 2013. № 3. С. 53.
3. Повойко, И.В., Погребная Н. В. Оценка уровня инвестиционного климата в современной России и направления его развития [Электронный ресурс] // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» ООО «Институт управления и социально-экономического развития». Саратов. Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2014). – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Pogrebnaya%20N.V.,%20Povoyko%20I.V..pdf.
4. Сборник: Handbook of International Trade and Development Statistics
5. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты / Под редакцией В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. М.: НКИ БРИКС, 2013
6. World Economic Journal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.world-economic.com
7. World Investment Report. 2013.

DIE SYSTEMATISIERUNG DER FAKTOREN DER INVESTITIONSATTRAKTIVITÄT DER REGIONEN RUSSLANDS

Pozdnyakov Konstantin K.

*Dozent des Lehrstuhls «Körperschaftliche Verwaltung»
der Finanziellen Universität bei der Regierung der RF*

SYSTEMATIZATION OF FACTORS OF INVESTMENT ACTIVITY OF RUSSIAN REGIONS

Pozdnyakov Konstantin K. Associate Professor of Department of corporate governance of the Financial University under the Government of the Russian Federation, MBA, PhD

ABSTRAKT

Unter den russischen Bedingungen ist die Investitionspolitik einberufen die Involviertheit in den wirtschaftlichen Umsatz neuer Territorien und Ressourcen, die Annäherung der Niveaus der Entwicklung der Regionen zu gewähren.

ABSTRACT

Investment policy - is one of organic components of the economic policy. Implementation of effective investment policy in many respects depends on a strategy correctness and tactics of general economic reforms at the macro- as well as at the micro-level.

Stichworte: eine Investition, Regionalpolitik, Investitionsattraktivität, Kapitalstruktur

Keywords: investment policy, investment climate, Russian Federation, regional policy.

Beginnen wir die Analyse der Faktoren mit der Betrachtung der Haupttheorien der Kapitalbewegung, sowie der makro- und mikrowirtschaftlichen Faktoren, die die Fluten der internationalen Investitionen beeinflussen.

Die Verhältnisse zwischen den inneren Investitionen und dem Wirtschaftswachstum wurden ausführlich von vielen Wirtschaftlern erforscht. Und in der Theorie wird unterstrichen, daß das Wachstum der Wirtschaft vor allem dank dem Wachstum des Investitionsniveaus erreicht werden kann. Aber das Niveau der inneren Investitionen kann mit zwei prinzipiellen Faktoren begrenzt werden:

(1) mit der Möglichkeit des Landes das zusätzliche Kapital zu erschließen;

(2) mit dem Niveau der inneren Ersparnisse.

Jeder dieser zwei Faktoren kann die Grenze des Investitionsniveaus und demzufolge die Grenze des Wachstums des BIPs (bei der eingegebenen Kapitalzurückgabe) angeben.

Nehmen wir an, daß die Wirtschaft des Landes imstande ist den Umfang der Investitionen zu erschließen, der für das Erreichen des zweckbestimmten (erwünschten) Niveaus des wirtschaftlichen Wachstums notwendig ist. In diesem Falle kann das Land das Problem des ungenügenden Niveaus der inneren Ersparnisse treffen. Dieses Problem wird gelöst, wenn das Defizit der Ersparnisse mit den reinen Anleihen aus dem Ausland finanziert wird. Außerdem kann das Erreichen des erwünschten Niveaus der Investitionen (I^*) mit dem Defizit der ausländischen Devisen begrenzt werden. Das Problem besteht darin, daß zum Zwecke der Investitionen das Land oft die Anlagen und anderen Produktionsmittel, die es selbst nicht produzieren kann, im Ausland kaufen muß. Mit anderen Worten gesagt, braucht dann das Land ein bestimmtes Importniveau (M^*). Beim Fehlen der ausländischen Kredite und Anleihen kann das Land M^* nur durch die Exporterweiterung (X) erreichen. Deswegen, wenn $M^* > X$, dann besteht das Defizit der ausländischen Devisen, das das Erreichen von I^* absperrt. Ebenso wie auch im Fall mit dem Defizit der Ersparnisse, kann das Defizit der ausländischen Devisen durch die Anleihen aus dem Ausland bedeckt werden [1, p.93].

Jetzt wenden wir uns an die Theorie der internationalen Investitionen an, die viele verschiedene Erklärungen für die internationalen Investitionsfluten gibt, und betrachten wir

ihre Anwendung in den Ländern mit der Übergangswirtschaft. Die neoklassische Theorie sah den Unterschied bei der Zinsraten zwischen den Ländern als einzigen Anreiz für die Kapitalbewegung an. Aber der Unterschied bei den Zinsraten kann nur einseitige Fluten aus dem Land mit einer niedrigen Zinsrate ins Land mit der hohen Zinsrate erklären. In der Realität gibt es Kapitalfluten in beiden Richtungen zwischen vielen Staatspaaren. Die Praxis zeigt auch, daß in einer Reihe von Fällen die Investoren die inneren Einlagen vor den ausländischen vorziehen.

Die wirtschaftliche Theorie gibt zwei Hauptgründe dieser Erscheinung an: Steuern und Geschäftsausgaben. Wenn die Steuer auf die ausländischen Aktiva so groß ist, daß sie Dividende (oder kleineres Risiko) überbietet, die davon erwartet werden, dann zieht der Investor vor das Geld in die inneren Aktiva einzulegen. Wenn die beim Kauf oder Verkauf des ausländischen Vermögens entstehenden Geschäftsausgaben höher als Aufwände im Zusammenhang mit dem örtlichen Vermögen sind, dann ist es zu erwarten, daß sich die ausländischen Wertpapiere seltener als innere bewegen werden.

Viele Wirtschaftler meinen, daß die beste Erklärung der Mobilität des Kapitals die Existenz des Unterschiedes zwischen den inneren Ersparnissen und inneren Investitionen ist. Inzwischen ist ein sehr hoher Umrechnungswert zwischen den nationalen Ersparnissen und Investitionen herausgefunden (dazu in den Ländern sowohl mit hohen, als auch mit den niedrigen Einkommen pro Kopf der Bevölkerung), was Folgendes bedeuten soll: das Kapital ist im bedeutenden Maße immobil und seine Mobilität in höheren Entwicklungsstufen erhöht sich nicht. Aber die empirischen Werte beweisen, daß dies nicht so ist. Dementsprechend gibt es die Meinung, daß der starke Zusammenhang zwischen den Ersparnissen und den Investitionen in der Wirklichkeit Nichts über die Mobilität des Kapitals sagt. Das Verhältnis zwischen den Ersparnissen und Investitionen widerspiegelt das Verhältnis der in den äußeren Märkten verkaufbaren und nicht verkaufbaren Waren und nicht die Mobilität des Kapitals. Ein Land mit der relativ geschlossenen Wirtschaft, mit hohem Anteil der nicht verkaufbaren Waren am Gesamtverbrauch benutzt am öftesten nach der Notwendigkeit eigene Mittel für die Investierung.

Deswegen werden die Länder mit den relativ niedrigen Außenhandelsfluten auch über niedrige Kapitalflut verfügen.

In der Literatur werden auch die anderen Faktoren beschrieben, die die Entscheidungen der transnationalen Konzerne über die Unterbringung der Investitionen in den anderen Ländern beeinflussen:

- Arbeitsaufwände. Die Kosten für den Lohn variieren nicht nur zwischen den Entwicklungs- und den entwickelten Ländern, sondern auch im Inneren dieser Gruppen;
- Marktfaktoren. Auf die Entscheidung über die Unterbringung der DAI können solche Kennwerte, wie die Größe des Marktes, das Wachstum des Marktes, das Niveau der Konkurrenzentwicklung Einfluß ausüben;

• Außenhandelsbarrieren. Viele Länder benutzen bei den Versuchen der Förderung der inneren Investitionen die Praxis der Außenhandelsbegrenzungen;

- die Politik der Regierung. Dieser Faktor übt einen wesentlichen Einfluß auf das Investitionsklima im Inneren jedes Landes sowohl direkt, als auch indirekt aus.

Es sei hervorgehoben, daß die oben dargelegten Theorien im Wesentlichen einander nicht ausschließen und viele Wirtschaftler die Elemente dieser Theorien kombinieren. Solche Synthese ermöglicht die Aussonderung der Hauptfaktoren, die den Zufluß der ausländischen Investitionen beeinflussen (s. Tabelle 1).

Tabelle 1

Die Faktoren, die die Heranziehung der ausländischen Investitionen beeinflussen

A. Makrowirtschaftliche Faktoren	B. Mikrowirtschaftliche Faktoren
1) Politik der Regierung: • im Außenhandel; • auf dem Gebiet der Kredite und des Geldes; • Steuerpolitik. 2) Faktoren des Geschäftszyklus: • Wachstum des Exports; • Wachstum des BPIs. 3) Internationale Bedingungen: • Wirtschaftswachstum in den anderen Ländern; • politische und wirtschaftliche Stabilität im Land-Empfänger.	1) Besondere Vorteile oder Faktoren, die der Firma ausschließliche Möglichkeiten auf dem Markt geben: • Differenzierung der Waren, Marktkompetenz; • Eigentumsrechte, Verwaltung. 2) Faktoren, die die Produktionsaufwände reduzieren: • Sparen an den Maßstäben; • Standardisierung der Waren. 3) Faktoren des Vergleichsvorteils: • Fähigkeit sich im engen Kontakt mit den Endverbrauchern zu befinden; • Möglichkeit über die billigen Ressourcen zu verfügen (Arbeit, Rohstoff); • Benutzung der technologischen Neuigkeiten. 4) Größe der Geschäftsausgaben. 5) Faktoren der Diversifizierung: • Unterschied am Anteil der Rückzahlung; • Unterschied am Risikograd. 6) Marketingfaktoren.

Quelle: ist vom Autor zusammengestellt

Der Zufluß der ausländischen Investitionen in eine bestimmte Region hängt von vielen Faktoren ab. Einer davon ist das Vorhandensein der Naturressourcen und der billigen Arbeitskraft, der zweite – das Vorhandensein bei den ausländischen Investoren der monopolen Vorteile vor den örtlichen Herstellern im Lande-Empfänger. Der dritte – das Vorhandensein der entsprechenden Infrastruktur und der erforderlichen Arbeitsqualität. Auch wenn der Lohn in einem Lande niedriger als in den anderen Ländern ist und den ausländischen Investoren ausschließliche Vorteile gewährt werden, werden die ausländischen Investoren ihre Mittel im Lande nicht einlegen, wenn da keine notwendige Infrastruktur und keine qualifizierte Arbeitskraft vorhanden ist. Die Länder des Süd-Ost-Asiens zeichneten sich, zum Beispiel, durch die erforderliche Arbeitsqualität und Infrastruktur aus, darunter durch soziale Infrastruktur, sowie auch durch einen niedrigeren Lohn im Vergleich zu Japan. Außerdem haben sie attraktive rechtliche Bedingungen angeboten und Sonderinvestitionszonen geschaffen. Deswegen haben sie einen bedeutenden Umfang von Investitionen erhalten [2, p.74].

Betrachten wir jetzt die Faktoren, die den Zufluß der Investitionen in die Regionen beeinflussen. Theoretisch ist die Anzahl der Faktoren der Investitionsattraktivität der Region,

die betrachtet werden könnten, eine unendlich große Größe. Es genügt darauf hinzuweisen, daß sogar solcher Faktor, wie die HIV-Krankheitsrate auch in bestimmten Maße die aktuelle und perspektive Investitionsattraktivität der Region und als Folge die Investitionsaktivität beeinflusst. Aber aufgrund der Anwendung von einer Reihe der Bestimmungen der Theorie der Systeme, und zwar der Prinzipien der notwendigen Vielfältigkeit der Systemelemente, der minimalen Suffizienz und der Zweckorientierung dieser Elemente gelingt es die Anzahl der einzelnen Faktoranzeichen mit einem vergleichsweise nicht großen Kreis der investitions wichtigen Kennwerte zu begrenzen.

Die Auswahl der Mehrheit von Faktoren ist von uns hauptsächlich aufgrund der qualitativen Analyse ausgeführt. Im Ergebnis sind in die Menge der einzelnen Faktoren verschiedene soziale, politische, ökologische und Natur- und Ressourcencharakteristiken der Regionen der RF eingeschlossen: die Tempos der Industrieproduktion, der Ausstattungsgrad der Region mit der Autostraßen mit Hartbelag, das Lebensniveau der Bevölkerung der Region, das Niveau der Kriminalität, das Niveau der Konfliktfähigkeit der Arbeitsbeziehungen in der Region, das Verhältnis der Bevölkerung der Region zu den Vorgängen der Formierung

der Marktwirtschaft (wird aufgrund der Ergebnisse der Parlament- und Präsidentenwahlen gemessen), das Niveau des ökologischen Verschmutzungsgrades und der Unbehaglichkeit des Klimas, das Vorhandensein der Naturvorräte der mineralen und Rohstoffressourcen usw. Die Notwendigkeit der Berücksichtigung solcher Kennwerte wird durch ihre außerordentliche Wichtigkeit für die Investoren erklärt.

Bei der Auswahl der einzelnen Faktoren der Investitionsattraktivität, die das Produktions- und Finanzpotential der Regionen charakterisieren, wurden von uns auch die quantitativen Methoden angewandt, die die Feststellung der Größe der sogenannten Faktorenbelastung jedes Kennwertes ermöglichen. Die Analyse der Koeffizienten der Paarkorrelation zwischen jedem aus solchen einzelnen Faktoren und der Investitionsaktivität in den Regionen ermöglichte die Auswahl der im Sinne der Investitionen bedeutendsten Faktoren des Produktions- und Finanzpotentials (zum Beispiel, der Umfang der Industrieproduktion, der Umfang des Einzelhandelsumsatzes, das Niveau der Entwicklung des Kleinunternehmertums usw.).

Im Laufe der Ausführung der Vorgänge der Auswahl von Faktoren wurde noch eine wichtige methodologische Bestimmung ausgearbeitet und angewandt. Sie besteht darin, daß die Zusammensetzung der investitions wichtigen Faktoren nicht unveränderlich bleiben kann und sich teilweise je nach den Besonderheiten jeder Stufe der Entwicklung der russischen Wirtschaft ändern soll.

Als quantitative Charakteristiken der einzelnen Kennwerte der Investitionsattraktivität der Regionen der RF ist es zweckmäßig (in allen Fällen, wenn es möglich ist) die Angaben der staatlichen Statistik oder die Ableitungen davon anzunehmen. Dabei ist es notwendig die Dominanz der Berichtsdaten der staatlichen Statistik in der Gesamtmasse der benutzten Daten zu gewähren.

Beim Fehlen der Angaben der staatlichen Statistik für das letzte ausgelaufene Jahr wurde die Anwendung der Daten für das vorherige Jahr zugelassen. Die ungefähre Zusammensetzung der möglichen Faktoren ist in der Tabelle 2 angegeben.

Die angebotenen Kennwerte werden nach den Datenquellen folgenderweise unterteilt: insgesamt – 23 Kennwerte, darunter nach den Angaben des Föderalen Dienstes der staatlichen Statistik Russlands oder nach den Ableitungen davon – 18 (78% der Kennwerte), nach den Angaben der behördlichen Statistik und der Statistik des Zentralen Wahlausschusses der RF – 3 Kennwerte (13%). Nach den anderen Kennwerten werden die Punktbewertungen nach den objektiven Natur- und geographischen Anzeichen angenommen (Kennwert Nr. 16 und teilweise Nr. 20), sowie auch Punktbewertung (s. provisorischen Kennwert Nr. 23) mit der Differenzierung der Punktbewertungen in Analogie zu einigen anderen Anzeigeeinheiten. Auf diese Weise betragen die Punktbewertungen weniger als 1/10 von der Gesamtanzahl der empfohlenen Kennwerte.

Tabelle 2

Die ungefähre Zusammensetzung der investitions wichtigen Kennwerte für die Heranziehung der ausländischen Investitionen.

	Bezeichnung der einzelnen Kennwerte	Meßeinheit und Datenquellen (Kennwerte der staatlichen Statistik und die Ableitungen davon werden mit der Abkürzung SKS gekennzeichnet)
1	2	3
A. Kennwerte des Investitionspotentials der Region		
I. Kennwerte des Produktions- und Finanzpotentials der Region		
1	Umfang der Industrieproduktion	Umfang der Industrieproduktion pro Kopf der Bevölkerung der Region. SKS
2	Tempos der Änderung des Umfangs der Industrieproduktion	Jahrestempo der Änderung, ausgehend aus den Umfängen in den vergleichbaren Preisen. SKS
3	Entwicklungsniveau des Kleinunternehmertums	Anteil der Beschäftigten bei den Kleinbetrieben an der Gesamtanzahl der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung. SKS
4 (-)	Anteil der verlustbringenden Betriebe	Relativer Anteil der Betriebe und Organisationen, die das Jahr mit Verlust beendet haben, an der Gesamtanzahl der Betriebe und Organisationen, die die unternehmerische Tätigkeit führen. SKS
5	Gesamtumfang der inneren Investitionsressourcen der Betriebe	Summe der mit Geld bedeckten (nach dem gleichmäßiggemachten Anteil) Amortisationen aller Betriebe und des Gewinns der gewinnbringenden Betriebe (abzüglich der Steuer nach dem gleichmäßiggemachten Anteil) pro Kopf der Bevölkerung der Region. SKS (hauptsächlich)

6	Umfang des Einzelhandelsumsatzes	Umfang des Einzelhandelsumsatzes pro Kopf der Bevölkerung (mit der Anpassung unter Berücksichtigung der regionalen Unterschiede im Niveau der Einzelpreise). SKS
7	Export ins ferne und nahe Ausland	Export aus der Region in Doll. pro Kopf der Bevölkerung der Region. SKS
II. Kennwerte des sozialen Potentials der Region		
8	Ausstattungsgrad der Bevölkerung mit der Wohnfläche	Wohnfläche (in qm der Gesamtläche) pro Kopf der Bevölkerung. SKS
9	Ausstattungsgrad der Bevölkerung mit den PKWs	Anzahl der PKWs im Eigentum der Bürger pro 1000 Personen der Bevölkerung. SKS
10	Ausstattungsgrad der Bevölkerung mit den Haustelefongeräten des öffentlichen Netzes	Anzahl der privaten (außerdienstlichen) Telefongeräte (Nummern) des öffentlichen Netzes pro 1000 Familien. SKS
11	Ausstattungsgrad der Region mit den Autostraßen mit Hartbelag	Gesamtlänge der Autostraßen pro Einheit der Fläche der Region und pro Kopf der Bevölkerung der Region, die mit Hilfe des Kennwertes von E. Engel bestimmt wird (K _Э): $\hat{E}_g = \frac{\hat{A}}{\sqrt{TH}}$ wobei $\hat{A}$ – die Länge der Autostraßen in km; T – Fläche der Region in Hunderten qkm; H – Bevölkerung der Region in Zehntausender Taus. Menschen ist. SKS
12	Umfang der kostenpflichtigen Dienstleistungen für die Bevölkerung	Wertumfang der kostenpflichtigen Dienstleistungen pro Kopf der Bevölkerung. SKS
13	Lebensniveau der Bevölkerung der Region	Verhältnis der vorhandenen Pro-Kopf-Ressourcen und der Größe des Existenzminimums. SKS
III. Kennwerte des naturgeographischen Potentials der Region		
14	Umfang der Naturressourcen von Erdöl und Erdgas (Kohlenwasserstoffressourcen)	Umfang der Naturressourcen von Erdöl und Erdgas (Kategorie A+B+C1) unter der Berücksichtigung der Rentabilität der Lagerstättengewinnung pro Kopf des Kennwertes von E. Engel (ähnlich wie beim Kennwert Nr. 11)
15	Vorhandensein der Naturvorräte der Mineral- und Rohstoffressourcen außer den Kohlenwasserstoffen	Umfang der Naturvorräte der Mineral- und Rohstoffressourcen außer den Kohlenwasserstoffen, pro Kopf des Kennwertes von E. Engel (ähnlich wie beim Kennwert Nr. 11)
16	Geographische Lage der Region im Verhältnis zu den Außenhandelsausgängen Russlands	Punktbewertung, aufgrund der objektiven naturgeographischen Anzeichen (Schwingbereich: Gebiet Murmansk und weitere - 7 Punkte, Gebiet Kemerowo und weitere - 0 Punkte)
Insgesamt: Niveau des Investitionspotentials der Region (Zusammenfassung der Daten nach den Kennwerten Nr.Nr. 1 – 16 nach der Formel des multivariaten Mittelwertes		
B. Kennwerte, die das regionale Niveau der sozial-politischen und ökologischen Sicherheit für die Investoren bestimmen (Antonym – Niveau der nichtkommerziellen Investitionsrisikos in der Region)		
17(-)	Anteil der minderbegüterten Bevölkerung	Anteil der Bevölkerung mit den Geldeinkommen weniger als Existenzminimum. SKS
	Kriminalitätsniveau	Komplexer Kennwert, der folgendes integriert: 1) Anzahl der registrierten Verbrechen (abzüglich der schwersten) pro 100 Taus. der Bevölkerung; 2) Anzahl der schwersten Verbrechen pro 100 Taus. der Bevölkerung. SKS
	Niveau der Arbeitslosigkeit	Anzahl der Arbeitslosen in % zur Anzahl der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung. SKS

	Niveau des ökologischen Verschmutzungsgrades und der Unbehaglichkeit des Klimas in der Region	Komplexer Kennwert, der drei ökologische Charakteristiken nach den Angaben der staatlichen Statistik (Entsorgung der verschmutzten Abwässer usw. pro Einheit des Kennwertes von E. Engel) und eine klimatische Punktbewertung integriert. SKS (im wesentlichen)
	Verhältnis der Bevölkerung der Region zu den Vorgängen der Formierung der Marktwirtschaft	Differenz zwischen den Anteilen (in %) der Stimmen, die in der Region bei den letzten Parlamentswahlen für die Listen der Kandidaten (oder bei den Präsidentenwahlen – für die Kandidaten) abgegeben wurden, die die Formierung der Marktwirtschaft unterstützen, und dagegen
	Niveau der Konfliktfähigkeit der Arbeitsbeziehungen	Anteil der Teilnehmer der Streiks an der Gesamtanzahl der Mitarbeiter der Betriebe. SKS
	Niveau der politischen Stabilität in der Region (provisorischer Kennwert für die Einschätzung des negativen Einflusses auf die Investitionsattraktivität seitens der gespannten sozial-politischen Situation in einigen Regionen von Nordkaukasus)	Nach allen Regionen der RF, außer den Republiken des Nordkaukasus und der Region Stawropol, wird angenommen im Niveau 1,0; nach den genannten Regionen des Nordkaukasus differenzierte negative Punktbewertungen
Insgesamt: regionales Niveau der sozial-politischen und ökologischen Sicherheit für die Investoren (Zusammenfassung der Daten nach den Kennwerten Nr. Nr. 17-23 nach der Formel des multivariaten Mittelwertes)		
	Insgesamt: integrales Niveau der Investitionsattraktivität der Region	Integraler (zusammengefasster) Koeffizient, der die Daten aller einzelnenn Kennwerte nach der Formel des multivariaten Mittelwertes verallgemeinert

Quelle: ist vom Autor zusammengestellt

Zur Formierung der auf die Änderung des Investitionsklimas gerichteten effektiven Investitionspolitik ist es vor allem notwendig die vorhandenen Möglichkeiten für dessen Verbesserung einzuschätzen, die effektivsten Richtungen zur Anwendung der Anstrengungen der regionalen Behörden zu finden.

Zu diesem Zweck kann man die grundlegenden, bedeutendsten Bestandteile des Investitionsklimas bedingt in zwei große Gruppen teilen: beständige und verändbare. Die beständigen Faktoren werden durch schwache Empfänglichkeit zur zielgerichteten Einwirkung im kurzfristigen Sinne charakterisiert. Ihre Änderung erfordert lange Zeit und führt zu wesentlichen Verstellungen in der Wirtschaft der Region. So führt die Änderung der Eigentumsform für die Industriebetriebe, wie die Ersetzung des staatlichen Eigentums gegen das private, zu den absolut anderen Formen des Zusammenwirkens zwischen den Behörden und dem Industriesektor. Die Änderung der beständigen Charakteristiken im Prozess der Verwaltung ist entweder erschwert (wie zum Beispiel mit den räumlichen oder natur-klimatischen Faktoren), oder hängt mit der grundlegenden Änderung des Charakters der Verwaltungstätigkeit selbst.

Zu den verändbaren Bestandteilen gehören die Faktoren, die zu den Verwaltungsauswirkungen in der regionalen Ebene empfindlich sind. Durch die Änderung dieser Faktoren erfolgt, im Wesentlichen, die auf die Heranziehung der Investitionen gerichtete Politik. So ist die Schaffung des entsprechenden Modells eine der grundlegenden Aufgaben der Verwaltung.

In der Ebene der Region kann man folgende Faktoren aussondern, die bedingt zu den beständigen gehören können. In erster Linie ist es, wie schon erwähnt, der territoriale Faktor, die natur-klimatischen Bedingungen, der Ausstattungsgrad

der Region mit den oder jenen Arten der Naturressourcen. Zu den beständigen Charakteristiken gehört auch teilweise der demographische Faktor, wegen der Kompliziertheit der Änderung in der kurzfristigen Perspektive solcher Charakteristiken, wie ungenügende Bevölkerungsdichte oder zu große Bevölkerungsdichte (Arbeitsredundanz) der Region, der Anteil der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung, der Anteil der Menschen im Rentenalter, das Verhältnis der Land- und Stadtbevölkerung usw.

Die Bestandteile des Investitionsklimas werden durch sehr dichten gegenseitigen Einfluß, durch große gegenseitige Bedingtheit charakterisiert. Außer den beständigen Bestandteilen des Investitionsklimas kann man dessen einige Faktoren aussondern, die in bedeutendem Maße Folgen dessen anderen Faktoren sind.

Einer der ähnlichen Faktoren ist das Niveau der interregionalen Zusammenhänge. Die Enge der interregionalen Zusammenhänge einer einzelnen Region wird durch die Produktionsstruktur darin, durch den finanziellen Zustand deren Produktionsbereiches bedingt. Die Exportmöglichkeiten der Region werden durch das Niveau der Konkurrenzfähigkeit der Produktion der auf deren Territorium liegenden Betriebe, sowie auch dadurch bestimmt, wie hoch das Niveau der Differenzierung der Produktion ist. Die Importstruktur der Region hängt viel auch davon ab, wie engspezialisiert die Region ist, in welchem Maße sie imstande ist sich mit den Produktionsressourcen und mit den Konsumwaren zu versorgen. Es ist klar, daß das Import-Export-Verhältnis direkte Folge der genannten Faktoren ist [3, p.191-192].

Der andere Faktor ist das Niveau des Vertrauens der Bevölkerung zur regionalen Macht, das Niveau der Polarisierung der politischen Sympathien, die gegenseitigen Beziehungen

der regionalen Behörden mit dem föderalen Zentrum. Er ist im großen Maße dadurch bedingt, welche Politik von den regionalen Behörden geführt wird, durch das Niveau der Effektivität dieser Politik. Einen starken Einfluß auf diesen Faktor übt das Niveau der sozial-wirtschaftlichen Entwicklung der Region aus, darunter sowohl auf sich selbst, als auch im Vergleich zu den Nachbarnregionen.

Noch ein Faktor, der bedeutend von den anderen Bestandteilen des regionalen Investitionsklimas bestimmt wird, ist das Niveau der sozialen Spannung und der Kriminalität in der Region. Wie es bekannt ist, haben die Kriminalität und soziale Spannung die Eigenschaft sich proportional der Verschlechterung der materialen Lage der Bevölkerung, d.h. der Reduzierung der realen Einkommen des bedeutenden Teils der Bevölkerung, der Erhöhung der Arbeitslosigkeit, der Reduzierung der Verfügbarkeit der Wohnräume usw. zu erhöhen.

Das Niveau des finanziellen Ausstattungsgrades der Region kann man auch zur Gruppe von Faktoren zurechnen, die durch andere Bestandteile des Investitionsklimas der Region bedingt sind. Der Ausstattungsgrad der Ausgaben der regionalen Behörden hängt:

a) von der Größe und Struktur dieser Ausgaben, d.h. von der durchgeführten regionalen Politik (z.B. vom Vorhandensein und von der Größe der Marketingausgaben der Region, von der qualitativen Einschätzung der Rückzahlbarkeit der von der regionalen Administration gewährten Kredite an die Betriebe), von der sozialen Situation in der Region (Umfang der Auszahlungen von Sozialzuschüssen und der anderen Ausgaben zur Reduzierung der sozialen Spannung in der Region), von der demographischen Struktur der Bevölkerung;

b) von der Größe und Struktur der Einkommen des

Subjekts der Föderation, d.h. von der Entwicklung des Produktionssektors und der anderen Sektoren der Wirtschaft (Umfang der Steuereingänge), von der durchgeführten regionalen Politik (Gewährung der Steuerermäßigungen), von der Spezialisierung und Struktur der Wirtschaft in der Region (Tiefe des Abschwungs in den Jahren der Reformen, das Niveau der Günstigkeit der wirtschaftlichen Konjunktur für die oder jene Zweige) ab.

Auf diese Weise kann man die Schlußfolgerung ziehen, daß die Hauptbestandteile des Investitionsklimas zum Objekt der zielgerichteten Auswirkung mit Hilfe der regionalen Investitionspolitik werden können. Weiter versuchen wir durch das Schaffen eines ökonometrischen Modells die Hauptfaktoren festzulegen, die die zusätzliche Förderung zum Zwecke der Schaffung eines günstigen regionalen Investitionsklimas benötigen.

Die Liste der benutzten Literatur

1. Pozdnyakov K. "Attraction mechanism of foreign investment to the Russian Federation Regions: Theoretical Basis and the rationale for its Practical Applicability" / Raleigh, North Carolina, USA: Lulu Press 2015. P.93.
2. Pozdnyakov K.K. "Theoretische Grundlagen des Mechanismus der Heranziehung der ausländischen Investitionen in die Regionen der RF und die Begründung ihrer praktischen Anwendbarkeit" / Wien, Österreich, 2015. P.74.
3. Pozdnyakov K. "Recommendations on formulation of the regional investment policy" / Vedecko vydavatelske centrum Sociosfera-CZ s.r.o. 2015. № 53. P. 191-192.

MODERN FINANCIAL TECHNOLOGIES OF RATIONAL ORGANIZATION OF THE INVESTMENT RESOURCES OF ENTERPRISE

Barashian Vitalina,

*Candidate of economic sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Financial Management,
Rostov State University of Economics*

Pronnikova Victoria,

*Assistant of the Department of Financial Management,
Rostov State University of Economics*

ABSTRACT

Efficient investment management requires implementation of modern financial technologies. Technology of investment budgeting allows to organize at best the movement of investment resources from the standpoint of improving the financial feasibility of projects. In the process of implementation of the budget cycle it is recommended to actively use the potential of the strategic planning technology, including transfer strategy of investment resources formation in the form of long-term investment budget.

Keywords: investment resources of the enterprise, investment budgeting, investment budget, strategy.

Complexity of economic relations in the conditions of modern transformation necessitates their systematic review, integrated analyses of the dynamic changes taking place in external environment, and the nature of its impact on the investment resources. These resources represent "the part of the total financial resources of the enterprise which is targeted at implementation of the investments in a variety of objects of the real and financial investments, ensures the realization of its strategic goals and programs" [1, 96].

The effective management of the investment resources, as a necessary prerequisite for the realization of its potential to generate income, requires rational organization and application of modern financial technologies. Budgeting technology serves as a mechanism of the rational organization of the enterprise investment resources, the formation of which is of a regular and consistent nature, and accompanies all stages of the enterprise life cycle. Budgeting is an important component of the methodology of investment analysis, as it is a technology of a financial planning aimed at the development of optimal project solutions and achievement of financial control over investment objectives.

The necessity for investment budgeting is determined by urge of many Russian companies to increase the manageability and financial feasibility of the projects (programs) in the sphere of real investments [2, 11]. The following essential characteristics of the investment budgeting should be emphasized:

- modern financial investment management technology;
- the process of development of investment budgets in accordance with the objectives of the investing;
- an integral part of financial planning in the development of a business plan for investment project;
- a system of coordinated management of investment projects portfolio;
- a distribution system of general investment resources in the portfolio of investment projects.

Taking into consideration that investments result in significant long-term outflow of funds in the process of budgeting at the enterprise, special attention should be paid to the investment budget. The investment budget, as a tool of budget management allows to demonstrate a condition not only of the system of the enterprise investment resources, but to plan its inflow, to evaluate the efficiency of its usage, to organize

rationally the flow of investment resources for achievement of the set goals.

The starting point of the investment budgeting is developing and setting a goal for the future. The stage of goals setting in the budget cycle is required for generating of the evaluation criteria of investment activity of the enterprise, its development over time and management levels. The goal setting is elaborated with respect to the forecast of the company development as the most probable future flow of the investment resources. The investment budgeting, being one of the most important components of the investment process, allows to "implement a system of multi-level strategic planning as a process" [3, 357].

Setting of a target of the enterprise activity and allocation of the necessary investment resources involves development of a corresponding investment strategy, and a strategy of formation of investment resources as a part of the target. The strategy of formation of investment resources ensures financial basis for the achievement of the set goals. The investment strategy resolves and determines a range of strategic problems:

- the priorities and methods of investing;
- the nature of formation of the investment resources of the enterprise;
- the proportion of distribution of the investment resources for strategic investments and economic activities;
- a consistency of the phases of implementation of long-term investment objectives of the enterprise;
- the boundaries of potential enterprise investments in the areas and forms of its investment activities;
- a system of standard criteria, according to which, the enterprise models, implements, and evaluates the investment activity.

In its turn, the strategy of formation of the investment resources represents a modern financial technology of perspective management of the enterprise investment activity.

Development of the strategy of investment resources is designed to provide continuous investment activities in the amount determined by strategy, the most efficient output from all investment resources in a long run [4, 326]. The main results

of its implementation are:

- ensuring sufficient investment support for intensive development of the enterprise operation;
- net profit and net assets growth;
- ensuring synergies and improvement of the company image;
- maximization of the profitability of the invested resources at the level of the estimated investment risk;
- ensuring optimal liquidity of the investment resources and a possibility of a quick re-investment of the capital for further investment activities;
- growth of the enterprise market value.

In order to implement the strategy of the investment resources, it has to be integrated into a long-term action plan acquiring a form of a long-term investment budget.

Long-term budgets are primary in the relation to short-term budgets because they are taken as a basis for short-term budgeting [5, 81]. Investment budgets are determined not only by short-term objectives of the budgeting period but by a long-term prospective as well. Therefore, in addition to the planned investments which are reflected in short-term budgets (up to one year), the company usually prepares a long-term investment budget - the budget of development for the period from one to three years, including a long-term indicative budget, which serves as a strategic goal in the long-term perspective.

The process of investment budgeting includes preparation of a financial plan of the investment project, delivering a factor analysis of its performance, and a possibility for making changes. The main purpose of the investment budgeting is the forecast of an impact of the investment project on the change in the financial condition of the enterprises - the participants of the project. By using a budget method, the participants of the investment projects evaluate and forecast financial performance, determine the need for investment resources, the sources of funding and cash flows.

Budgeting technology allows to create an information base for assessment of the efficiency of the investment project, and the possibility of its realization under the given conditions.

As a result of the investment activity of the enterprise, long-term (fixed) assets usually grow, resulting mainly in costly nature of the related net cash flow. As a part of cash flows from the investing activity, the following aspect is to be distinguished: startup investments; pre-production expenses; current investments; liquidation balance (Reverse Value, RV) - the difference between the liquidation revenue and expenditures, which is formed at the end of the project, at the stage of its liquidation.

In the framework of investment budgeting (planning phase), the following main functions are performed: planning of investment budgets for each development project, planning of the total investments, the formation of the investment budget, approval and adjustment of the investment budget, the prior approval of the investment budget. First of all, based on the investment budgets of the development projects and the total investment a consolidated investment budget of the enterprise is formed, and analytical information on each investment budget is prepared. Upon agreement and adjustment of the investment budget, the amount of the financial investment budget available from definite accessible sources are determined.

Short-term planning is a typical problem of formation of the investment budget. The investment budget is formed on the basis of additional phases and has an annual planning horizon, since it has to be a part of a long-term investment program, it is calculated for a few years.

Regulations of investment budgeting at the stage of accounting, control and analysis assumes the following functions: collection of data for the actual investment budget, the actual formation of the investment budget, the analysis of performance of the investment budget, coordination and approval of the investment budget analysis results. Control over the outflow and inflow of funds based on the cash flow model is one of the most important tasks in the process of implementation of the investment budgeting. The disadvantages of this phase of the investment budgeting include the lack of a retrospective analysis of the projects, as well as the importance of assessment and timely completion of the investment projects.

To convert the solutions made on the results of the analysis into the actual plans of the management, a mandatory implementation stage of the budget cycle is required, which involves the formation management impact.

The phase of the adjustment of plans or objectives closes the cycle of the budget management, which allows to change the investment activities in accordance with the changing of internal and external conditions of the enterprise.

Only at sufficient quality of each stage of the budget cycle, investment budgeting employs its benefits. In turn, the allocation of resources in the investment budgets without strategic goals of the company, absence in the system of budgeting of the majority Russian enterprises of the indicators characterizing the level of implementation of investment resources strategy, focusing on the solution of mostly short-term objectives, do not allow to fully exploit the potential of budgeting in the organization of the investment resources. Therefore, to avoid a fragmented nature of the investment budgeting, it is necessary to improve the forms and methods of budgeting of the enterprise investment activity, with due regard for the possible risks of the investment projects. Besides, to develop the methodological framework of the optimization of the investment budgeting in the context of limited investment resources it is necessary to actively implement the principles of the strategic management.

Bibliography:

1. Blank I.A. Financial management. - M.: "Omega-L" Publishing house "Elga" Ltd., 2011. - 768 p.
2. Bocharov V.V. Investment budgeting: a manual for masters on a specialty "Finance and credit" / Bocharov V.V. - SPb.: Publishing house SPbGEU, 2013. - 87 p.
3. Ganina O.A. Investment budgeting as a system of multi-level strategic planning of the investment process // Audit and financial analysis. - 2009 - P. 357-361.
4. Guskova N.D. Investment Management: textbook / Guskova N.D., Krakowskaya I.N., Slushkina Y.Y., Makolov V.I. - 2-nd ed., revised. and ext. - M.: KNORUS, 2014. - 440 p.
5. Dobrovolskiy E., Karabanov B., Borovkov P., Glukhov E., Breslav E. Budgeting step by step. 2-nd ed., add. - St. Petersburg:

Peter, 2014. – 480 p.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Радько Алла Олексіївна

аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК

Сумський національний аграрний університет

THE INNOVATIVE PROCESSES DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL COMPLEX OF UKRAINE

Alla Radko, post graduate student of management in agriculture department, Sumy National Agrarian University

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню динаміки показників розвитку інноваційних процесів аграрного сектору України. Виявлено проблеми та перспективи розвитку АПК України на інноваційній основі.

ABSTRACT

The article deals with the dynamics of the innovative processes trends of Ukraine agrarian sector. The problems and perspectives of the Ukrainian agricultural development on the basis of innovation technologies are identified.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, інноваційна діяльність, інноваційні технології в аграрній сфері, наукові дослідження і розробки в аграрній сфері.

Keywords: agricultural enterprise, innovation, innovative technologies in agriculture, research and development in agriculture.

Постановка проблеми. Сучасними тенденціями світового розвитку є широке впровадження підприємствами досягнень передових науково-технологічних розробок, що стимулює виробництво нової наукоємної високотехнологічної продукції. Умови ринкового середовища диктують необхідність активізації інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності як країни в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання.

Україна має високий природно-ресурсний потенціал, сприятливі та різноманітні кліматичні умови, що створює можливості для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, забезпечення продовольчої безпеки держави, позиціонування країни на світовому ринку продовольства. Однак, збереження існуючої моделі розвитку агропромислового сектору України може призвести до зниження конкурентних позицій національної економіки й подальшого нарощування технологічного відставання від розвинених країн. Єдиним засобом подолати даний розрив зараз розглядається саме розвиток аграрної галузі в Україні на інноваційній основі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розвитку аграрного сектору України на інноваційній основі присвячено численну кількість робіт та публікацій. Теоретико-методологічні основи інноваційного розвитку економіки України змістовно представлені в роботах В. Гецця, Б. Данилишина, О. Дадія, П.Т. Саблука, М. Садикова, О.В. Шубравської та інших.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану і основних тенденцій розвитку інноваційних процесів в

аграрному секторі України та надання практичної оцінки стану стимулювання інноваційної діяльності українських підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. Багаторічний досвід розвинених країн світу переконливо свідчить, що широке застосування інновацій, функціонування наукомісткого ринку інноваційної продукції займає вагомe місце в підвищенні ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва. Адже реформування виробничих відносин у продовольчій сфері, техніко-технологічне переоснащення суспільного виробництва, застосування сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробничій діяльності стримується через обмежене використання досягнень науково-технічного прогресу, повільні темпи науково-дослідних робіт, низький рівень платоспроможності [1, с. 10].

Важливе значення для здійснення інноваційної діяльності у країні має рівень розвитку інноваційного середовища, який можна виміряти за допомогою індексів, що характеризують стан того чи іншого аспекту економіки й суспільства. Місце України у світі за даними глобального інноваційного індексу відображено в табл. 1. У 2014 році за глобальним індексом конкурентоспроможності WEF Україна посіла 76 місце з-поміж 144 країн. З огляду на те, що кількість країн у рейтингу зростає, необхідно орієнтуватися на суму балів, які одержує країна. Так, за кількістю балів протягом 2010–2014 років Україна поступалася не тільки розвиненим країнам світу, а й деяким країнам СНД і постсоціалістичним країнам.

Таблиця 1

Глобальний індекс конкурентоспроможності WEF окремих країн світу, бали від 1 до 7

Країни	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
Німеччина	5,39	5,41	5,48	5,50	5,50
США	5,43	5,43	5,47	5,50	5,50
Велика Британія	5,25	5,39	5,45	5,40	5,40
Франція	5,13	5,14	5,11	5,10	5,10

Польща	4,51	4,46	4,46	4,50	4,50
Україна	3,90	4,00	4,14	4,10	4,10

Глобальний індекс конкурентоспроможності включає групу показників інноваційної діяльності. Слід визнати, що Україна порівняно з розвинутими країнами програє за головними показниками інноваційності виробництва. За останні п'ять років місце України в рейтингу по субіндексу інновацій знизилося від 63 сходинки у 2010 році до

81 сходинки у 2014 році (табл. 2). Причиною даного явища виступають низькі темпи зміни основних складників субіндексу порівняно з іншими країнами, хоча протягом останніх років у даній сфері й спостерігається певний прогрес.

Таблиця 2

Складники субіндексу інновацій індексу конкурентоспроможності України бали від 1 до 7

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2014р. у % до 2010р.
Здатність здійснювати інноваційну діяльність	3,5	3,4	3,3	3,2	3,6	102,9
Якість науково-дослідних закладів	3,6	3,6	3,7	3,6	3,8	105,6
Витрати компаній на НДДКР	3	3	2,7	2,7	3,1	103,3
Взаємодія закладів освіти і виробництва при здійсненні НДДКР	3,5	3,6	3,6	3,4	3,5	100,0
Закупівля високотехнологічних товарів за державні кошти	3,1	3,1	3,2	3	2,9	93,5
Наявність учених та інженерів	4,3	4,3	4,8	4,5	4,3	100,0
Місце України в рейтингу по субіндексу інновацій	63	74	71	93	81	x

За оцінками експертів, які здійснювали дослідження, інноваційна діяльність в Україні потребує міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами й науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, венчурного інвестування в нові прогресивні розробки, створення інноваційної інфраструктури, широкого застосування інформаційних технологій тощо.

Цілком правильно зазначено в роботі [2, с. 78], що за нинішніх умов для України особливо важливою є активізація інноваційних процесів, які здатні забезпечити потрібний розвиток аграрної економіки. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері в Україні слід розглядати як домінантний напрям нарощування конкурентних переваг, оскільки аграрна галузь у світі поступово перетворюється в наукомістку галузь виробництва, що робить у перспективі конкуренцію із ними вітчизняного виробництва практично неможливою без обрання інноваційної моделі розвитку.

Основоутворюючими елементами моделі інноваційного розвитку аграрного сектора України є біологічний

потенціал та науково-освітня система, яка формує інноваційне мислення, генерує інновації та забезпечує аграрний сектор економіки компетентними спеціалістами, здатними працювати з різними видами інновацій [3]. На сьогодні достатній для реалізації означених цілей інноваційного розвитку науково-інтелектуальний потенціал аграрний сектор економіки має лише у кадровому і культурному аспектах і характеризується такими тенденціями.

Обсяг фінансування науки в Україні нижчий від законодавчо встановлених норм (1,7% ВВП) і складав у 2010 році: за бюджетним фінансуванням – 0,34% ВВП, за всіма джерелами фінансування – 0,82% ВВП; у 2014 році: за бюджетним фінансуванням – 0,26% ВВП, за всіма джерелами фінансування – 0,66% ВВП (рис. 1). За даними Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06%, Німеччині – 2,85%, Австрії – 2,81%, Словенії – 2,59%, Франції – 2,23%, Бельгії – 2,28%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38% до 0,65%) [4, с. 16].

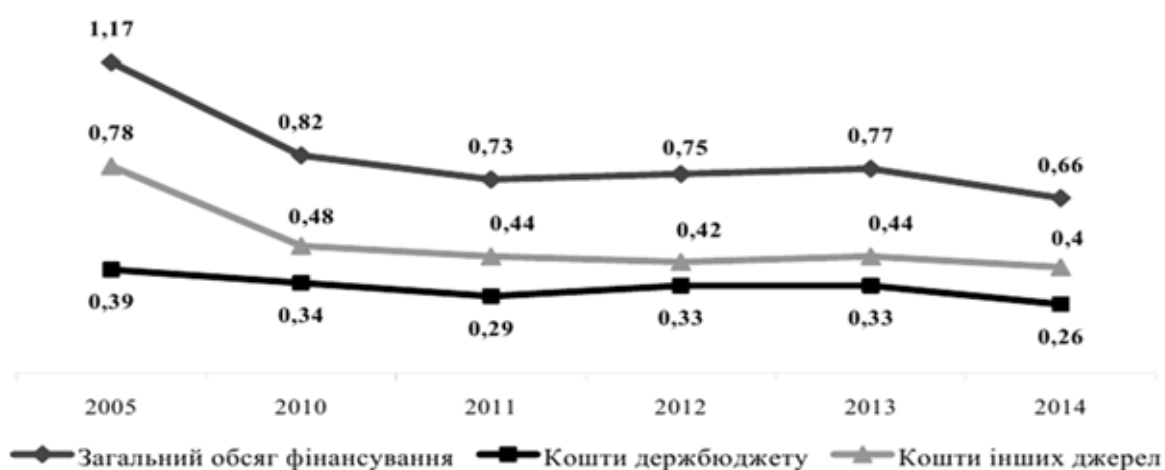


Рис. 1 Динаміка наукоємності ВВП, %

Державні витрати України на наукові дослідження в сільському господарстві у 2010 р. склали лише 0,38% від ВВП, виробленого в сільському господарстві, а за 2013–2014 рр. їх було зменшено ще майже вдвічі у зв'язку із кризовими процесами в економіці.

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяль-

ності в Україні за рахунок усіх джерел у 2014 р. становив 10320,33 млн. грн., у тому числі за рахунок державного бюджету – 4057,03 млн. грн. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 39,3% (рис. 2).

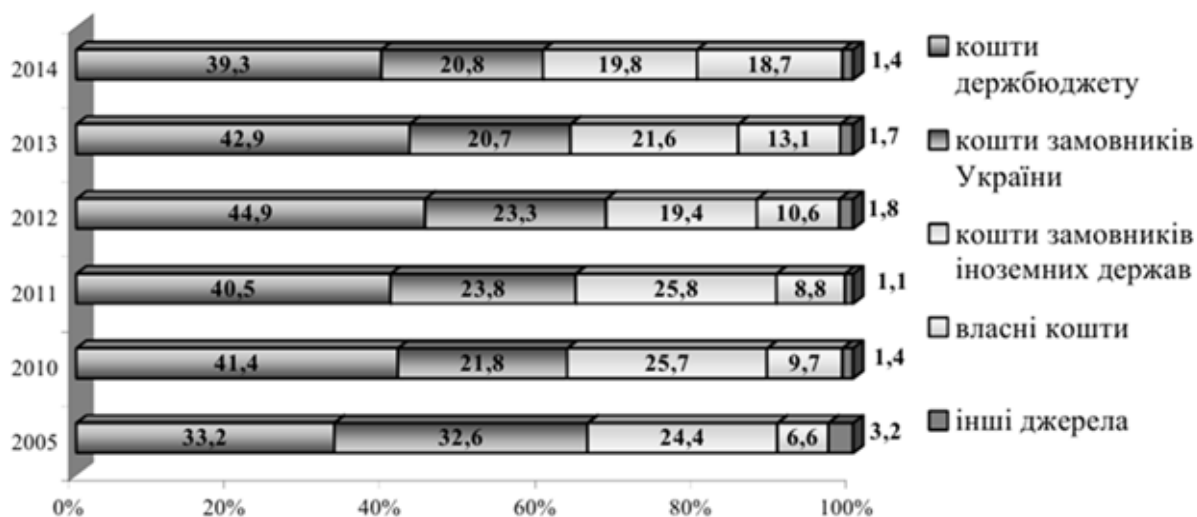


Рис. 2 Динаміка структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами, %

Практично незмінною залишається структура НТП за видами (частка виду НТП від загальної кількості створеної НТП за рахунок загального фонду): методи і теорії

становлять близько 25%, технології – понад 11%, матеріали – понад 3, сорти рослин і породи тварин – 1-1,5%, інша НТП – від 40 до 56 (рис.3).

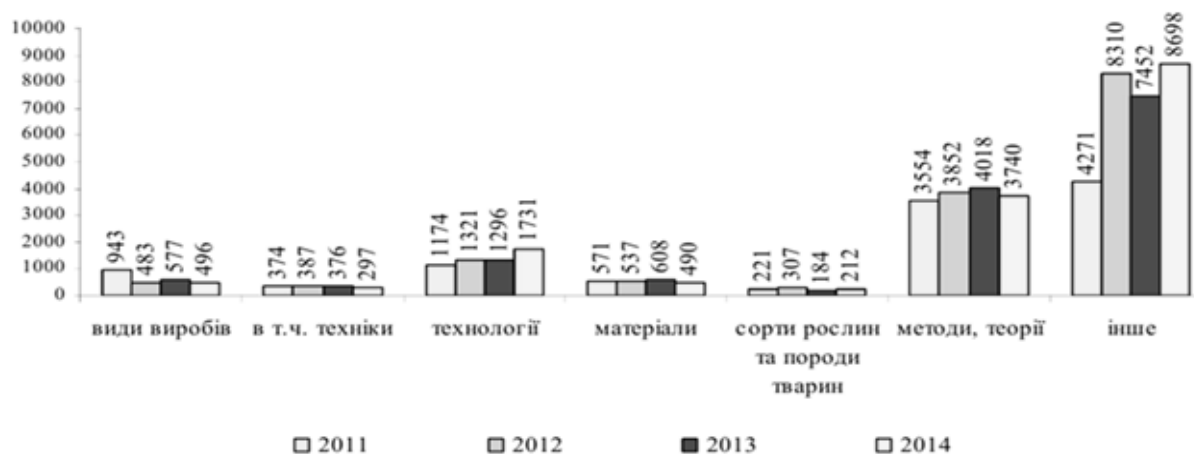


Рис. 3 Динаміка створення науково-технічної продукції за рахунок загального фонду державного бюджету, од.

У 2014 р. з 15367 одиниць продукції, створеної за рахунок загального фонду державного бюджету, впроваджено 64,3% (9877 одиниць НТП).

за видами становить: близько 65% методів і теорій, понад 58% нових видів виробів, близько 56% видів техніки, майже 45% технологій (рис. 4)

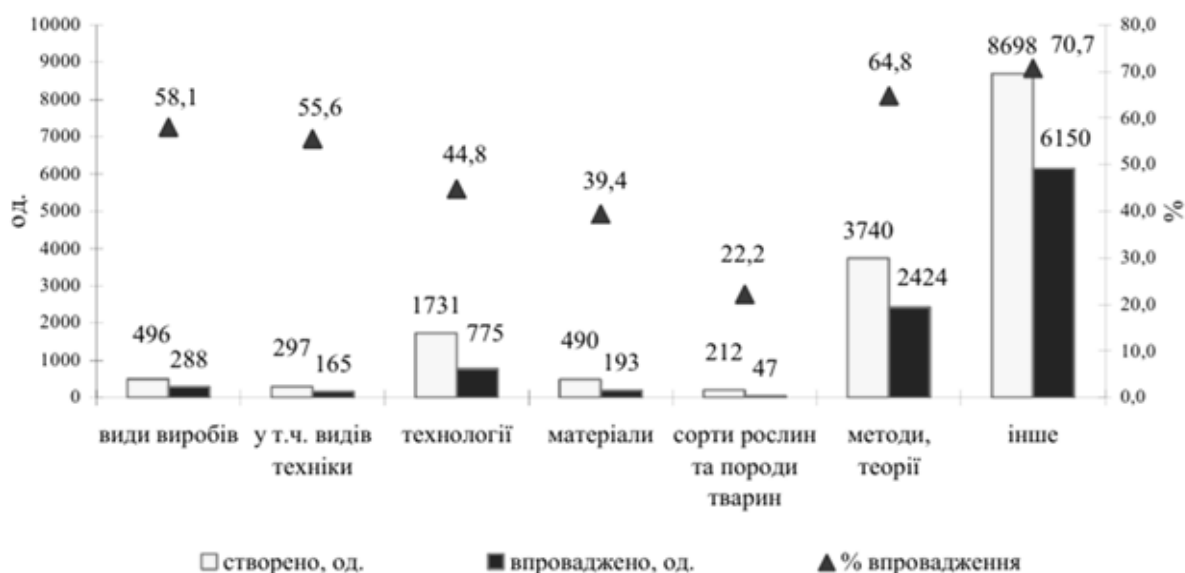


Рис. 4 Впровадження НТП, створеної за рахунок загального фонду державного бюджету у 2014 році

Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2014р., становила 43,0 тис., з яких більше двох третин упроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 10,8% спрямовано на створення нових видів виробів, 38,8% яких – нові види техніки; 7,5% – на створення нових технологій, 44,6% яких – ресурсозберігаючі; 2,5% – на створення нових видів матеріалів; 5,0% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 17,3% – зі створення нових методів і теорій, більше половини яких були використані

у подальшій роботі. У розрахунку на 1000 працівників середньооблікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок загальна кількість виконуваних протягом звітного року наукових робіт становила 450 од.

Упродовж 2012–2014 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності становила 14,6%, у т.ч. здійснювали технологічні інновації – 9,5% (5,2% – продуктові та 7,2% – процесові), нетехнологічні – 8,6% (4,7% – організаційні та 6,4% – маркетингові).

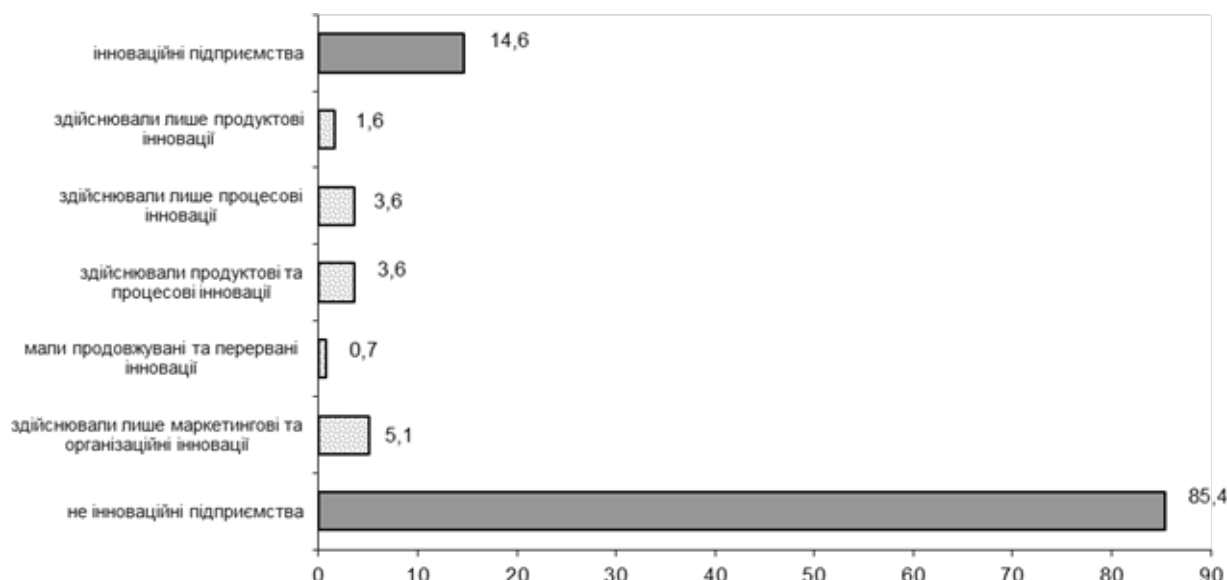


Рис. 5 Розподіл підприємств у 2012–2014 рр. за типами інноваційної діяльності, у % до загальної кількості підприємств

Таким чином, можемо цілком обґрунтовано стверджувати, що на сьогодні Україна продовжує розвиватися без істотного використання свого інноваційного потенціалу. Інноваційна продукція освоюється переважно завдяки використанню науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі та не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду.

У цілому за роки незалежності виробництво валової продукції сільського господарства знизилося на 31,1%, у тому числі рослинництва - на 11,8%, тваринництва - на 47,2%. Проте з 2000 року відбувається поступове зростан-

ня виробництва валової продукції галузі, приріст якої у 2010 році становив 41,6% у порівнянні з 1999 роком, у тому числі рослинництва - 65,8%, тваринництва - 17,7% [5, с. 21]. Позитивні процеси є наслідком поступового становлення на селі нових організаційно-правових структур ринкового типу внаслідок реалізації засад аграрного реформування.

Період відновлення позитивної динаміки супроводжувався збільшенням ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах. При загальній збитковості галузі починаючи з 2001 року сільськогосподарські підприємства починають одержувати прибутки, насамперед за рахунок рослинництва (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка показників ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах України

Показники	Роки							2014 р. у % до 2010 р.
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн.	-121,4	1253,2	12750,5	19926,0	20199,4	11804,3	33283,7	261,04
у тому числі продукції рослинництва	1834,5	900,2	11375,9	17322,7	17029,8	8977,8	29527,5	259,56
продукції тваринництва	-1955,9	353,0	1374,6	2603,3	3169,6	2826,5	3756,2	273,26
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, % 3	-1,0	6,8	21,1	27,0	20,5	11,2	25,8	122,27
у тому числі продукції рослинництва	30,8	7,9	26,7	32,3	22,3	11,1	29,2	109,36
продукції тваринництва	-33,8	5,0	7,8	13,0	14,3	11,3	13,4	171,79

Незважаючи на в цілому позитивні досягнення аграрного сектору, наявний ресурсний потенціал дозволяє не тільки закріпити отримані результати, а й значно наростити виробництво якісної і безпечної сільськогосподарської продукції, підвищити експортний потенціал галузі. Водночас сучасна модель функціонування сільськогоспо-

дарського виробництва не спроможна зробити суттєво якісний стрибок у своєму розвитку, забезпечити вирішення соціально-економічних проблем села, реалізувати повною мірою той потужний природно-ресурсний потенціал, яким володіє галузь. Цьому заважає низка системних перешкод, які не вдалося подолати протягом тривалого

періоду реформування сільськогосподарської галузі, головними з яких є:

- галузева незбалансованість сільського господарства, суттєве переважання у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції або великих, або дрібних товаровиробників;

- неефективне використання ресурсного потенціалу аграрного сектору. Українські землі мають багатий природний ресурсний потенціал: за показником забезпеченості сільськогосподарськими угіддями населення (90 га на 100 осіб) Україна поступається лише Канаді, Росії, Білорусії та США (за забезпеченістю ріллею - лише Канаді та Росії); 56 % вітчизняних сільгоспугідь характеризуються вмістом гумусу, вищим за середній; високий рівень придатності для вирощування всіх традиційних для України зернових культур мають 29,5 млн га (93,8 % загальної площі орних земель). Водночас на сьогодні цей потенціал використовується недостатньо, і в результаті низької ефективності сільськогосподарського землекористування Україна за показником урожайності окремих культур поступається провідним світовим виробникам аналогічної продукції майже вдвічі. Неефективне використання земель обумовлене, насамперед, незадовільним станом матеріально-технічного забезпечення сільгоспвиробників. Так, за оцінками експертів, середньогалузевий рівень фондооснащеності 1 га сільськогосподарських угідь в Україні останніми роками став у 3-7 разів нижчим порівняно з розвинутими країнами світу. Разом з цим спостерігається масове спрощення технологій, особливо у рослинництві, де часто виконується обмежений обсяг найнеобхідніших агротехнічних заходів - поверхневий обробіток ґрунту при сівбі і збиранні врожаю. Натомість технології біологізації та ресурсозбереження як ефективні напрями виробництва екологічно чистої сільгосппродукції з мінімальним застосуванням антропогенних засобів інтенсивного впливу на агроекологічні системи, які передбачають обґрунтоване використання природних умов, раціональне застосування систем обробітку ґрунту, удобрення, захисту рослин та інших агротехнічних заходів, що забезпечують найменші витрати матеріально-технічних засобів і праці, не набули широкого розповсюдження в Україні;

- дефіцит фінансових ресурсів для стабільного ведення господарської діяльності сільськогосподарських виробників, зокрема, через брак інвестиційних коштів, важкодоступність кредитів банків, а також низький рівень державної підтримки сільського господарства. Обсяг капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство у 2014 р. становив 17,1 млрд. грн., або 8,4 % їх загального обсягу в економіці (у промисловості - 40,6 %). При цьому 15,2 млрд. грн., або 88,7 % інвестицій були власними коштами підприємств та організацій, 1,8 млрд. грн., або 10,6 % - кредити банків та інші позики, 0,1 млрд. грн., або 0,7 % - інші джерела фінансування. Середньозважена процентна ставка (у річному обчисленні) за кредитами банків у національній валюті для сільського господарства у травні 2015 р. становила 25,9 % при середньому в економіці України рівні 18,7 %. Фінансування галузі з державного бюджету щороку скорочується: за напрямом «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» у 2012

р. було передбачено 827,4 млн. грн., у 2013 - 96,8, у 2014 р. - лише 5 млн. грн. (з яких безпосередньо отримувачам у 2014 р. було перераховано 574,2 тис. грн. або 11,5 % загальної суми). Також у 2014 р. зупинилося виділення коштів з державного бюджету для фінансування заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу.

Висновки. Ефективний розвиток аграрної сфери в Україні потребує змін у використанні її ресурсної бази, впровадженні ресурсозберігаючих інноваційних високопродуктивних технологій сільськогосподарського виробництва, для забезпечення виробництва високоякісної та конкурентно спроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції та продовольства.

Сьогодні необхідним є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку всіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Активізація інноваційної діяльності підприємств сприятиме реалізації її науково-технологічного потенціалу, що виявляється у такому:

- підвищенні конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами на основі використання нових або значно поліпшених способів виробництва, пов'язаних із застосуванням новітніх технологій, зокрема ресурсо- й енергозберігаючих, удосконаленого виробничого устаткування;
- відкритті нових ринків і завоюванні нових позицій та збільшенні обсягів продажу на основі впровадження нових методів продажу і просування товарів на ринки;
- поліпшенні фінансових результатів від діяльності аграрних підприємств завдяки збільшенню надходжень від реалізації продукції, що є новою або значно поліпшеною за своїми властивостями чи способом використання;
- сприянні оновленню та більш повному використанню виробничих потужностей і технологічної бази агропромислового комплексу держави, що дасть змогу оптимізувати виробничі процеси, прискорити технологічну модернізацію галузі та забезпечити розвиток галузевої реструктуризації агропромислового сектору України.

Тому пріоритетним завданням на сучасному етапі розвитку має бути модернізація національного агропромислового комплексу України на основі активізації інноваційних процесів, повноцінного використання її потужного науково-технологічного потенціалу.

Список літератури:

1. Зубець М. В. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України / М. В. Зубець, М. Д. Безуглий. - К.: Аграрна наука, 2010. - 32с.
2. Савицький Е. Е. Розвиток інноваційних процесів у вітчизняних аграрних підприємствах / Е. Е. Савицький // Економіка АПК. - 2014. - № 4. - С. 77-82.
3. Тарабрін О. Є. Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки України в сучасних умовах [Електрон-

ний ресурс] / О. Є. Тарабрін, І. Г. Піменов // Історія науки і біографістика. - 2011. - №2. - Режим доступу: http://inb.dnsgb.com.ua/2011-2/11_tarabrin.pdf

4. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік: аналітична довідка. - К.: УкрІНТЕІ, 2015. - 208 с.

5. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. - К.: НІСД, 2011. - 39 с.

6. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. - К.: НІСД, 2014. - 152с.

7. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>

ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN UZBEKISTAN

Rasulov Nodirbek Madrahimovich

PhD, Tashkent State University of Economics

Ishmanova Dinora Nurmamad Qizi

assistant,

Tashkent State University of Economics

ABSTRACT

In the article provided actuality, problems and the ways of development of national innovative systems (NIS) in the conditions of structural changes in economy also investigated and analyzed classifications of the national innovative system of Uzbekistan, shined prospects of further development of NIS.

Key words: structural changes, technical progress, innovation, innovative process, institutional environment, innovative system.

Introduction

From the moment of formation of global economic system and formation of economy of knowledge the question of creation of own NIS became actual for the majority of the developed countries. The last ten years the question of research NIS began to be discussed actively and in Uzbekistan. That is why the major task for Uzbekistan there is an advancing development of high-technology industries and the productions, the accelerated modernization, technical and technological rearmament of real sector of economy, increase of an export potential of the country. Rates of technical progress are accelerated every day and that already in the near future Uzbekistan could enter into number of the developed states of the world, continuous innovative updating of production is necessary.

Now the technical progress is considered as the main endogenous factor of growth of productivity of national economy, it is showing the development of high technologies, introduction of results of research and development (research and developmental works) the organizations and realization of innovations in practical activities of the modern enterprises [1, 193-200].

Progress influences competitiveness of the enterprises, market structure and branch system of a national economy, and on the international competitiveness of economy in the conditions of globalization [2, 531-546].

Since 1990s the productivity of economy and distinction at rates of their growth connect with a combination of "traditional" factors and elements of "new economy" or dynamics of development of the branches creating information and communication technologies. Also the analysis of comparison of these distinctions carry out on rates of introduction of these technologies in different branches of a national economy.

The last decades in the scientific and business environment big distribution was received by the term "innovative system".

Wide use of this term is not casual and dictated by a number of the objective reasons: the increased value of scientific and technical progress for social and economic development of the countries, fixing to innovations of a role of a determinant in competitive fight, complication of process of development and diffusion of innovations, including at the expense of expansion of number of participants of innovative process, and also change of nature of innovative activity – transformation of innovative activity into comprehensive and continuous process. Under the influence of these factors there were radical changes in practice of conducting economic activity and its theoretical judgment.

Having assumed as a basis developments innovative to a component, researchers, experts and businessmen came to awareness of need of a synergy during innovative process, to formation of uniform innovative space. Let's note that borders of this space can vary depending on specialization and target reference points of participants of innovative activity. Within the outlined space there is a generating and distribution of innovations, or only separate stages of an innovative cycle can be carried out. Existence of purposes, unity of all elements, being characterized existence of straight lines and feedback between them, allow to speak about formation of complete formation of system.

Materials and Methods

The innovative system represents set of the institutes defining possibility of creation of an innovation and that is essentially important, creating conditions for its transformation in an innovative product or service and further distribution. It includes both specific participants of innovative process, and a set of specific conditions, factors, methods and principles of the organization and stimulation of innovative activity.

In a context of separately taken state the innovative system has character "national", i.e. the national system of innovations is formed. The national innovative system is created and supported

within the concrete state; it represents system of scientific and technical development of the country and provides such level of a condition and dynamics of its innovative sphere at which the steady basis for social and economic progress is created.

For dynamic development of innovative activity in the country and effective functioning of national innovative system, on the one hand, formation of technological structure of economy (innovative infrastructure) and, on the other hand, existence of a specific institutional context as a whole is required.

The main objective of innovative system is growth of public welfare at the expense of production of the knowledge which is using for modernization of technological processes and updating of capacities, and also improvement of the let-out goods and services. The innovative system is one of economy subsystems. It is closely connected with other subsystems: financial, scientific, educational, and also with a labor market.

The concept national innovative system appeared in the 80th of the XX century, and its systematic description was given for the first time by the economist Bernd-Ake Lundvall [3,]. Let's define national innovative system (NIS) as set of the interconnected formal and informal institutes which individually and in interaction with each other cause development, distribution and introduction of new technologies within concrete economic space (state). The concept NIS is closely connected with concept of innovative process – sequence of events during which the idea (innovation) is transformed to a finished product (technology or service) and extends in economic practice. NIS, causes a form of innovative process which in turn characterizes a NIS organization form.

In recent years in economy of innovations a number of the theories modeling and explaining interaction of various components within NIS at levels of the separate organizations to national, world and global economy is created. As for the different temporary periods various types of innovative process were characteristic, some models describing functioning of innovative systems at different stages of their development were developed and revised.

Formation of the first national innovative systems as phenomenon belongs to 50-60 of the XX century (slightly earlier emergence of the concept). The first NIS were created during an era of general belief in the force of a science caused by good results of scientific researches. It predetermined a form of the NIS organization and innovative process. Was considered that the new product can be received only as a result of achievements of fundamental or applied science. For possession of innovative production of the company created own research centers and invested a maximum of resources in researches.

NIS of the first generation appeared is insufficiently adapted for realities of the market and mixed economy of the developed countries and consequently in the majority of the developed countries of NIS evolved to the second generation of forms of the organization [4, 14-21]. In a given form of the organization of an innovation are initiated by those departments of the companies which work directly with the end user of production, find potential weaknesses of the production and production of competitors and offer the directions of possible research, and the main investments of net profit are carried

out in marketing divisions [5, 35]. The belief in possibility of forecasts of future behavior and needs of clients led to wide growth of departments of planning, development of sociology of consumption and economic geography, however at the same time with it negatively affected development of the scientific directions which especially fundamental and did not have commercial potential in briefly and medium-term prospect.

The most present stage of evolution of forms of the NIS organization is the third generation. It assumes that the company-innovator functioning within NIS not simply carries out innovative process, and participates or carries out a number of the processes united by uniform innovative strategy of the company taking into account innovative strategy of the state. Within the third generation of forms of the NIS organization the great attention is given to technological and strategic integration between the companies-innovators and institutes of support of innovative activity for joint implementation of innovative strategy as main means of competitive fight.

Analysis

In Uzbekistan the national innovative system only is formed. For this purpose in the country stage-by-stage work of creation of the mechanism of strong interrelation of a science and production in which as the main links act close connection of scientific achievements and production is conducted.

For effective functioning of national innovative system in Uzbekistan there are all preconditions and conditions. In recent years in the republic purposeful work on preservation and development of scientific, scientific and technical and innovative potential was carried out.

For example, conclusive advantage of Uzbekistan are degree of the general education of the population and existence of scientific potential. In the field of training the republic carries out a program approach as a result of which reforms at all stages of education are step by step carried out. The control system of a science was improved, legislative and standard and legal bases of scientific and innovative activity extended and became stronger on a modern basis, systems of the academic and high school science were reorganized, measures for increase of level of innovative production, development of information and innovative infrastructure, the small knowledge-intensive enterprises, a complex of high technologies etc. were taken.

Today in the republic it is registered about 400 organizations which are carrying out scientific researches. About 224 research establishments, higher educational institutions, the developmental organizations, the scientific and production enterprises, the small innovative centers over the last 10 years participated in implementation of the state scientific and technical programs.

The scientific capacity of Uzbekistan makes more than 36 thousand people, from which 2549 doctors of science, 9254 candidates of science and more than 15,7 thousand researchers. Scientific and prospecting works are conducted at 45 research institutes of Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan, 36 higher educational institutions of the Ministry of the higher and secondary vocational education, 34 scientific organizations of Ministry of Health, 30 scientific and higher educational institutions of the Ministry of a rural and water management, 79 scientific and innovative centers, and also the design, developmental organizations which are not a part listed

above ministries [6].

That fact testifies to development, a demand and prospects of results of scientific researches of scientists of Uzbekistan that for the last five years export of scientific production of Uzbekistan grew more than in 2,5 times.

Means of the state budget are allocated with annual increase at 25-30 % for financing of the state scientific and technical programs in which realization about 150 scientific, educational institutions and the developmental organizations annually participate. Now 35 % of the allocated budgetary funds are the share of the basic researches, about 56 % - on applied programs, and 9 % - on innovative development.

To achievement of the purposes of strategic development of the country will promote creations of the debugged funding mechanism of domestic innovative development in which as shows experiment of the developed countries, should participate not only the state, but also branches, the enterprises, representatives of a business environment.

The important instrument of stimulation of innovative activity are levers of tax regulation. In particular, till January, 2013 the research and design organizations received big tax and customs privileges; the organizations which are carrying out scientific and technical and innovative projects at the expense of budgetary funds, are released from VAT payment that will promote to acceleration of updating of the production device on essentially new technological basis, development and to an exit to the market of new types of production.

Funds of modernization and new technologies are created at the large enterprises. Sources of their formation is the part of depreciation charges and net profit of managing subjects, and also target receipts from customers. The means sent to fund of modernization and new technologies, are used by managing subjects on financing of scientific applied researches, development of innovative projects, developmental works and their introduction in production.

Work on the organization and support of projects in regions is carried out by the territorial centers for innovative activity and a transfer of technologies. The centers are independent agencies on scientific and technical activity, they are independent and accountable to board where representatives of bodies of local government, the enterprises, scientific and educational institutions enter. Eight territorial centers for innovative activity and a transfer of technologies now function.

Besides, at managing subjects the special structural divisions which are responsible for innovative development of branch and the enterprise are created. Their tasks will include development of annual and medium-term programs of introduction of domestic and foreign technologies, formation of a portfolio of orders for applied researches of scientists of our country and their placement, and also development of the created technologies at the enterprises.

Development of national innovative system of the Republic of Uzbekistan will increase also effectiveness of its such important tool, as Republican fair of innovative ideas, technologies and projects.

Participants of fair annually are more than 100 research, educational, developmental organizations, Academies of Sciences, the ministries of the higher and secondary vocational education, health care, a rural and water management, including

the small innovative centers with more than 500 technologies, development and ideas. Main goal of national innovative fair is creation of conditions for growth of the knowledge-intensive, hi-tech production, including creation of conditions for effective development of small business and innovative business, effective use of scientific and technical potential of higher educational institutions, the research and developmental organizations of the republic for the solution of actual problems of development of economy and the social sphere of the country, and also assistance to increase of an investment susceptibility and Uzbekistan, in particular, will increase also effectiveness of its such important tool, as Republican fair of innovative ideas, technologies and projects[7, 68-73].

All structures which are engaged in development of scientific and technological innovations are involved in it: institutes of Academy of Sciences Republic of Uzbekistan highest and average special educational institutions, developmental organizations, technological and design divisions of the enterprises.

From total of new development 154 - in the industry direction, 55 - on agriculture, and 85 development - in the health care and pharmacology direction. It is also necessary to note that 56 development concern the sphere of information technologies and 16 - offers in the field of science and education.

Discussion and Conclusion

Thus, in the modern world of an innovation gain the increasing value for increase of competitiveness and steady growth of national economies. The countries which carry out the policy in the development direction "economy of new knowledge", show the efficiency and high rates of economic development.

For Uzbekistan achievement of innovative and technological development is crucial, as only through this way possibly creation of modern technological base, production of competitive production, rational use of natural resources, increase of efficiency of agriculture, and also strengthening of the international competitiveness.

The most important problems of our country there is an advancing development of high-technology industries and the productions, the accelerated modernization, technical and technological rearmament of real sector of economy, increase of an export potential of the country. Than realization of these will be more whole to promote creation of the debugged funding mechanism of domestic innovative development in which as shows experiment of the developed countries, should participate not only the state, but also branches, the enterprises, representatives of a business environment. It is obvious that for development of innovative processes in the country it is necessary, that state regulation of innovative processes organically combined economic methods and tools and was directed on realization of national interests.

Proceeding from it, it is possible to conclude that developments of national innovative system make direct impact on economic growth and development of modern market economy, and in creation of the added cost in economy of knowledge hi-tech, knowledge-intensive productions start to play a leading role.

References:

1. Kraft J., Zaytsev A., Batanov V.: Globalization and Innovative Factors of the Enterprises Development. Proceedings of the 9th International Conference Liberec Economic Forum 2009. P. 193-200. Liberec: TUL, 2009. ISBN 978-80-7372-523-5.
2. Kraft J., Kraftova I.: The influence of globalization on market structure and competitive advantage of selected economies. Conference proceedings: 3rd Central European Conference in Regional Science (CERS), October 7th-9th, 2009, Kosice, Slovak Republic. P. 531-546. ISBN 978-80-553-0329-1.
3. Lundvall B.A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Ed. by Lundvall B.A. L.: Pinter, 1992.
4. Loktev A.P. Form of the organization of national innovative systems // Creative economy. - 2009. - No. 12 (36). - P. 14-21.
5. Kamien M.I., Schwartz N.L. Market structure and innovation: survey. Journal of Economic Literature. - 1975. - No. 13. - P.35.
6. The concept of innovative development of the Republic of Uzbekistan for 2012-2020. (UNDP Project «Support in the sphere of innovative policy and transfer of technologies»).
7. Rasulov N.M. "Classification of economic factors operating on the operating on the organization and management of innovative processes in corporate structures." Beiträge zur Entwicklung in Uzbekistan und China: Deutschland, Dresden, 2012. Pages. 68-73

НАЛОГОВЫЙ КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Савина Е.О.

аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Ксиропулос И.Д.

аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

TAX COMPONENT OF SOCIAL SUPORT: TOPICAL ISSUES OF THE TAX POLICY

Savina E. PhD student of Departmen "Taxes and Taxation", Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Ksiropoulos I. PhD student of Departmen "Taxes and Taxation", Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

АННОТАЦИЯ

Разработка мер по усилению социализации налоговой политики крайне необходима в период экономической нестабильности и должна быть направлена на достижение баланса между возможностями государства и социальными ожиданиями общества. Авторы рассматривают налоговый инструментарий социальной поддержки граждан и способы компенсации выпадающих бюджетных доходов в связи с предоставлением налоговых льгот.

ABSTRACT

In conditions of economic instability, there is a necessity to take some measures and to strengthen the social aspect of tax policies development. Tax policies should be aimed at achieving a balance between the state economic capacity and the social expectations of the society. The authors consider tax instruments of social support and ways to compensate falling revenues due to providing tax benefits.

Ключевые слова: Налоговый инструментарий, налогообложение физических лиц, социальная поддержка, социальная функция государства, налоги, налоговые доходы, распределение налогов.

Keywords: Tax instruments, taxation of individuals, social support, government social function, taxes, tax revenues, assessment of taxes.

В соответствии с Конституцией Российская Федерация является социальным государством. Это подтверждается и положениями Постановления Конституционного Суда РФ от 23.12.1997 N 21-П, которыми закреплено, что налоги являются важнейшим источником доходов бюджета, обеспечивающих соблюдение и защиту прав и свобод граждан и осуществляющих социальную функцию государства [3].

Общепризнанно, что социальная функция государства предполагает деятельность государства, нацеленное на обеспечение социальной защищенности личности, нор-

мальных условий жизни для всех членов общества вне зависимости от их непосредственного участия в производстве материальных благ [4]. Таким образом, основными задачами государства в социальной сфере являются повышение качества и уровня жизни каждого гражданина, сокращение дифференциации групп населения по уровню доходов и, как следствие, ослабление их поляризации, поддержка социально уязвимых граждан, гармонизация социальных отношений.

Эти вопросы решаются посредством форм и методов государственного регулирования. Большая роль среди

экономических рычагов, при помощи которых государство решает обозначенные проблемы, отводится налогам [1]. Связь налогообложения и качества жизни населения очевидна. В России эффект социализации налоговой политики мало исследован, однако совершенно ясно, что для повышения качества жизни россиян необходимо развивать стимулирующую налоговую политику.

Во многих развитых странах, таких, как Германия, Франция, США, Швеция, государство выполняет функции социальной стабильности и защищенности населения на высоком уровне [2].

К примеру, мировая практика подоходного налогообложения свидетельствует о том, что страны стремятся к социальной справедливости налогообложения доходов, что достигается, в том числе, посредством применения инструментов и механизмов налогообложения. Среди них: использование семейного принципа налогообложения доходов, предоставление различных налоговых преференций многодетным и/или малообеспеченным семьям, применение механизма индексации налоговых льгот, введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов, введение шедулярного налогообложения, наличие налоговой ответственности за совершение налоговых правонарушений, учет платежеспособности граждан и др.

В России социальная поддержка реализуется через такие инструменты, как: снабжение населения товарами широкого потребления с возможностью низкого налогообложения, предоставление коммунальных, транспортных и других услуг по льготным ценам, помощь в натуральной форме (питание, одежда, обувь), денежные компенсации, пенсии, социальные пособия, социальные льготы, налоговые льготы, освобождения от уплаты налогов, предоставление налоговых вычетов.

В Российской Федерации, как и в мировой практике налогообложения, самым ярким примером социализации является система налоговых льгот по налогу на доходы физических лиц, которая представлена разными видами налоговых вычетов и освобождений. Однако отличительной особенностью предоставления налоговых вычетов по НДФЛ в России является их неадекватность существующим реалиям.

Так, все налоговые вычеты по НДФЛ предназначены для социально значимых слоев населения, однако, в действительности, ими могут воспользоваться только те граждане, которые имеют возможность осуществлять расходы на обучение, лечение, а также приобретать жилье и пр.

Такая критика со стороны ученых, специалистов и практиков в отношении величины налоговых вычетов началась практически сразу же после введения главы 23 НК РФ. Она продолжается и в настоящее время, что вызвано незатихающими кризисными явлениями и усилением бедности в стране.

Кроме этого, важнейшим принципом является освобождение определенной части доходов от налогообложения, то есть налог не должен затрагивать ту часть доходов, которая необходима для поддержания минимального жизненного уровня налогоплательщика и его семьи. Изучение зарубежного опыта показывает, что в большинстве

европейских стран налогоплательщику предоставляется такого рода необлагаемый минимум. В России такой минимум отсутствует. В целом, набор налоговых инструментов, направленных на усиление социализации налоговой политики в России представлен достаточно скудно. Большинство применяемых льгот для населения ограничивается лишь вычетами, связанными с профессиональной деятельностью и воспитанием детей. Не учитывается положение семей в целом, регион проживания и общие условия жизни.

Некоторые сферы социальной политики России вообще не учтены – это: охрана труда, создание специальных условий труда, условия проживания пенсионного населения в зависимости от возрастных групп.

К тому же, в подавляющем большинстве налоговые льготы предоставляются населению по категориальному принципу и без учета уровня дохода получателей.

При этом нельзя не отметить развитие в последние годы налогового инструментария в направлении улучшения социального положения населения: введение льгот для многодетных семей, необложение сумм материнского капитала, значительное увеличение вычетов в отношении усыновленных детей, индексация отдельных льгот (специальные налоговые режимы для индивидуальных предпринимателей), увеличение их величины («детские» социальные вычеты по НДФЛ), отмена неэффективных инструментов (стандартный вычет в 400 руб.) и пр.

Действующие налоговые льготы и преференции для населения можно представить в виде следующей группировки:

- за особые заслуги, в соответствии с их социальным, общественным статусом (от налога на имущество физических лиц освобождаются Герои Советского Союза, Герои Российской Федерации);
- по социальным характеристикам (государственные пособия по безработице, беременности и родам не облагаются НДФЛ);
- по демографическим характеристикам (освобождение от обложения НДФЛ пособия по беременности и родам);
- по уровню дохода (государственные пенсии не облагаются НДФЛ);
- меры, предоставляемые в связи с особыми условиями труда (профессиональные налоговые вычеты для частно-практикующих нотариусов, «самозанятых» лиц и др.);
- компенсации (выплаты, возмещающие вред или иные повреждения здоровья освобождены от НДФЛ);
- стандартные, социальные, профессиональные, имущественные и инвестиционные налоговые вычеты по НДФЛ.

Большой перечень льгот для физических лиц по отдельным социально ориентированным объектам и доходам отражает направленность государственного налогового регулирования непосредственно на жизненно важные аспекты существования населения. К примеру, необложение налогом вознаграждений донорам подтверждает стремление государства заинтересовать людей сдавать кровь, материнское молоко, помогать другим нуждающимся и бедным слоям населения.

В сложившихся политических и экономических условиях расширение системы льгот усложнится повышением затрат на их администрирование. К тому же необходимо компенсировать выпадающие бюджетные доходы. При этом речь идет о наполнении региональных и местных бюджетов, поскольку бюджеты именно этих уровней испытывают большой дефицит средств.

Основной мерой должно стать увеличение доли региональных и местных налогов, причитающейся бюджетам субъектов и муниципальных образований.

Действующая система налогов и сборов Российской Федерации включает 14 налоговых платежей, формирующих налоговые доходы бюджетов всех уровней. Среди неналоговых, в бюджет поступают такие как: утилизационный, инвестиционный, экологический сборы, платежи за загрязнение окружающей среды, сбор за парковку транспортных средств и другие. Зачастую для плательщиков их уплата является обязательной и ложится дополнительным бременем в совокупности с налоговыми платежами. В результате реальная нагрузка для плательщиков, среди которых по большей части население, является значительно выше. В условиях действующих норм права, сбор средств по таким платежам достаточно сложно поддается контролю со стороны государства. Придание им статуса налоговых будет способствовать улучшению качества их администрирования со стороны налоговых органов.

Очевидно, что сбор таких платежей наилучшим образом контролируется и администрируется «на местах», поэтому закрепление за ними статуса «местных налогов» позволит увеличить налоговые доходы в бюджетах муниципальных образований.

Таким образом, должно быть изменение систематизации налогов и сборов, распределение их по бюджетам с учетом всех изменений.

Потери налоговых поступлений предлагаем компенсировать также за счет нормативов отчислений от федеральных налогов, таких, как НДС или налог на прибыль организаций. Такой порядок распределения по установленным нормативам отчислений от федеральных налогов уже действовал в 90-е годы. К примеру, от налога на прибыль организаций местные бюджеты получали до 5%, от налога на добавленную стоимость – до 10%. Однако постепенное укрепление централизации финансовых ресурсов привели к игнорированию данной практики [5]. По нашему мнению, в условиях тотальной дефицитности местных бюджетов, следовало бы вернуться к этой практике, объявив переходный период, хотя бы до достижения стабилизации

экономической ситуации.

Органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления должны иметь достаточные и действенные стимулы для расширения собственной доходной базы бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов [6,7].

Безусловно сформулированные предложения представляют основу дальнейших исследований, их учет в деятельности органов государственной власти при осуществлении политики социальной защиты населения. Также предложенные меры принятия решений могут выступать в качестве альтернативных вариантов реформирования налогообложения в России по пути усиления государственной социальной функции.

Сноски

1. Антонова, М.Е. О налоговом механизме решения социальных проблем/ М.Е. Антонова // Финансы. – 2009. - № 1.
2. Бабич, С.Н. Экономическое значение налоговых реформ в США в конце XX – начале XXI века: автореф. дис....канд.экон.наук: 08.00.14 / Бабич Светлана Николаевна.- М., 2010.
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 23.12.1997 N 21-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 855 Гражданского кодекса Российской Федерации и части шестой статьи 15 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» в связи с запросом Президиума Верховного Суда Российской Федерации» [Электронный ресурс]. - Консультант Плюс.
4. Тарасова, И.А. Социальная функция государства / И.А. Тарасова // История государства и права. - 2012. - № 9. с. 7 - 8.
5. Савина О.Н. Формирование доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в условиях моратория на повышение налоговой нагрузки: региональный аспект / Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 3 (426). С. 4-15.
6. Тютюрюков Н.Н., Тернопольская Г.Б., Тютюрюков В.Н. Налоговые льготы и преференции: цель - одна, а механизм – разный / Налоговая политика и практика. 2009. № 10. С. 18-23.
7. Тютюрюков Н.Н., Тютюрюков В.Н. Региональные и местные налоговые доходы» / Финансы. 2008. № 4. С. 31-35

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВЕРШАЕМЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ

Сафина Дильяра Ильхамовна

магистрантка 2 курса группы 14.7-424

(38.04.01 «Экономика», магистерская программа

«Управленческий учет и контроллинг»)

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Научный руководитель: Л.А. Плотникова

к.э.н., доцент кафедры управленческого учета и контроллинга

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

THE ELEMENTS OF THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL COMMITTED BUSINESS TRANSACTIONS

Savina E. PhD student of Department "Taxes and Taxation", Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Ksiropoulos I. PhD student of Department "Taxes and Taxation", Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

АННОТАЦИЯ

Контроль является необходимым элементом хозяйственного механизма любого предприятия. Для успешного функционирования коммерческой организации необходим отлаженный механизм управления, самым важным инструментом которого выступает внутренний контроль. Эффективная деятельность организации зависит от полноты элементов системы внутреннего контроля и их взаимодействия друг с другом.

ABSTRACT

Control is a necessary element of the economic mechanism of any enterprise. It is required a well-functioning mechanism of governance for the successful functioning of a commercial organization. So internal control is the most important management tool. Effective organization depends on the completeness of elements of the internal control system and their interactions with each other.

Ключевые слова: внутренний контроль, система внутреннего контроля, элементы системы внутреннего контроля, оценка рисков, средства контроля.

Keywords: internal control, Internal control system, elements of the internal control system, risk assessment, means of control.

Постановка проблемы

В данный момент в коммерческих организациях встает вопрос о построении эффективной и результативной системы управления организацией за счет прогнозирования и планирования показателей финансово-хозяйственной деятельности, координации и регулирования процессов управления, мотивации сотрудников и учета. При этом необходимо отметить, что именно функция контроля является их обобщением и информационной основой для принятия управленческих решений. Но на сегодняшний день функция контроля задействована не в той степени, которая необходима для эффективного функционирования коммерческих организаций. Вопросы создания систем внутреннего контроля в российских организациях стали активно обсуждаться с момента вступления в силу норм ст. 19 Федерального закона от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В новом законе о бухгалтерском учете, преимущественно осуществляющее нормативно-правовое регулирование внутреннего контроля, говорится, что экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Если же организация подлежит обязательному аудиту и функция ведения бухгалтерского учета не возложена на руководителя, то такие субъекты также обязаны организовать внутренний контроль ведения бухгалтерского (финансового) учета и составления отчетности. Исходя из аудиторской практики, система внутреннего контроля состоит из пяти элементов.

Деление системы внутреннего контроля на элементы позволяет проанализировать то, каким образом каждый элемент системы внутреннего контроля в отдельности или во взаимодействии друг с другом влияют на эффективность внутреннего контроля и деятельность все коммерческой организации в целом.

Анализ последних исследований и публикаций

Вопросы об организации системы внутреннего контроля в коммерческих организациях и об элементах системы внутреннего контроля совершаемых хозяйственных операций были затронуты в трудах таких зарубежных и отечественных ученых в области экономики, социологии, менеджмента и других научных дисциплин, как: А.Г. Аганбегяна, Н.Д. Байкова, В.А. Беспалова, А.Г. Венделина, В.В. Бурцева, Л.А. Плотниковой, В.Ф. Гапоненко, И.Н. Герчиковой, Л.Г. Евланова, М.Г. Карпунина, А.А. Крылова, Б.И. Майданчика, А.М. Мастепанова, Я.Р. Рейльяна, Дж. Риса, Р. Энтони и другие.

В своих работах указанные авторы затрагивают вопрос об элементах системы внутреннего контроля совершаемых хозяйственных операций, раскрывают их сущность. Но в научных трудах этих авторов элементы системы внутреннего контроля рассмотрены с точки зрения аудитора либо их суть для коммерческой организации выявлены не в полной мере.

Цель исследования

Так как вопрос о системе внутреннего контроля в настоящее время является очень важным для эффективно-

го функционирования коммерческой организации, необходимо подробно изучить сущность элементов системы внутреннего контроля совершаемых хозяйственных операций, взаимодействие данных элементов и их влияние на организацию.

Изложение основного материала

В каждой коммерческой организации роль и значение контроля также существенны, как учёт, управление и экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Эффективная деятельность коммерческой организации абсолютно невозможна при отсутствии правильно организованного контроля, который предназначен не только для раскрытия ошибок или злоупотреблений, но и рассмотрения целесообразности совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Внутренний контроль можно определить как деятельность экономического субъекта по контролю над фактами финансово-хозяйственной жизни предприятия в целом и в разрезе различных подразделений, которая регламентируется внутренними документами и осуществляется представителями специально созданного контрольного органа для того, чтобы оказать помощь органам управления предприятия. Таким образом, предполагается, что внутренний контроль осуществляется в интересах собственников коммерческой организации и ориентирован на обеспечения

эффективного функционирования экономического субъекта в условиях рыночной экономики [11, с. 178 – 180].

Понятия «внутренний контроль» и «система внутреннего контроля» для отечественных экономических субъектов являются достаточно новыми, особенно для субъектов среднего и малого предпринимательства [1]. В сферу управления коммерческой организацией эти понятия пришли из аудиторской практики [6, с.176-179].

Также в стандартах аудиторской деятельности существует понятие «элементы системы внутреннего контроля», которое в дальнейшем было рассмотрено в Информации Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [2].

Элементы системы внутреннего контроля представлены ниже на рисунке 1. Рассмотрим каждый элемент системы внутреннего контроля подробнее.

Контрольная среда, как элемент системы внутреннего контроля, влияет на сознательность персонала организации касательно организации внутреннего контроля. Контрольная среда – это основа для действенной системы внутреннего контроля, которая обеспечит поддержание дисциплины и порядка в организации.



Рис. 1 Элементы системы внутреннего контроля

Контрольная среда призвана довести до всеобщего внимания сведения о принципах честности и прочих этических ценностей, действующих в экономическом субъекте, и поддерживать эти принципы на протяжении всего жизненного цикла организации. В коммерческой организации создаются внутренние положения, этические и поведенческие стандарты, в которых определены понятия честности и другие этические ценности и то, как они доводятся до сведения персонала предприятия и воплощаются на практике. Следуя принципу честности и других этических ценностей, руководство организации должно направить свои действия на ликвидацию или снижение факторов, которые могут побудить сотрудников предприятия к совершению нечестных, незаконных или неэтичных действий, а также, используя различные распоряжения органов управления, руководства, кодекса поведения компании и личного примера высшего управленческого персонала, на доведение до сознания персонала ценностей и поведенческих стандартов.

Одним из важнейших элементов контрольной среды является профессионализм персонала. Деятельность каждого сотрудника организации определяется выполняемыми им задачами, для которых необходимы профессиональные знания и навыки. Приверженность профессионализму отображает мнение руководящих органов о степени профессиональных знаний, нужных для выполнения соответствующих видов работ, и о том, каким образом этот уровень устанавливается в качестве квалификационных требований.

Активное участие в формировании контрольной среды, понимания о необходимости внутреннего контроля должны принимать собственники коммерческой организации и их представители. Именно представители собственника предприятия оказывают значительное влияние на осознание сотрудниками необходимости организации системы внутреннего контроля.

Для представителей собственника коммерческой организации составляются различные регламенты их деятельности, должностные инструкции или рекомендации, в которых устанавливаются их полномочия, в том числе по отношению к внутреннему контролю. Представители собственника должны выполнять функцию надзора за эффективностью и результативностью работы системы внутреннего контроля, привлекать внимание сотрудников к вопросу контроля, также они обязаны при обнаружении недостатков системы внутреннего контроля принять меры для их устранения.

Для эффективного функционирования контрольной среды имеет большое значение организационная структура коммерческого предприятия. Организационная структура – это система, в рамках которой планируется, осуществляется, контролируется и отслеживается деятельность коммерческой организации для того, чтобы достичь цели, поставленные перед экономическим субъектом. Для предприятия разрабатывается организационная структура, которая будет соответствовать его потребностям.

На предприятии должно быть разделение ответственности и полномочий при осуществлении внутреннего

контроля и должна быть установлена иерархия подотчетности сотрудников [4, с.72-91]. Наделение полномочиями и ответственностью включает в себя информирование сотрудников о целях системы внутреннего контроля, взаимосвязь одних сотрудников с другими, участие всех сотрудников вместе и каждого по отдельности в достижении целей внутреннего контроля.

Для эффективного функционирования системы внутреннего контроля необходима грамотная кадровая политика. Важно подбирать наиболее квалифицированный персонал, который будет осознавать всю важность и необходимость внутреннего контроля, и выполнять свои обязанности в области контроля. При этом важно обращать внимание на образование возможного сотрудника организации, опыт работы, последние достижения и другое. Также важна политика по проведению обучения и повышения квалификации персонала коммерческой организации [9, с.50-54].

Оценка рисков в коммерческой организации – это процесс выявления и анализа рисков и их последствий, возникших в ходе функционирования экономического субъекта, а так же устранение их в дальнейшем. При оценке рисков, касающихся бухгалтерской (финансовой) отчетности, важно понимать, как руководство организации выявляет эти риски, устанавливает их значение, оценивает возможность их появления и как будет ими управлять [8, с.21-24].

Органы управления могут принять решение о разработке планов, программ или мероприятий, которые будут направлены на определенные риски, и о принятии рисков исходя из соображений затрат или из прочих соображений. Риски могут возникать или изменяться в соответствии с такими обстоятельствами, как:

- изменения в среде, в которой функционирует коммерческая организация;
- новый персонал;
- новые или модернизированные информационные системы;
- быстрые темпы роста;
- новые технологии;
- новые модели ведения бизнеса, новые продукты или виды деятельности;
- изменение законодательства в области бухгалтерского учета и так далее.

Например, в процессе оценки рисков коммерческой организацией может быть определено то, как можно предотвратить вероятность неотражения в учете хозяйственных операций или как на предприятии определяют и анализируют важнейшие для бухгалтерской (финансовой) отчетности оценочные значения [3]. Процесс оценки рисков должен осуществляться любым экономическим субъектом независимо от масштабов его деятельности, но у субъектов малого предпринимательства этот процесс может носить менее формальный и структурированный характер. У субъектов малого предпринимательства цели их функционирования могут быть определены недостаточно конкретно и четко, но это не препятствует органам управления малых предприятий знать о рисках, связанных с этими целями.

Для обеспечения внутреннего контроля необходима качественная и своевременная информация, которая даст полную и достоверную информацию о деятельности организации [10, с. 291-301]. Для эффективного функционирования информационных систем, связанных с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимы технические средства, программное обеспечение, компетентный и квалифицированный персонал, надлежащие процедуры, базы данных и другое.

Такой элемент внутреннего контроля как информационная система гарантируется определенными методами и способами учета, выполняющие такие функции, как: идентификация и регистрация правомерных операций, совершаемых экономическим субъектом, своевременная и подробная фиксация операций, оценка объектов учета, для включения их в бухгалтерскую (финансовую) отчетность в должном суммовом выражении, определение периода времени, когда были совершены операции, и отнесение их к соответствующему отчетному периоду, представление подобающим образом операций и случаи раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые относятся к этим операциям [5, с.108-111]. Важным, по нашему мнению, для функционирования системы внутреннего контроля является система информирования персонала, чтобы сотрудники организации понимали свои обязанности и ответственность, которые связаны с системой внутреннего контроля бухгалтерской (финансовой) отчетности. Благодаря системе информирования персонал организации понимает свою роль в процессе подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности, во взаимодействии с другими сотрудниками предприятия, также происходит понимание о способах доведения до органов управления, руководителей различных уровней управления информации, которая может быть важной для деятельности экономического субъекта или носить исключительный характер. Для информирования персонала органами управления могут быть разработаны различные внутренние регламенты деятельности и положения, руководство по составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, инструкции и указания. Информация доводится до сотрудников при помощи средств электронной связи, распоряжений руководства или устно.

Контрольные действия – это процедуры, направленные на уменьшение рисков, которые могут повлиять на достижение целей экономического субъекта. Контрольные действия включают в себя политику и процедуры коммерческой организации, призванные помочь удостовериться в том, что распоряжения органов управления выполняются должным образом. Контрольные действия могут выполняться в виде проверок выполнения указаний руководства различных уровней управления, контрольных процедур по обработке информации, проверки наличия и состояния объектов контроля, разделения обязанностей и полномочий сотрудников.

Контрольные действия включают в себя такие процедуры, как:

- документальное оформление фактов хозяйственной жизни [7, с.106-109]. Например, все записи в регистрах бухгалтерского учета должны производиться на основе

первичных учетных документов, в том числе бухгалтерских справок. Существенные оценочные значения, которые включаются в бухгалтерскую (финансовую) отчетность, должны быть основаны на расчетах;

- подтверждение соответствия объектов контроля установленным требованиям. Например, принимая первичные учетные документы к бухгалтерскому учету, необходимо произвести проверку их оформления на соответствие требованиям, установленным различными законными и подзаконными актами в сферах бухгалтерского и налогового учета, внутренними положениями и актами компании. Такими контрольными процедурами может быть и контроль связанных операций. Например, контроль в виде соотношения выданных подотчетному лицу авансов на закупку материальных ценностей с получением и оприходованием этих ценностей. Таким же образом может осуществляться контроль выданных подотчетных сумм на предмет своевременности составления авансовых отчетов;

- санкционирование (авторизация) фактов хозяйственной жизни. Для того чтобы получить разрешение на совершение операций, их инициаторам необходимо получить одобрение у вышестоящего руководства. Например, руководитель экономического субъекта или уполномоченное на это лицо должен утвердить авансовый отчет подотчетного лица.

- сверка данных. Например, чтобы подтвердить суммы дебиторской и кредиторской задолженности необходимо провести сверку расчетов с поставщиками и покупателями. Остатки по счетам учета наличных денежных средств должны сверяться с остатками денежных средств по данным кассовой книги. Остатки по счетам учета материальных запасов необходимо сверять с данными склада и др.;

- разграничение полномочий и ротация обязанностей. Для уменьшения рисков возникновения ошибок, недочетов и злоупотреблений со стороны персонала организации необходимо возлагать на разные лица подготовку первичных учетных документов, санкционирование (авторизация) хозяйственных операций и отражение их результатов в бухгалтерском учете.

- физический контроль. Он представляет собой вопросы надежности охраны ценностей, ограничение доступа, инвентаризация объектов учета и др.;

- надзор. Предполагается оценка того, как достигаются поставленные цели или показатели. Например, оценка правильности выполнения хозяйственных и учетных операций, точности составления бюджетов (смет), соблюдения установленных сроков составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- процедуры, которые связаны с компьютерной обработкой информации и информационными системами. Существует общий компьютерный контроль и контроль уровня приложений. Общий компьютерный контроль включает в себя правила и процедуры, которые регламентируют доступ к информационным системам, данным и справочникам, правила внедрения и поддержки информационных систем, процедуры восстановления данных и др. Данные правила и процедуры обеспечивают надежное и бесперебойное использование программного обеспечения. К процедурам внутреннего контроля уровня прило-

жений относят логическую и арифметическую проверку данных при обработке информации о фактах хозяйственной жизни (например, проверка правильности заполнения полей документов, контроль введенных сумм, автоматическая сверка данных, отчеты об операциях и ошибках и др.).

Из перечисленных процедур для целей противодействия злоупотреблениям и мошенничеству наиболее эффективными являются санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, разграничение полномочий и ротация обязанностей, физический контроль [12, с. 379-383].

Функционирование системы внутреннего контроля должно быть обеспечено руководством коммерческой организации в непрерывном режиме. Мониторинг средств контроля осуществляет оценку предыдущих элементов внутреннего контроля, чтобы определить их эффективность и результативность и есть ли необходимость внесения изменений в них. Мониторинг средств контроля может производиться такими способами, как наблюдение руководства за тем, как подготавливаются выверки расчетов с банками и в какой срок это делается, оценка внутренними контролерами соответствия действий сотрудников, занимающихся продажами, политике коммерческой организации в отношении определенных условий договоров с покупателями, надзор за соответствием действий персонала политике предприятия в области этики или деловой практики. Мониторинг средств контроля должен производиться непрерывно и осуществляться в рамках текущей деятельности экономического субъекта. Например, менеджеры по закупкам, производству и продаже на уровне различных подразделений и коммерческой организации в целом непосредственно участвуют в решении оперативных вопросов и могут подвергнуть сомнению сведения, которые значительно отличаются от того, что им известно о хозяйственных операциях.

Выводы

Таким образом, в условиях нарастающей конкуренции весьма актуальной является проблема повышения эффективности внутреннего контроля в коммерческих организациях. По нашему мнению, представляется очевидной необходимость изучения элементов системы внутреннего контроля совершаемых операций для оценки эффективности и результативности этой системы, для обнаружения различных нарушений и неточностей, выявленных при функционировании системы внутреннего контроля, исправления этих нарушений и полного их исключения в дальнейшем.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. «Информация» Минфина № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведение бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
3. Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».
4. Бурцев В.В. Внутренний контроль: методологические вопросы // Управленческий учет- 2010. - № 4 – с.72-91.
5. Каспина Р.Г. Реорганизация системы управления для целей формирования корпоративной отчетности // Казанская наука, 2013, № 9, с.108-111.
6. Плотникова Л.А. Валютные операции как объект аудита // Аудит и финансовый анализ.– Москва. 2014, № 6 - с.176-179.
7. Плотникова Л.А. Особенности организации внутреннего контроля внешнеторговых сделок // Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека: Материалы докладов итоговой научно-практической конференции.– Казань: «Отечество», 2014 – с.106-109.
8. Плотникова Л.А. Процедуры внутреннего контроля внешнеторговых сделок как инструмент снижения рисков экономического субъекта // Казанский экономический вестник. 2015, № 1(15) – с.21-24.
9. Плотникова Л.А. Современные подходы к процессу обучения и подготовки специалистов по учету // Профессиональное образование: исторические традиции и современность: Материалы Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. профессора М.И. Абакарова. – Махачкала: НИЦ «Инноватика», 2016. –120 с. – с.50-54.
10. Плотникова Л.А., Трофимова Д.А., Тукшаитова Д.З. Взаимосвязь учетной политики и корпоративной отчетности в системе управления компании // Научные труды Вольного экономического общества России. – Москва, 2015, Том 191, № 2/2015, с. 291-301.
11. Сафина Д.И. Внутренний контроль фактов хозяйственной жизни организации // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инновация, технологии, наука». Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович.– Киров, 23 января 2016: Уфа, ООО «Омега-Сайнс», 2016. – 240 с. – с. 178 – 180.
12. Plotnikova L.A. Features of the internal control of foreign trade transactions // Mediterranean Journal of Social Sciences, Volume 6, Issue 1S3, 2015, Pages 379-383, SJR: 0,145.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ КЕРУВАННЯ

Суслов О. П.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри інформаційного менеджменту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Галіцина О. В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Остапчук О. В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та адміністрування,
Хмельницький національний університет

EVALUATION OF EFFICIENCY IN ORGANIZATIONAL CONTROL SYSTEMS

Suslov O. P. DSc (Economic Sciences), Professor, Professor of the Department of Information Management, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman

Galitsina O. V. PhD (Economic Sciences), Docent, Associate Professor of the Department of Statistics, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman

Ostapchuk O. V. PhD (Economic Sciences), Older Lecturer Department of Economics and Administration, Khmelnytsky National University

АНОТАЦІЯ

Досліджена ієрархічна система показників оцінювання ефективності організаційної структури системи керування, яка включає інтегральний, комплексні, узагальнені і локальні показники. Визначені критерії ефективності та сформульовані положення щодо їх формування. Викладені вимоги до обрання локальних показників і методи їх обчислення.

ABSTRACT

The article studies the hierarchical system of indicators in evaluating the effectiveness of organizational structure of the control system, which includes integrated, comprehensive, generalized and local indicators. The criteria of efficiency and set out provisions for their formation. The above requirements for the election of local indicators and methods of their calculation.

Ключові слова: ефективність, структура, керування, критерії, показник, функція, механізм, зв'язок.

Keywords: efficiency, structure, management, criteria, indicator, function, mechanism.

Постановка проблеми. Розроблення ефективної організаційної структури системи керування є основною умовою реалізації обраної стратегії адаптації системи до зовнішніх умов функціонування. В реальній практиці оцінювання ефективності ОС необхідне як для наявної організаційної структури, так і для порівняння різних варіантів удосконалення її.

Під ефективністю організаційної структури системи керування (ОССК) слід розуміти міру досягнення поставлених цілей за мінімальних, але потрібних витратах, що оцінюють певними параметрами. Ефективність ОССК визначають тим, наскільки вона сприяє підвищенню конкурентоспроможності системи за рахунок використання її потенціалу.

Із сутності організаційної структури випливає, що саме в ній закладені передумови процесу цілепокладання і спроможність досягнення системою поставлених цілей. Організаційна структура системи керування має забезпечувати ефективність системи керування, яка, у свою чергу, забезпечує ефективність функціонування самої системи. Тому ефективність ОССК не може бути оцінена поза зв'язком з ефективністю функціонування самої системи. Для оцінювання ефективності ОССК потрібно використовувати також групу показників, що характеризують діяльність системи загалом.

Оскільки кожна ланка ієрархічної системи керування

зазвичай вирішує цілий комплекс задач, то виникає необхідність оцінювання їхньої діяльності за властивими тільки їм показниками, чимало з яких не піддаються чіткій формалізації, а тому, ефективність керування слід оцінюватися за результатами роботи керівної системи, які є підставою для удосконалення організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз поглядів щодо оцінювання ефективності організаційної структури системи керування об'єктами різних типів дає змогу виділити низку підходів, що принципово відрізняються своєю спрямованістю. Основними з них є такі.

Найбільшого поширення набула точка зору, що ефективність ОССК слід оцінювати через показники, що характеризують діяльність керованого об'єкта [1; 2; 3] через те, що по-перше, процес керування є вторинним по відношенню до виробничого процесу, по-друге, система керування забезпечує формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який визначає найкращі в ситуації, що склалася, кінцеві результати, тому й оцінювати її ефективність слід за показниками ефективності системи загалом, і по-третє, оскільки ресурсне забезпечення, регулювання процесу формування сукупних витрат і контроль за їх рівнем здійснює система керування, її ефективністю є ефективність діяльності того об'єкта, яким апарат керує.

Л. Ф. Бука і Л. Н. Трофимова під ефективністю ОССК розуміють співвідношення результатів виробництва і ви-

трат [4]. Але при цьому виникає проблема, як сукупність наявних часткових показників звести до єдиної інтегральної оцінки.

Група авторів [5] пропонує оцінювати ефективність ОССК за критерієм співвідношення показників економічності системи (відношення витрат на керування до вартості основних виробничих і оборотних засобів) і ефективності виробництва (відношення продуктивності праці до чисельності працюючих), що, з нашого погляду, не враховує всіх чинників ефективності.

Існує підхід, за яким оцінювання ефективності ОССК здійснюють за якісними критеріями з використанням експертних методів [6]. Зазвичай при цьому використовують локальні критерії непрямого характеру: склад і кількість структурних ланок, число рівнів ієрархії, витрати на утримання управлінського апарату тощо.

Комплексний підхід до визначення ефективності ОССК розглядається у [7; 8; 9]. Зокрема, у [7] і [8] комплексний показник ефективності визначається з урахуванням досягнення мети з мінімальними загальними витратами, а в [9] — з урахуванням потреби, мети, результату, витрат, результативної і витратної ефективності.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Аналіз наявних підходів визначення ефективності ОССК свідчить про те, що ця проблема залишається невирішеною до кінця. Зокрема, ще відсутні критерії оцінювання ефективності ОССК, які б ураховували показники ефективності організаційної системи і системи керування. Крім того, поза увагою дослідників залишаються питання побудови ієрархічної системи оцінювання ефективності ОССК, яка б відображала інтегральний, комплексні, узагальнені і локальні показники, тобто показники кожного рівня керування організаційною системою.

Метою статті є викладення теоретичних засад формування ієрархічної системи показників оцінювання ефективності організаційної структури системи керування.

Викладення основного матеріалу. Ефективність ОССК має оцінюватися за своїми, тільки їй властивими критеріями. Показники ефективності ОССК потрібні, передусім, для оцінювання ефективності вдосконалення організаційної структури, тобто для порівняння її станів до і після реструктуризації.

Цілком зрозуміло, що оцінювання ефективності ОССК має здійснюватися за чітко визначеним критерієм, який є підставою для вибору найкращого варіанта формування її, що забезпечує отримання максимального результату за мінімальних, але необхідних витрат. Він має адекватно відображати сутність системи і бути спрямованим на реалізацію мети, тобто бути мірою її цілеспрямованого функціонування.

Оскільки організаційна структура закріплює систему цілей і розподіл ресурсів для досягнення їх, її ефективність проявляється в тому, що всі елементи системи цілеспрямовано функціонують найбільш ефективним способом. При цьому критерій має сприяти виробленню цільових напрямів розвитку організації з урахуванням використання зовнішніх можливостей і забезпечувати реалізацію вироблених рішень на досягнення максимальних результатів за мінімальних затрат, що залежить від здатності елементів

структури мобілізувати внутрішні можливості.

Цільова ефективність — міра реалізації функції системи загалом, а результат — факт реалізації функції. Ресурсна ефективність — міра витрат, потрібних для досягнення кінцевого результату. Але функція може бути реалізована лише тоді, коли вона забезпечена потенціалом системи, тобто певною сукупністю ресурсів, які можуть бути мобілізовані для досягнення її мети. Тому ефективність системи слід визначати тим, наскільки повно досліджені і реалізовані її ринкові можливості за максимального використання її потенціалу. У зв'язку з цим доцільно виділяти як показники ефективності функціонування організації у зовнішньому середовищі, що забезпечують ефективність з точки зору використання зовнішніх можливостей, так і показники ефективності, що характеризують потенціал організації з точки зору використання її внутрішніх можливостей.

Критерій ефективності кожного елемента ОССК має визначатися з позиції як цільової, так і ресурсної ефективності з урахуванням специфіки кожного елемента і відображати:

- рівень відповідності результатів цілям організації;
- процес функціонування системи вимог до її результатів;
- можливість найповнішого досягнення цілей за скорочення витрат на керування.

Використання принципів формування ОССК дає змогу сформулювати такі критерії оцінювання її ефективності:

- рівень надійності ОССК, що характеризується рівнем раціональності структуризації системи на елементи на підставі угруповання видів робіт і розподілу управлінських функцій з урахуванням вимог принципів актуалізації та зосередження функцій, а також рівнем раціональності структури зв'язків між елементами, що забезпечують дотриманням принципу сумісності як умов взаємозв'язків між ними;

- рівень використання ринкових можливостей, що характеризуються здатністю системи виробляти через свої організаційні структури комплекс цілей і задач функціонування організації;

- рівень використання внутрішніх можливостей, що характеризуються здатністю ОССК досягати поставлених цілей за мінімальних, але потрібних витрат, що і забезпечує механізм керування.

При обранні показників оцінювання ефективності ОССК слід керуватися такими положеннями:

- підставою ефективного функціонування організації є її здатність пристосовуватися до умов зовнішнього середовища і зберігати при цьому свою цілісність;

- багатоманітність умов, до яких може пристосовуватися організація, яку вимірюють рівнем її гнучкості і маневреності;

- пристосовуватися до зовнішнього середовища може лише система з відповідним рівнем складності організації;

- на релевантні щодо організації дії зовнішнього середовища організація має виробляти комплекс реакцій, які можуть бути актуалізовані як об'єктивно необхідні функції;

- кількість актуалізованих функцій визначає кількість елементів у системі, але чим більше елементів входить у систему керування, тим більше її складність і витрати на

її утримання.

Із сутності та принципів формування і функціонування організаційної структури випливає, що на її ефективність впливає як її будова (структуризація системи), так і організаційний механізм, тобто інтегральний показник ефективності ОССК ($E_{ОССК}$) є функцією двох комплексних показників

$$E_{ОССК} = F(E_{ОС}, E_{ОМ}),$$

де $E_{ОС}$ — показник ефективності організаційної структуризації системи;

$E_{ОМ}$ — показник ефективності її організаційного механізму.

Своєю чергою кожний із цих показників функціонально залежить від відповідних узагальнених показників, а саме: показник $E_{ОС}$ є функцією двох узагальнених показників — ефективності складу структури ($E_{ОС}$) та ефективності структури зв'язків ($E_{СЗ}$):

$$E_{ОС} = \Phi_{ОС}(E_{СЗ}, E_{СЗ}),$$

а показник $E_{ОМ}$ — функцією двох узагальнених показників — ефективності механізму цілепокладання ($E_{МЦ}$) та ефективності механізму керування ($E_{МК}$):

$$E_{ОМ} = \Phi_{ОМ}(E_{МЦ}, E_{МК}).$$

Із викладеного маємо:

$$E_{ОССК} = F(E_{ОС}, E_{ОМ}) = F_{ОССК}(E_{СЗ}, E_{СЗ}, E_{МЦ}, E_{МК}).$$

Узагальнені показники, що входять до складу цієї функції, в сукупності визначають адаптивні можливості організації з урахуванням її потенціалу. Кожен із них формується під впливом багатоманіття локальних показників структурно-функціональної організації систем керування, детально описаних у літературі [10; 11; 12], з яких слід використовувати лише ті, що дають змогу оцінювати ефективність ОССК, виходячи із загальних принципів організації систем та користуючись такими правилами:

обирати лише основні показники, що характеризують цільову установку і якість виконуваних функцій;

віддавати перевагу найпростішим і чітким за змістом показникам;

використовувати найуживаніші з показників.

Отже, кожен із узагальнених показників є функцією від відповідної множини локальних показників:

$$E_{СЗ} = \Phi_{СЗ}(\{K_{СЗ}\}), E_{СЗ} = \Phi_{СЗ}(\{K_{СЗ}\}), E_{МЦ} = \Phi_{МЦ}(\{K_{МЦ}\}),$$

$$E_{МК} = \Phi_{МК}(\{K_{МК}\})$$

де $\{K_{СЗ}\}$, $\{K_{СЗ}\}$, $\{K_{МЦ}\}$, $\{K_{МК}\}$ — множина показників оцінювання ефективності складу структури, структури зв'язків, механізму цілепокладання, механізму керування відповідно.

До показників, що характеризують ефективність складу системи, належать такі:

коефіцієнт актуалізації функцій

$$K_{аф} = f_0 / f_{ф},$$

де f_0 — кількість основних і допоміжних функцій, зумовлених деревом цілей системи;

$f_{ф}$ — кількість фактично виконуваних функцій;

коефіцієнт концентрації функцій

$$K_{кф} = f_{осн} / f_{ф},$$

де $f_{осн}$ — кількість основних функцій;

коефіцієнт накопичення організаційною структурою дисфункцій $K_{кф} = 1/n_{кр} \sum_{i=0}^{плк} f_{ф}^i / f_{ф}^i$

де $f_{ф}^i$ — кількість властивих і-тій ланці керування функ-

цій;

$f_{ф}^i$ — кількість фактично виконуваних і-тою ланкою керування функцій;

$n_{лк}$ — кількість ланок керування;

коефіцієнт актуалізації елементів

$$K_{ае} = N_{к} / N,$$

де $N_{к}$ — кількість корисних (функціональних) елементів;

N — загальна кількість елементів у системі;

коефіцієнт концентрації елементів

$$K_{ге} = N_{осн} / N,$$

де $N_{осн}$ — кількість елементів, що виконують основні функції;

коефіцієнт складності організаційної структури

$$K_{скл} = n_{лк} n_{ск} / N,$$

де $n_{ск}$ — кількість рівнів керування.

У процесі проектування та реструктуризації організаційної структури системи керування суттєву роль відіграють зв'язки між її елементами та їх кількість. Обґрунтування доцільних зв'язків як із зовнішнім середовищем, так і між елементами системи є запорукою її успішного функціонування. Організація як одна з функцій керування охоплює три сфери: організацію матеріально-речової частини діяльності, організацію праці, організацію керування. Будь-які конструктивні зміни у структурі зв'язків в одній з цих сфер вимагають відповідних змін у двох інших.

У системі зв'язків апарату керування виділяються такі об'єкти:

зовнішнє середовище — апарат керування;

апарат керування — об'єкт керування;

горизонтальні і вертикальні зв'язки апарату керування.

До показників, що характеризують ефективність структури зв'язків, належать такі:

коефіцієнт актуалізації зв'язків, який визначають як за системою зв'язків загалом, так і за виділеними напрямками

$$K_{аз} = 3_{к} / 3,$$

де $3_{к}$ — кількість корисних (функціональних) зв'язків;

3 — загальна кількість зв'язків у системі;

коефіцієнт концентрації зв'язків

$$K_{кз} = 3_{зз} / 3_{вз},$$

де $3_{зз}$ — кількість зовнішніх зв'язків;

$3_{вз}$ — кількість внутрішніх зв'язків;

коефіцієнт сумісності зв'язків

$$K_{сз} = 1 - 3_{ф} / 3_{вз},$$

де $3_{ф}$ — кількість зв'язків, що забезпечують виконання функцій узгодження.

До показників, що характеризують ефективність цілепокладання як процесу формулювання мети за допомогою раціонально сформованої організаційної структури та ефективно організованого механізму належать показники, що використовують у процесі керування маркетинговою, фінансовою, постачальницько-збутовою, ціновою, обліковою, виробничо-технічною, інноваційною та кадровою діяльністю системи.

Мета є головним системоутворюючим чинником, що визначає основні аспекти будови і діяльності організації. Без чітко визначеної мети не можна організувати конкретне керування та визначити критерії його ефективності, але оскільки мета є прогностичною категорією, процес її фор-

мулювання визначають інформаційними можливостями організації, надійністю гіпотез розвитку та якістю прогнозування.

Цілі мають містити кількісну характеристику потрібного результату, потрібну для підтвердження факту досягнення її і мати терміни їх виконання. Розроблення системи цілей, що орієнтують організаційні структури всіх рівнів на ефективне функціонування їх, здійснюють відповідно до головної мети, що ставиться перед організацією як цілісною системою. За кількісними характеристиками змістовно сформульованої головної мети через декомпозицію її за функціональною ознакою в локальні показники формують сукупність ключових цілей, що визначають ефективність діяльності окремих елементів з урахуванням функціональної специфіки. Багаторівневе «дерево цілей» вимагає адекватної системи показників, в якій кожен з них має своє власне місце і значення в конкретних сферах і

ділянках діяльності організації.

Ураховуючи, що однією з функцій керування є регламентація взаємодії елементів системи і цілеспрямований розвиток їх, забезпечення реалізації цільових установок і вироблення рішень на досягнення максимальних результатів, економічні показники, що використовують для оцінювання ефективності діяльності окремих підрозділів і системи загалом можуть бути використані для оцінювання ефективності механізму керування в межах конкретної організаційної структури.

Побудова ієрархічної системи показників, що відповідає багаторівневному «дереву цілей» системи, є логічним завершенням процесу побудови «дерева показників ефективності організаційної структури керування», яке у формалізованому вигляді відображає основні зв'язки функціонування і розвитку організації, тобто її концептуальну модель (рис. 1).

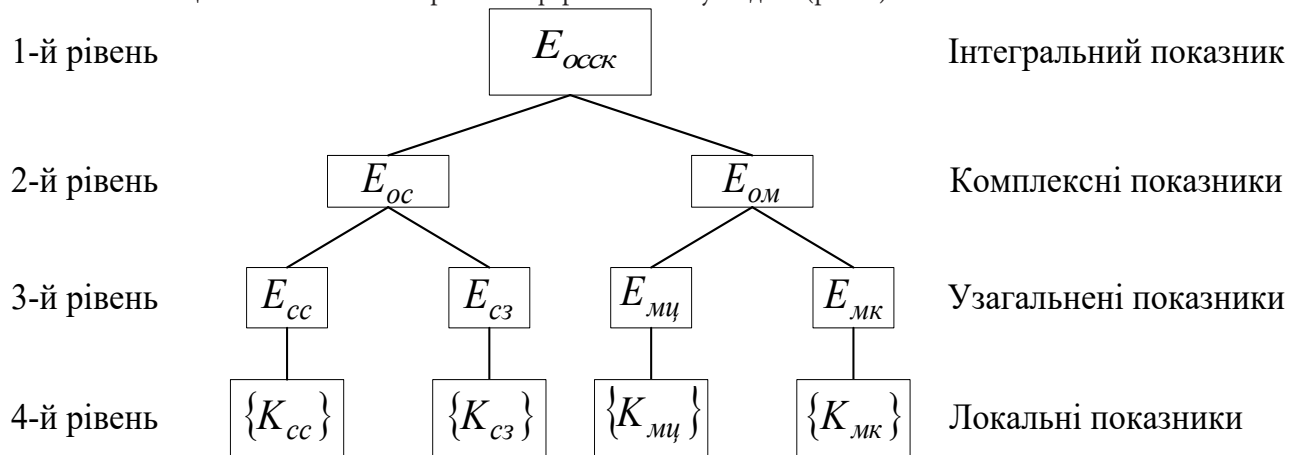


Рис. 1. Ієрархічна системи показників ефективності ОССК

За цією схемою обчислення інтегрального показника ефективності організаційної структури керування здійснюють шляхом послідовного обчислення показників кожного рівня ієрархії у напрямі «знизу-догори» з використанням коефіцієнтів вагомості часткових показників нижчого рівня ієрархії, що визначають методами експертного оцінювання.

Розглянута система показників ефективності організаційної структури керування може використовуватися також для прогнозування організаційних змін. Якість такого прогнозу залежить від рівня врахування всієї сукупності чинників, що впливають на функціонування і розвиток організації.

Висновки. Використання системного підходу до оцінювання ефективності організаційної структури системи керування дає змогу визначити за сукупністю локальних показників інтегральний показник, який має задовольняти таким вимогам: сприяти підвищенню ефективності системи керування та організаційної системи загалом; забезпечувати методичну підставу для розвитку й удосконалення організаційної структури системи керування; урахувати й вимірювати прояв всіх видів економічних ефектів, пов'язаних з використанням потенціалу організації; максимально використовувати наявні показники системи планування; слугувати реальним інструментом прогнозування ефективності організаційної структури керування.

Список літератури

- Кузнецов И. Н. Методология экономической эффективности систем управления / И. Н. Кузнецов, А. В. Тихомирова // В кн. «Совершенствование управления промышленным производством». — М.: Экономика, 1973. — С. 11-17.
- Кац И. Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка) И. Я. Кац. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 192 с.
- Проектирование организационных структур управления производством / [Чумаченко Н. Г., Савченко А. П., Корень В. Г. и др.]. — К.: Наукова думка, 1979. — 259 с.
- Бука Л. Ф. Комплексная оценка эффективности деятельности предприятий / Л. Ф. Бука, Л. Н. Трофимова // Аудит. — 1996. — № 3. — С.37-39.
- Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / [Валуев Б. И. Горлова Л. П., Зернов Е. Л. и др.]. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 224 с.
- Смирнов Э.А. Системный аудит при оценке стоимости организации / Э. А. Смирнов // Аудитор. — 1996. — №7. — С.8-14.
- Богатин Ю. В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю. В. Богатин. — М.: Изд-во стандартов, 1991. — 216с.
- Русинов Ф. М. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений : Учеб. пособие / Русинов Ф.

М., Никулин Л. Ф., Фаткин Л. В. — М: Инфра-М, 1996. — 352с.

9. Ладенко И. С. Логика целевого управления / И. С. Ладенко, Г. Л. Тульчинский. — Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1988. — 208с.

10. Економіка підприємства : підручник; у 2-х т. [за ред. С. Ф. Покропівного]. — К.: Хвиля-Прес, 1995. — Т. 1. —

400 с. — Т. 2. — 280 с.

11. Моисеева Н. К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление: в 2-х кн. / Н. К. Моисеева, Ю. Н. Анискин. — М.: Внешторгиздат, 1993.

12. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием / Н. Н. Федорова. — М.: ТК Велби, 2003. — 256 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ

ХАЧАТРЯН Г.А.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры эксплуатации и
управления воздушного транспорта,

Армянский национальный политехнический университет,

PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE EVALUATING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF LEASING IN CIVIL AVIATION
KHACHATRYAN G. A. Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor of the Chair of Operations and Management of Air Transport, National Polytechnical University of Armenia.

АННОТАЦИЯ

Статья касается решения проблемы оценки экономической эффективности эксплуатации взятого в лизинг самолета. Автором рассчитаны и анализированы расходы выполнения рейсов на собственном и взятом в лизинг самолетах. Методом сравнительного анализа найдена самая эффективная форма для пополнения парка воздушных судов. Автором получены обоснованное научным методом практическое знание о наличии разницы между финансовыми результатами эксплуатации самолетов с разными формами собственности, удельный размер разницы в величинах себестоимости собственного и арендованного самолетов, рекомендации по решению проблемы применения лизинга. Для воздушных перевозок целесообразнее использование собственных воздушных судов. Новизна исследования состоит в проведении сравнительного анализа использования авиационной техники в условиях отрасли авиаперевозок Армении. Сделан вывод о том, что в странах СНГ эксплуатация взятого в лизинг самолета значительно более затратная по сравнению с эксплуатацией собственного самолета. Перерасход одного летного часа арендованного самолета по разным расчетам составляет 7,7-16,2 процентов от расходов всего рейса в час.

ABSTRACT

The article concerns the problem solving assessment of the economic efficiency of operation of the leased aircraft. The author calculated and analyzed the cost of flights on its own and leased aircraft. By the method of comparative analysis found the most effective form to replenish the fleet. The author obtained a reasonable working knowledge of the scientific method of a difference between the financial results of the operation of aircraft with different forms of ownership, the specific size of the difference in the cost of own and leased aircraft, recommendations for solving the problem of the use of leasing. For air transport the feasibility of using its own aircraft. The novelty of the research is to conduct a comparative analysis of the use of aircraft equipment under the airline industry in Armenia. It is concluded that in the CIS operate the leased aircraft is significantly more expensive compared to operating their own aircraft. The overrun of flight hours of the aircraft leased to different estimates of 7,7-16,2 percent of the cost of all flights per hour.

Ключевые слова: самолет, лизинг, собственный, метод, оценка, себестоимость, эффективность.

Keywords: aircraft, leasing, property, method, evaluation, cost price, effectiveness.

Постановка проблемы. Для каждой из авиакомпаний важны свои финансовые показатели, в частности, прибыль от своей деятельности. Анализ показателей авиакомпаний со стороны международных организаций показал, что с каждым годом зарегистрирован рост пассажиропотока, что привело к росту показателя доходов. Однако наряду с ростом доходов, значительно возросло также количество затрат. Рост был в основном обусловлен подорожанием топлива и увеличением цен аренды воздушных судов. С этой точки зрения для авиакомпаний всегда сохраняют свою актуальность вопросы различий, преимуществ и недостатков эксплуатации собственных и взятых в лизинг самолетов, соотношения их сильных и слабых сторон.

В России в своих трудах по данному предмету исследования проводили такие авторы, как А.В. Губенко [1], И.Г. Павлов [3], В.В. Русол [4], Ю.В. Степанова [5], Т.Н. Удалова [6], Е.А. Федяшова [7], Э.О. Човушян [9], Н.Н. Чубаров [10] и др.

Автором изучены тенденции развития лизинга и основные подходы, существующие в науке и мировой практике сегодня [8, с. 121-130]. Обзор тенденций развития лизинга показал, что лизинг самолетов имеет большое распространение в деятельности международного воздушного транспорта, достигнув больше половины всего количества самолетов. Тенденции развития лизинга на примере авиационной отрасли Армении показывают, что после

банкротства государственной авиакомпании “Армянские авиалинии”, у которой все воздушные суда были собственными, все последующие авиакомпании в Армении пользовались в основном арендованными самолетами. Но у авиакомпании “Армавиа”, которая была самой большой после государственной авиакомпании “Армянские авиалинии”, в авиапарке были и собственные, и арендованные самолеты. После нее действовала только авиакомпания “Эйр Армения”, которая эксплуатировала только арендованные самолеты, но она тоже остановила свою деятельность.

Критический взгляд автора на проблемы применения лизинга и оценки его эффективности в авиационной отрасли сформирован на основании выявленных закономерностей. Используемые самолеты в лизинг две последние авиакомпании ушли из рынка авиатransпортов, перед этим обанкротилась авиакомпания с собственными самолетами. Поскольку действующая в течение многих лет в нашей стране экономическая система не применяла механизм аренды или лизинга в отношениях собственности воздушных судов, здесь – в условиях Армении, методы их оценки недостаточно изучены. Поэтому актуален вопрос сравнения эффективности лизинга в гражданской авиации. Выбранный автором метод может быть одним из них, который может представлять интерес для экономических кругов авиакомпаний. Суть метода состоит в сравнении расходов и результатов эксплуатации сравниваемых самолетов в одинаковых условиях, с равными исходными данными, и влияния себестоимости на результаты деятельности авиакомпании.

Оценка экономической эффективности лизинга самолетов. Расчет экономической эффективности лизинга самолета произведен параллельно с расчетом экономической эффективности рейса на собственном самолете, чтобы сравнить их. Расчеты были сделаны на примере самолета А-320, так как это самый популярный в мире самолет, или один из них. Средняя стоимость самолета А-320 - \$ 93 млн. В целом “Аэробус” получил заказы на 11804 самолетов класса А320 (в том числе модели А-318, 319, 320 и 321). 6357 воздушных судна марки А-320 эксплуатируются в более чем 121 авиакомпании мира [11, с. 1].

Эксплуатационные расходы или себестоимость продукции является основным показателем для экономической оценки эффективности работы любой авиакомпании. Поскольку в случаях эксплуатации собственного и взятого в лизинг самолетов разница между расчетами себестоимости перевозок состоит в том, что собственник производит расходы на амортизацию и капитальный ремонт, а арендующий вместо них платит плату за лизинг, то здесь мы покажем только расчеты этих статей расходов, которые являются 2-й и 3-й статьями в списке из 10-и статей расходов. Величины значений остальных статей одинаковы в расчетах обоих вариантов. Предложенный автором метод представляет из себя оптимизированный метод расчета расходов на основе десяти калькуляционных статей расходов авиакомпании [2].

Амортизация самолета. В данной статье отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление планера и двигателей, которая рассчитывается на основе их балансовой стоимости, учитывая переоценки

и утвержденные в установленном порядке нормативы.

Амортизационные отчисления в расчете на летный час (РАМ) определяются следующим выражением [2, с. 179]:

$$РАМ = 0,8 \times C_{пл} / \text{Ч}_Г + 0,1 \times C_{дв} / \text{Ч}_Г \quad (1)$$

где $C_{пл}$ – балансовая стоимость планера самолета, евро,

$C_{дв}$ – балансовая стоимость двигателей самолета, евро,

0,08 – норматив амортизации на восстановление планера,

0,1 – норматив амортизации на восстановление двигателей,

$\text{Ч}_Г$ – годовой налет часов, час.

Цена самолета (условная) – 55'000'000 евро, срок службы – 20 лет.

$$55'000'000 \text{ев.} : 20 \text{лет} = 2'750'000 \text{ев/г,}$$

$$C_{пл} = 2'750'000 \text{ев/г} \times 80\% = 2'200'000 \text{ев,}$$

$$C_{дв} = 2'750'000 \text{ев/г} \times 20\% = 55'000 \text{ев,}$$

$$\text{Ч}_Г = 4.55 \times 365 = 1661 \text{ч.}$$

$$P_{ам} = (0.08 \times 2200000) / 1661 + (0.1 \times 55000) / 1661 = 106 + 3,3 = 109,3 \text{ев/ч.}$$

Сумма амортизации всего рейса - 109,3 ев/ч $\times$ 4,55ч/р = 497,32 ев/р.

Отчисления фонду ремонта самолетов. В данной статье отражаются расходы на капитальный ремонт самолетов. В себестоимости летного часа расходы на капитальный ремонт могут отражаться различными способами.

Расчет отчислений в фонд капитального ремонта воздушных судов приводится ниже. Отчисления фонду ремонта самолетов в части планера определяются формулой [2, с. 180]:

$$Р_{крп} = \text{Ц}_{крп} \times \kappa_{нн} / 0,95 \times \text{Ч}_{мрп} \quad (2)$$

где $P_{крп}$ – отчисления в фонд капремонта самолетов в части планера, ев/ч,

$\text{Ц}_{крп}$ – цена капремонта планера, евро,

$\text{Ч}_{мрп}$ – межремонтный ресурс планера, ч,

$\kappa_{нн}$ – коэффициент, учитывающий непроизводственный налет часов, 1,05.

0,95 – коэффициент, учитывающий досрочное выполнение капремонта,

$$\text{Ц}_{крп} = 2'750'000 \times 12\% = 330'000 \text{евро.}$$

$$\text{Ч}_{мрп} = 7000 \text{час.}$$

$$P_{крп} = (330000 \times 1,05) / (0,95 \times 7000) = 346500 / 6650 = 52,1 \text{евро/час.}$$

$$52,1 \text{ев/ч} \times 4,55 \text{ч/р} = 237,055 \text{ев/р.}$$

Отчисления фонду ремонта самолетов в части двигателей определяются формулой [2, с. 180]:

$$P_{крд} = \text{Ц}_{крд} \times \kappa_{д} \times \kappa_{чрз} \times \kappa_{нн} / 0,9 \times \text{Ч}_{мрд} \quad (3)$$

где $P_{крд}$ – отчисления фонду ремонта самолетов в части двигателей, евро/ч,

$\text{Ц}_{крд}$ – цена капремонта двигателей, евро,

$\text{Ч}_{мрд}$ – межремонтный ресурс двигателя, Ч=3500,

$\kappa_{чрз}$ – коэффициент, учитывающий работу двигателей на земле, ($\kappa_{нн} > 1$) = 1,02 час,

$\kappa_{д}$ – количество двигателей на ВС = 2.

$$\text{Ц}_{крд} = 2'750'000 \times 10\% = 275'000 \text{евро.}$$

$$P_{крд} = (275000 \times 2 \times 1,02 \times 1,05) / (0,9 \times 3500) = 589050 / 3150 = 187 \text{евро/час.}$$

$$187 \text{ев/ч} \times 4,55 \text{ч/р} = 850,85 \text{ев/р.}$$

$$\text{Для всего самолета} - 52,1 \text{ев/ч} + 187 \text{ев/ч} = 239,1 \text{ев/ч.}$$

$$\text{Для всего рейса} - 239,1 \text{ев/ч} \times 4,55 \text{ч/р} = 1087,9 \text{ев/р.}$$

Результаты расчетов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты расчета себестоимости рейса на собственном самолете

Показатель	Е/И	Сумма
1. Расходы на ГСМ	евро	13183,5
2. Амортизация самолетов	евро	497,32
3. Отчисления в фонд ремонта самолетов	евро	Планер - 237,055 Двигатели-850,85
4. Зарплата летного состава	евро	725
5. Аэропортовые расходы	евро	16060
5.1. Расходы аэропорта отправления	евро	8505
5.2. Расходы аэропорта прибытия	евро	7555
6. Расходы на тех. обслуживание аэропорта	евро	445.9
7. Аэронавигационные расходы	евро	2873
8. Другие производственные и общехозяйственные расходы	евро	3487,262
9. Платежи посредникам	евро	3452,389
10. Общие расходы	евро	41812,271
11. Постоянные расходы	евро	27018,882
12. Переменные расходы	евро	14793,389
13. Цена билета	евро	305,94
14. Доходы	евро	50174,16
15. Прибыль	евро	8361,889
16. Доходность		1.2
17. Рентабельность		0.2

При расчете экономической эффективности рейса на взятом в лизинг самолете расходы по 2-й и 3-й статьям осуществляет собственник самолета. Он осуществляет их из суммы полученной за лизинг. За лизинг одного летного часа (ЛЧ) старых самолетов А-320 авиакомпании обычно платят 2200 евро, а за новые – примерно в два раза доро-

же. В наших расчетах мы взяли минимальную цену – 2200 евро. Рассчитываемый рейс длится ЧР= 4,55 часа, следовательно за лизинг одного рейса плата составляет:

$$ЛР = ЛЧ \times ЧР$$

(4)

$$ЛР = 2200 \times 4,55 = 10010 \text{ евро/р.}$$

Таблица 2

Результаты расчета себестоимости рейса на арендованном самолете

Показатель	Е/И	Сумма
1. Расходы на ГСМ	евро	13183,5
2. Лизинг самолета	евро	10010
3. Зарплата летного состава	евро	725
4. Аэропортовые расходы	евро	16060
4.1. Расходы аэропорта отправления	евро	8505
4.2. Расходы аэропорта прибытия	евро	7555
5. Расходы на тех. обслуживание аэропорта	евро	445.9
6. Аэронавигационные расходы	евро	2873
7. Другие производственные и общехозяйственные расходы	евро	4329.74
8. Платежи посредникам	евро	4302
9. Общие расходы	евро	51929
10. Постоянные расходы	евро	36286
11. Переменные расходы	евро	15643
12. Цена билета	евро	380

13. Доходы	евро	62320
14. Прибыль	евро	10391
15. Доходность		1.2
16. Рентабельность		0.2

В таблице 3 приведено сравнение результатов выполнения рейсов на собственном и арендованном самолетах. Оно помогает найти ответ на вопрос: на каком самолете выгоднее выполнять рейсы – собственном или арендованном?

Таблица 3

Расходы обоих вариантов, евро

Статья	Собственный	Лизинг
Расходы на ГСМ	13183,5	13183,5
Амортизация самолетов	497,32	-
Отчисления в фонд ремонта самолетов	Планер-237,055 Двигатели - 850,85	
Лизинг самолета	-	10010
Зарплата летного состава	725	725
Расходы на тех. обслуживание аэропорта	445,9	445,9
Аэропортовые расходы	16060	16060
Аэронавигационные расходы	2873	2873
Другие производственные и общехозяйственные расходы	3487,262	4329,74
Платежи посредникам	3452,389	4302
Общие расходы	41812,271	51929
Цена билета	305,94	380
Доходы	50174,16	62320
Прибыль	8361,889	10391
Доходность	1.2	1.2
Рентабельность	0,2	0.2

Расходы на амортизацию в час – 109,3 евро/час.

Расходы на амортизацию рейса – $109,3\text{ев}/\text{ч} \times 4,55 \text{ ч}/\text{р} = 497,32 \text{ евро/рейс}$.

Расходы на капремонт самолета в час – $52,1\text{ев}/\text{ч} + 187\text{ев}/\text{ч} = 239,1 \text{ евро/час}$.

Расходы на капремонт самолета за рейс – $239,1\text{ев}/\text{ч} \times 4,55\text{ч}/\text{р} = 1087,9 \text{ евро/рейс}$.

Расходы на амортизацию и капремонт в час – $109,3\text{ев}/\text{ч} + 239,1\text{ев}/\text{ч} = 348,4 \text{ евро/час}$.

Расходы на амортизацию и капремонт за рейс – $348,4\text{ев}/\text{ч} \times 4,55\text{ч}/\text{р} = 1585,22 \text{ евро/рейс}$.

Расходы в час на собственном самолете – $109,3\text{ев}/\text{ч} + 239,1\text{ев}/\text{ч} = 348,4 \text{ евро/час}$.

Расходы на рейс на собственном самолете – $497,32\text{ев}/\text{р} + 1087,9\text{ев}/\text{р} = 1585,22 \text{ евро/рейс}$.

Расходы в час на арендованном самолете – 2200 евро/час.

Расходы на рейс на арендованном самолете – $2200 \text{ евро}/\text{ч} \times 4,55\text{ч}/\text{р} = 10010 \text{ евро/рейс}$.

Разница расходов в час двух вариантов – 2200 евро/ч – $348,4\text{ев}/\text{ч} = 1851,6 \text{ евро/час}$.

Разница расходов на рейс двух вариантов – $10010\text{ев}/\text{р} - 1585,22\text{ев}/\text{р} = 8424,78 \text{ евро/рейс}$.

Дополнительные расходы в час на арендованном само-

лете – $8424,78\text{ев}/\text{р} : 4,55\text{ч}/\text{р} = 1851,6 \text{ евро/ч}$.

Дополнительные расходы на рейс на арендованном самолете – $1851,6\text{ев}/\text{ч} \times 4,55\text{ч}/\text{р} = 8424,78 \text{ евро/рейс}$.

Лишние расходы в час на арендованном самолете – $2200\text{ев}/\text{ч} - 348,4\text{ев}/\text{ч} = 1851,6 \text{ евро/час}$.

Лишние расходы на рейс на арендованном самолете – $10010\text{ев}/\text{р} - 1585,22\text{ев}/\text{р} = 8424,78 \text{ евро/рейс}$.

Результаты. Получается, что при выполнении рейса на лизингованном самолете расходы больше, чем при выполнении на собственном самолете. При лизингованном – убыток равен разнице между платой за лизинг и расходами на амортизацию и капремонт, так как их делает также и собственник самолета: $2200\text{ев}/\text{ч} - 348,4\text{ев}/\text{ч} = 1851,6 \text{ евро/час}$. Годовой убыток получается: $2090\text{ч}/\text{г} \times 1851,6\text{ев}/\text{ч} = 3'869'844 \text{ евро/г}$.

Из расчетов себестоимости рейса получили расходы, доходы и прибыль в час на собственном и лизингованном самолетах.

На собственном самолете доходы равны – 50174,16ев/р: $4,55\text{ч}/\text{р} = 11027,28 \text{ евро/час}$,

расходы – $41812,271\text{ев}/\text{р} : 4,55\text{ч}/\text{р}$

$= 9189,51 \text{ евро/ч}$,

$\text{р} = 1837,77 \text{ евро/ч}$.

прибыль – $8361,889\text{ев}/\text{р} : 4,55\text{ч}/\text{р}$

На взятом в лизинг самолете доходы равны – 62320ев/
р:4.55ч/р=13697 евро/час,

расходы – 51929ев/р:4,55ч/

р=11413 евро/час,

прибыль – 10391ев/р:4.55ч/

р=2284 евро/час.

При больших расходах соответственно и цена билета больше, а значит и спрос меньше, меньше и эффективность деятельности.

Однако, поскольку цена билета зависит от расходов, т.е. себестоимости, значит доходы тоже зависят от расходов. Следовательно, при собственном самолете низкая цена билета обеспечит меньше доходов, а при арендованном самолете высокая цена билета – больше доходов. Прибыль будет расти пропорционально росту расходов, потому что в цене билета предусматривается коэффициент ожидаемой прибыли в размере приблизительно 20 процентов (в зависимости от планов авиакомпании) от величины расходов. С этой точки зрения преимуществом собственного варианта будет возможность привлечения большего количества пассажиров с помощью более низкой цены за билет. Однако арендуемая авиакомпания может сравнять цены билетов за счет понижения коэффициента ожидаемой прибыли. В результате, прибыль останется той же при обоих вариантах. Поэтому разницу между собственным и арендованным вариантами поищем также расчетом по другому методу.

Срок службы самолета 20 лет, цена (условная) – 55 млн. евро. Отношение цены к сроку службы дает цену на каждый год, которая равна $55'000'000\text{евро}:20\text{лет}=2'750'000\text{ евро/г}$, т.е. 5 % в год. Для получения ежедневной цены делим годовую цену на 365 дней: $2'750'000\text{евро}:365\text{дней}=7534\text{ евро/день}$. В один календарный час с цены самолета расходуется $7534\text{евро}:24\text{час}=314\text{ евро/час}$. Таким образом, для полного возврата цены самолета необходимо произвести расходов как минимум на 314 евро в календарный час и получить доход. Так как по летным часам данного рейса годовой налет часов самолета составляет 2090 часов, то на каждый летный час приходится $275000\text{евро/г}:2090\text{ч/г}=1315\text{ евро/ч}$. При эксплуатации арендованного самолета дополнительный расход в час составляет $2200\text{евро/ч}-1315\text{евро/ч}=885\text{ евро/час}$. Годовой убыток получается $2090\text{ч/г}\times 885\text{евро/ч}=1'849'650\text{ евро/год}$.

Причиной разницы между результатами расчетов по двум методам является разница между величинами норм расходов на амортизацию.

По статистическим данным авиакомпании «Армавиа», фактический налет часов за последний год по типу самолета А-320 составил 946 часов, месячный налет часов = $946\text{час/год}:12\text{месяц/год}=78,8\text{ час/месяц}$, а суточный = $946:365=2,5\text{ час}$. Но налет часов лизингованного самолета должен быть как минимум 100 часов в месяц, что, как правило, предусматривается по договорам лизинга. То есть авиакомпании должны платить минимально за 100 часов налета, если фактический налет часов меньше данной величины, а если превышает ее – за фактическое количество часов. «Армавиа» налетела в месяц меньше на $100-78,8=21,2\text{ часов}$. Из этого следует, что если самолет авиакомпании «Армавиа» был взят в лизинг, то за последний год месяч-

ный убыток от недоэксплуатации арендованного самолета составил $21,2\text{ч/месяц}\times 2200\text{евро/час}=46640\text{ евро/месяц}$, т.е. она платила арендную плату за 21,2 часа в месяц без эксплуатации за это время, следовательно без покрытия расходов доходами. Годовой убыток от невыполнения плана по налету часов получается $46640\text{евро/месяц}\times 12\text{месяц/год}=559'680\text{евро/год}$. Годовой убыток от лизинга - $946\text{час/год}\times 885\text{евро/час}=837'210\text{ евро/год}$. Общий годовой убыток - $559'680+837'210=1'396'890\text{ евро/год}$.

Выводы. Таким образом, можно сделать выводы, что эксплуатация в странах СНГ взятых в лизинг самолетов обходится значительно дороже, чем собственных. Перерасход одного летного часа арендованного самолета по разным расчетам составляет 7,7-16,2 процентов от расходов всего рейса в час, что составляет значительную сумму в годовом промежутке времени.

Научно-практическая новизна исследования состоит в проведении сравнительного анализа использования авиационной техники в условиях отрасли авиатransпортов Армении. Так как страны СНГ находятся в единой экономической территории, то существующие в Армении проблемы и тенденции развития авиакомпаний существуют и в других странах-членах СНГ. Следовательно, выводы можно обобщить.

В результате расчетов автором получены: 1) теоретический метод изучения преимуществ и недостатков использования противоположных рычагов хозяйствования и управления экономикой предприятия, 2) обоснованное научным методом практическое знание о наличии разницы между финансовыми результатами эксплуатации самолетов с разными формами собственности, 3) удельный размер разницы в величинах себестоимости собственного и арендованного самолетов, 4) один из факторов, повлиявших на экономическую неэффективность деятельности авиакомпании «Армавиа» и ставшим причиной ее банкротства, 5) рекомендации по решению проблемы применения лизинга – для воздушных перевозок целесообразнее использование собственных воздушных судов, 6) один из путей решения проблемы оценки эффективности лизинга в гражданской авиации, 7) один из путей решения проблемы применения лизинга в гражданской авиации.

Список литературы:

1. Губенко А. В., Смуров М. Ю., Черкашин Д. С. Экономика воздушного транспорта. СПб.: Питер, 2009. 288 с.
2. Костромина Е. В. Авиатранспортный маркетинг /Е. В. Костромина; НОУ «Высш. Коммер. Шк. «Авиабизнес». М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2003. 384 с.
3. Павлов И.Г. Пути использования международного лизинга российскими предприятиями при закупках гражданской авиатехники. Дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук /08.00.05, 08.00.14/. М., 2000, 254 с.
4. Русол В.В. Исследование оптимального использования и эффективности лизинга самолетов ГА при управлении производством в авиакомпаниях. Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. тех. наук /05.22.14/. СПб., 2000.
5. Степанова Ю. В. Роль лизинга как формы инвестиционных процессов в авиационной отрасли. Магистерская диссертация. М., 2009, 78 с.

6. Удалова Т.Н. Экономическая эффективность лизинга на воздушном транспорте. Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук /08.00.05/. М., 1999.

7. Федяшова Е.А. Лизинг на воздушном транспорте в условиях возрастающих международных требований к эксплуатации воздушных судов гражданской авиации. Дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук /08.00.05/. М., 2007, 135 с.

8. Хачатрян Г.А. Лизинг самолетов как хозяйственная деятельность // Вестник Национального университета архитектуры и строительства Армении. Ереван, 2014, 4 (42).

Стр. 121-130. (на армянском)

9. Човушян Э.О. Лизинг в России. М., 2006.

10. Чубаров Н.Н. Лизинг авиационной техники как инструмент повышения конкурентоспособности воздушного транспорта Российской Федерации. Дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук /08.00.05/. Ростов-на-Дону, 2006, 191 с.

11. A320 Family. The Market Leader.- Airbus Leading aircraft manufacturer, June 2015. <http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a320family/>. 14.07.15.

HUMAN CAPITAL AS AN ASSET CLASS IN FINANCIAL PLANNING

Valentyn Khokhlov,

CFA

PhD, International marketing manager

Global Spirits, Kiev, Ukraine

ABSTRACT

Recent advancements in financial planning require taking human capital into consideration when choosing an optimal portfolio for individual investors. For most individuals it's likely to be their single largest asset. This article refines the approach to defining human capital and relates in to the unemployment-adjusted future labor income. Yet, human capital cannot be considered in isolation from other asset classes, our research reveals a significant correlation between increases in wages and lagged stock market returns. For people who have fixed amount of labor (e.g. full-time employees) the return on human capital is irrelevant for asset allocation, but the correlation of labor income and stock market affects choosing the optimal portfolio for individuals. However, it's the standard deviation of labor income that plays the key role in the allocation of financial assets.

Keywords: human capital, labor income, asset allocation, financial planning.

Introduction

The development of individual financial planning and portfolio management techniques during last decades has resulted in much more sophisticated approaches to asset allocation than ad-hoc equity/bond splits. However, introduction of mathematical modeling requires more accurate accounting for all the significant variables for decision making in asset allocation. As Bodie, Merton and Samuelson state, "ignoring human capital constitutes an 'omitted variable' problem" and "accounting for human capital is crucial to explaining investment, labor, and consumption behavior of rational economic agents" [1, p. 446].

Following the seminal paper by Bodie, Merton and Samuelson [1], it has become essential to consider the life-cycle model that takes human capital and labor income into consideration when making portfolio choice decisions. Koo [2] studies the asset allocation problem for agents who receive labor income, are liquidity constrained and have uninsured labor risks. He uses CRRA utility function in a continuous-time setting. A structural model of optional life-cycle consumption behavior was subsequently developed by Gourinchas [3]. Chen [4] includes life insurance into the optimal portfolio selection process while still using CRRA utility function. Their research the authors assume that labor income is correlated with the stock market returns, while not especially stating the risk-return characteristics and the basis for determining correlation.

Subsequent developments refine and enhance the mathematical models accounting for human capital and labor income. Ehrlich [5] investigates the impact of education and

the opportunity cost of asset management on optimal portfolio choice. Ren [6] studies the predictive power of human capital and derived variable on the risky assets prices, and also they introduce a slightly different approach to defining human capital based on finite-state Markov chains. Finally, there are a distinct subset of research dedicated to the impact of skills and occupations on human capital and labor income, for example, Yamaguchi [7] and Silos [8] address this issue.

The objective of this paper is to investigate human capital characteristics as an asset class, particularly the properties of labor income and its correlation with the stock market. The paper is organized as follows. We start with the definition and estimation of human capital based on U.S. Bureau of Labor data. In the next section we examine the dependencies between labor income and the stock market returns. Finally, we analyze the risk and return characteristics of human capital as an asset class. The paper concludes with a brief summary of our findings.

The Definition of Human Capital

The financial economics value of human capital, following [1, p. 428] and [4, p. 105], is defined as the present value of future economic benefits that can be reasonably attributed to the person's skills and abilities. We consider the sum of (1) wages and salaries and (2) self-employed income as the proxy the monetary value of these benefits. This sum is called labor income, as opposed to non-labor income that includes dividends, interest, rental income, social security, public assistance, retirement benefits, etc.

Mathematically, the financial economics value of human capital (HC) is represented as

$$HC_t = \sum_{i=t}^T \frac{E[h_i]}{(1+r)^{i-t+1}} \quad (1)$$

where HC_t is the amount of HC at the beginning to year t , h_i is the amount of labor income in year i (random variable), r is the discount rate, T is the retirement age (last year before retirement).

Chen [4, p. 105] calculates HC using the real after-tax wages or salary, and the relevant discount rate in that case is the real risk-free rate adjusted for illiquidity. While it's certainly a plausible assumption when HC considered per se, it's not entirely aligned with treatment of other sources of capital in asset allocation. Most academics and practitioners use pre-tax nominal returns on equity and fixed income securities, especially for generic asset allocation purposes. We believe that it's easier to use the nominal before-tax cash flows and discount rates whenever possible, so we suggest using the nominal before-tax labor income in the numerator and the relevant nominal before-tax discount rate in the denominator.

Another difference in our approach is the treatment of uncertainty and illiquidity of labor income. Chen uses the uncertain h_i and adds the relevant risk premium to the discount rate. However, it's hard to estimate this add-on to the risk premium. Hence we suggest converting the uncertain h_i to a certain one and using the relevant risk-free discount rate using

the probability of unemployment:

$$E[h_i] = E[h_i | A_e]P(A_e) + E[h_i | A_u]P(A_u) \quad (2)$$

where A_e, A_u mean the state of being employed and unemployed in year i respectively, $E[h_i | A_e]$ is the expected value of labor income for an employed person (i.e. wage, salary, or self-employed income), $E[h_i | A_u]$ is the expected value of labor income for an unemployed person (which is zero, because our definition of labor income does not include unemployment benefits), $P(A_u)$ is the probability a person is unemployed in year i (which is the unemployment rate), and $P(A_e) = 1 - P(A_u)$.

In order to calculate $E[h_i | A_e]$ we first take the sum of lines "Wages and salaries" and "Self-employment income" from [9] for the consumption units (CU) at available ranges and divide it by the number of earners in CU (see Table 1), getting the average employed person's labor income (LI) at several reference ages (shown with diamonds on Figure 1). Then we use quadratic interpolation to generate labor income at other ages (shown with dashed line on Figure 1).

Table 1.

Average U.S. labor income per earner in 2013

Reference age, years	21.6	29.8	39.7	49.7	59.2	68.8
Average earners in CU	1.3	1.5	1.6	1.6	1.3	0.5
Average LI per earner	\$19,277	\$37,805	\$47,104	\$46,166	\$48,190	\$34,858

Source: Consumer Expenditure Survey (2013)

However, since our main data source for wages is the SSA series [10], the average wage in 2014 should be \$44,569. Hence

we calibrate labor income so that the average labor income from age 21 to age 65 constitute \$44,569.

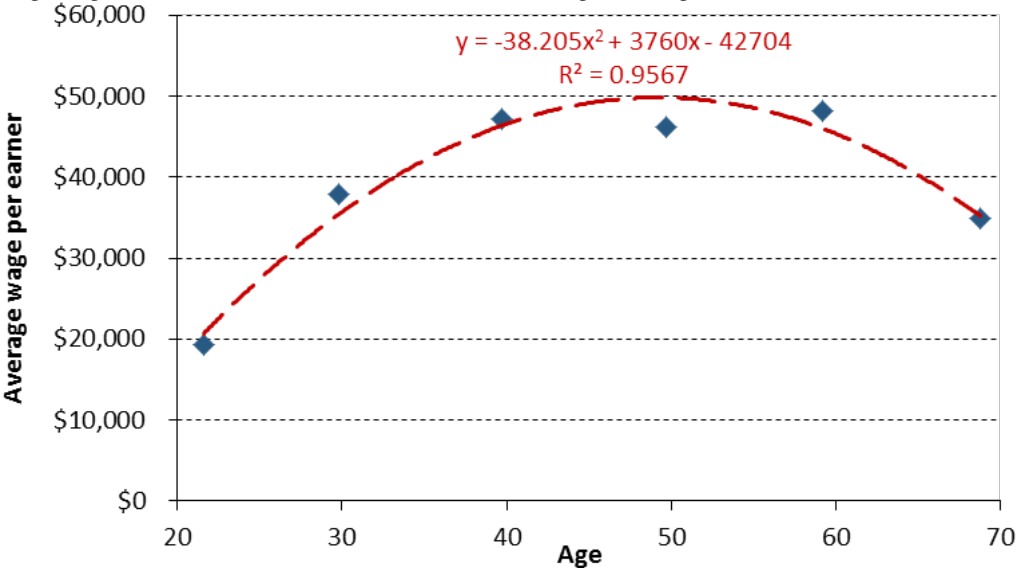


Figure 1. Average U.S. labor income during the working life-cycle

We take the average unemployment rate $P(A_u)$ from 1951-2014, $P(A_u) = 5.9\%$. As we have opted to use the Labor Force Statistics series "(Seas) Unemployment Rate" nominal cash flows, $E[h_i]$ needs to be adjusted for inflation.

The average inflation rate, based on CPI series in 1872-2014, is 2.25%. Thus, the expected labor income of an average person aged i is calculated using the equation (2) adjusted accordingly:

$$E[h_i] = W_i k (1 - P(A_u)) (1 + I)^{i-20} \quad (3)$$

where W_i is the approximated wage for an employed person aged i as per Figure 1 ($W_i = -39.205i^2 + 3760i - 42704$), $k = 1.0639$ is the calibration constant to convert to 2014

wages, $P(A_u) = 5.9\%$ is the average unemployment rate, $I = 2.25\%$ is the average inflation rate. We assume here that the person starts working at 21 year.

HC can be calculated using equation (1) with the nominal risk-free discount rate set as the average rate of return on 10-year U.S. Treasury Bonds $r = 4.5\%$. Based on our assumption, HC at the age of 21 is \$1,135,818, and it declines almost linearly during the working life-cycle until the age of 65 (see Figure 2).

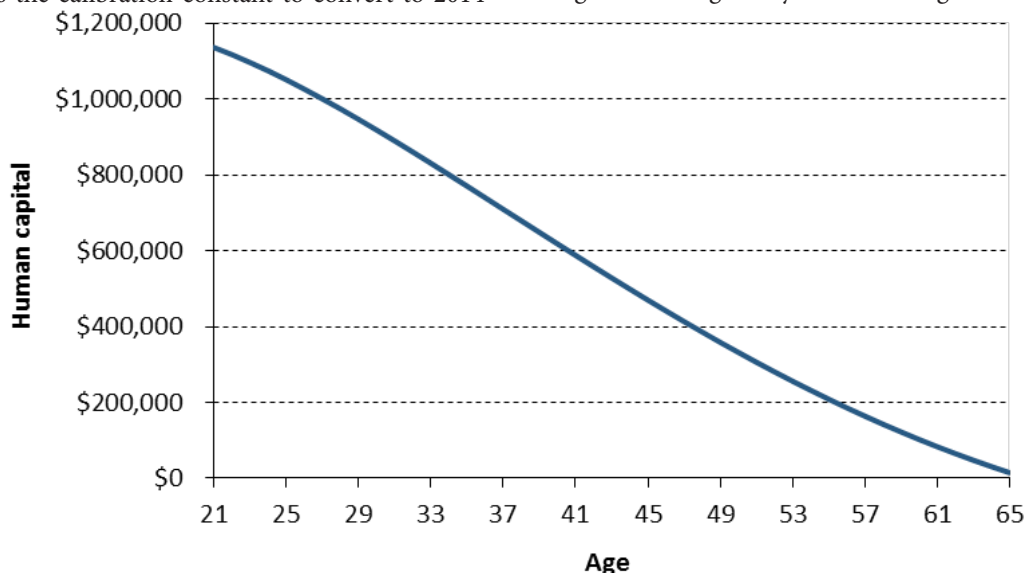


Figure 2. Human capital over the working life-cycle

The Correlation between Labor Income and the Stock Market Return

Labor income (LI) by our definition is the sum of wages, salaries and self-employed income. Davis [11, p. 41] assumes that LI is uncorrelated with the stock market return, and that has a major implication on asset allocation. However, for us this assumption seems counter-intuitive, since salaries and, especially, performance bonuses for many employees depend on the overall state of the economy. Moreover, poor stock market performance is frequently accompanied by layoffs, which increases unemployment. Combined effect of having

lower $E[h_i | A_e]$ and $P(A_e)$ in (2) negatively affects

the effective expected labor income $E[h_i]$. Other academics acknowledge the existence of this interrelation, for example Chen [4, p. 107] introduces the correlation variable but does not provide a specific value.

In order to determine the correlation we use the SSA

series [10], which covers the wages and salaries, because self-employed income time series are unavailable. However, the former constitutes 93-94% of LI. So we regress either average

actual wages (a proxy for $E[h_i | A_e]$) or average effective

wages (a proxy for $E[h_i]$) against (1) the same-period stock market return, (2) the one-year lagged stock market return, (3) the one-year and the two-year lagged stock market returns. The S&P 500 price-only index return is used as a proxy for the stock market return (we have also investigated using the S&P 500 total return index as a proxy and found no material difference in the outcomes).

As we can see from Panel A on Figure 3, the same-period S&P 500 returns reveal no correlation with the actual average wage increases, which supports Davis conclusion [11, p. 41]. However, on Panel B we plot the wages increases against previous years S&P 500 returns, and there is a strong positive relationship.

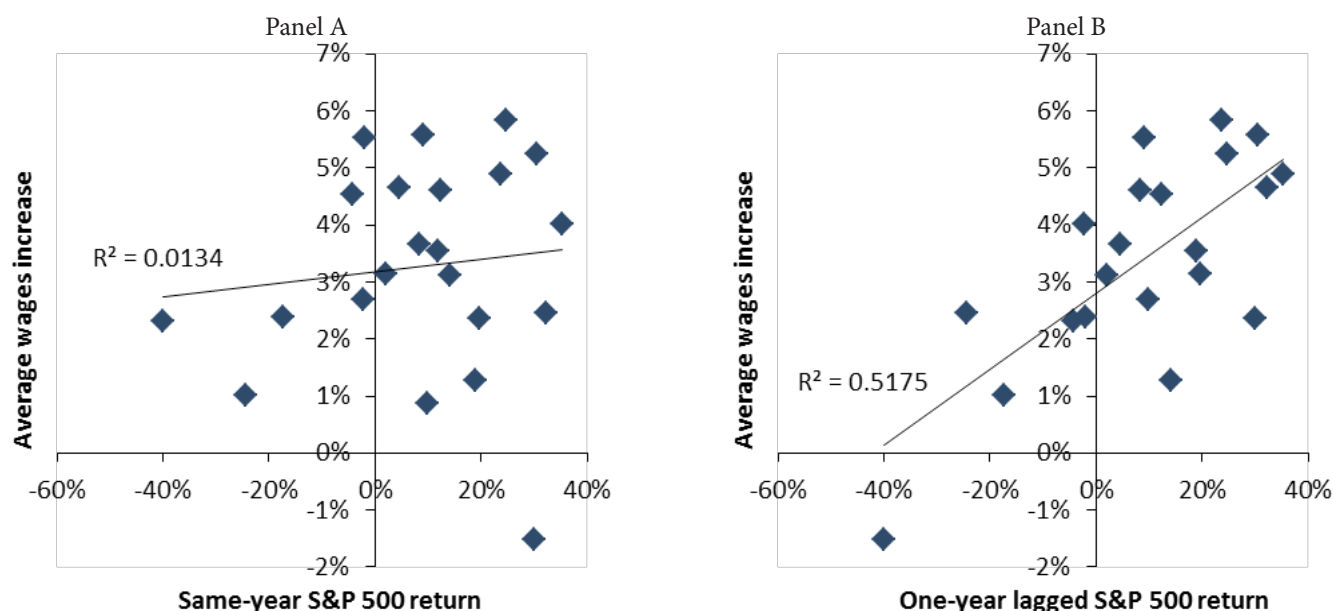


Figure 3. The relationship between actual averages wages increase and S&P 500 returns (1993-2014)

The regression analysis for the three models is provided in Table 2. The same-period S&P 500 returns have little explanatory power over the wages increases, and we can conclude their impact is immaterial. However, both one-year and two-year lagged S&P 500 returns are significant even at 1% level, so the wages depend on the past stock market performance, and the explanatory power of the model increases as we add the second previous year into consideration.

Table 2.

Labor income regression on S&P 500 (1993-2014)

Panel A							
Model	$E[h_t A_e] = a_1 r_t + b$		$E[h_t A_e] = a_1 r_{t-1} + b$		$E[h_t A_e] = a_1 r_{t-1} + a_2 r_{t-2} + b$		
Variable	a1	b	a1	b	a1	a2	b
Estimate	0.0112	0.0318	0.0666	0.0281	0.0639	0.0324	0.0260
(t-statistics)	(0.5208)	(7.1797)	(4.5139)	(9.0973)	(4.7636)	(2.3957)	(8.6066)
R ²	0.0134		0.5175		0.6436		
Correlation	0.1157	n/a	0.7193	n/a	0.7193	0.4090	n/a
Panel B							
Model	$E[h_t A_e] = a_1 r_t + b$		$E[h_t A_e] = a_1 r_{t-1} + b$		$E[h_t A_e] = a_1 r_{t-1} + a_2 r_{t-2} + b$		
Variable	a1	b	a1	b	a1	a2	b
Estimate	0.0203	0.0318	0.1041	0.0253	0.0999	0.0470	0.0218
(t-statistics)	(0.6645)	(5.0486)	(5.1209)	(5.9631)	(5.4426)	(2.5432)	(5.2633)
R ²	0.0216		0.5799		0.6956		
Correlation	0.1470	n/a	0.7615	n/a	0.7615	0.4063	n/a

Source: author's calculations

As we switch from the actual to the effective average wage increases, i.e. take into account the level of unemployment, the situation does not change materially — the same-year S&P 500 returns on the scatter plot (Panel A on Figure 4) are uncorrelated, but one-year lagged S&P 500 returns exhibit

significant correlation with wages increase (Panel B on Figure 4). However, as the regression analysis shows (see Panel B in Table 2), the explanatory power of the model increases as we switch to the effective (unemployment-adjusted) labor income.

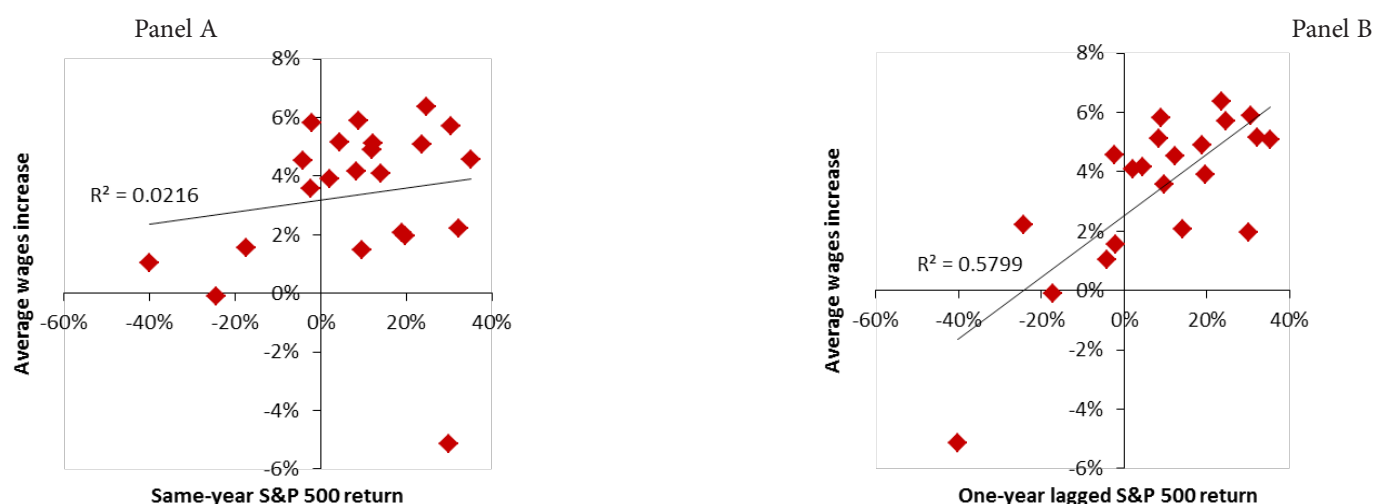


Figure 4. The relationship between effective averages wages increase and S&P 500 returns (1993-2014)

When analyzing the regression models with high explanatory power, we can clearly see the intercept is significantly different from zero and all estimates lie in the range from 2.2% to 2.8%, which is rather close to the long-term inflation rate of 2.25% we

used in (3). If we added the same-period inflation rate into the regression (see Table 3), the intercept becomes insignificant for the effective average wage model, but not for the actual average wage model.

Table 3.

Labor income regression on S&P 500 and inflation (1993-2014)

Model	$E[h_t A_e] = a_1 r_{t-1} + a_2 I_t + b$			$E[h_t] = a_1 r_{t-1} + a_2 I_t + b$		
Variable	a1	a2	b	a1	a2	b
Estimate	0.0631	0.5016	0.0164	0.0992	0.6903	0.0093
(t-statistics)	4.4924	1.8382	2.3470	5.1301	1.8378	0.9630
R2	0.5937			0.6462		
Correlation	0.7193	0.3718	n/a	0.7615	0.3592	n/a

Source: author's calculations

Human Capital in the Asset Allocation

The asset allocation decision is about choosing the optional weights of different asset classes in a portfolio. We consider three classes: equities (risky assets), government bonds (risk-free assets), and HC. In the absence of the latter, the problem is a traditional problem of portfolio selection for individual investors, and it's mostly solved with mean-variance

optimization (MVO) by adjusting the risk tolerance based on individual circumstances, including age. An example of such an asset allocation is shown on Figure 5, it starts with 75% allocated to equities at 25 years and ends with 20% allocated to equities at 65 years, with the balance allocated to bonds. It can be considered a "typical" allocation for a person.

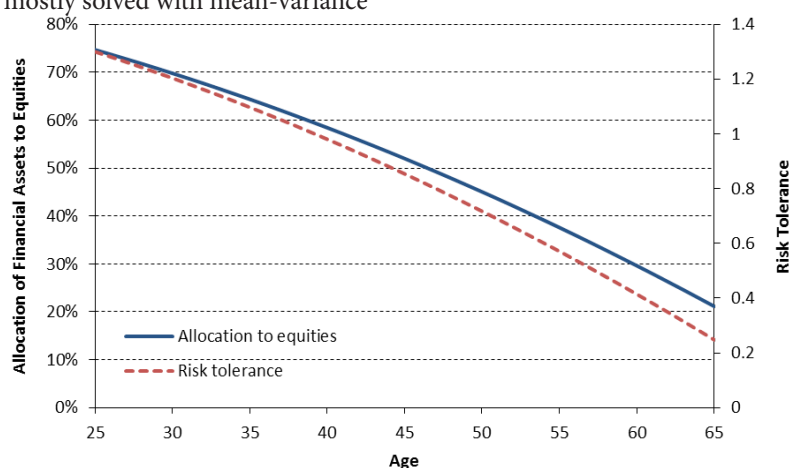


Figure 5. Asset allocation ignoring human capital

In our definition of HC we assume the person is either working full-time or is unemployed. That means the allocation

to HC is fixed and the labor income to be independent of this allocation. The alternative would be to assume a non-fixed

allocation, which implies floating working hours and part-time employment not only during the current year but also in future. However, since it's not the case for most persons and the complexity of non-fixed allocation is great, we do not address this case here.

To model a fixed allocation to HC we set the minimal and maximal weights for this asset class to the current weight, which equals to the ratio of HC calculated as per (1) to the total assets. The return of HC mathematically is calculated as

$$r_t^{HC} = \frac{h_t}{HC_t} \quad (4)$$

where h_t is the amount of labor income in year t (random variable), HC_t is the amount of HC at the beginning of year t .

For solving the MVO problem, we use the expected return on HC, $\mu_t^{HC} = E[r_t^{HC}] = E[h_t] / HC_t$. Unlike other asset classes, μ_t^{HC} is not constant and depends on t . However,

our research shows that the MVO solution actually doesn't depend on this input. It can be explained solely by the fact the weight of HC is fixed, so having a different expected return doesn't change the allocation to his asset class. We can put any

constant μ_t^{HC} into the model and get the same results.

While the expected return on HC is irrelevant for asset allocation, the risk plays a significant role. First of all, we have already addressed the correlation between labor income and the stock market return, which is approximately 0.76. The correlation with government bonds is not significant. The only remaining parameter needed for MVO is the standard deviation of HC, which is defined as the standard deviation of labor income (SDLI). We don't have any reliable research on this matter, however, so we investigate the optimal allocation of financial assets (because the allocation to HC is fixed) based on different values of SDLI. Using the same varying risk tolerance as on Figure 5, we solved a series of MVO problems for different values of SDLI (see Figure 6).

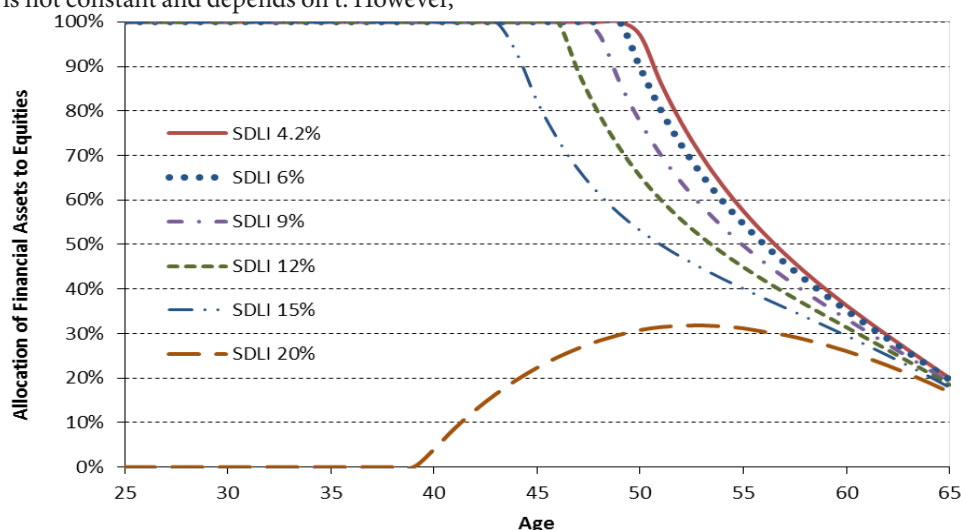


Figure 5. Asset allocation considering human capital

For the most part of feasible range (4.2% to about 20%) the optimal allocation of financial assets is 100% equities until 42-52 years, and then it quickly declines to 20% at 65 years. It can be explained by the fact that HC behaves like a bond-like assets with low SDLI, so high allocation to HC crowds out any further allocation to bonds, but as HC declines bonds appear in the optimal portfolio. However, as SDLI approached the risk of equities HC becomes more equity-like and crowds out allocation to equities, so the optimal portfolio at ages 25-40 becomes 100% bonds, and only then some equity allocation starts to appear and as the amount of HC declines. In that case the allocation of equities tops out at 50-55 years at the level of 30%, and then declines to 20% at the retirement age.

Conclusions

Human capital plays an important role in the asset allocation decisions of individual investors. For a typical person it represents a very significant part of her portfolio, especially in the early years. Ignoring this dominant asset class can easily mislead allocation between risky and risk-free financial assets.

Our research reveals a significant correlation (approximately 0.76) between labor income and one-year lagged stock market

returns. So HC cannot be considered as uncorrelated with equities. Asset allocation decisions should take it into account. However, even more critical input is the standard deviation of labor income. It plays a crucial role in asset allocation, because for its low levels human capital may be considered a bond-like asset even when it's highly correlated with equities, but high levels of this standard deviation make human capital an equity-like asset. On the other hand, the expected return on human capital is irrelevant for asset allocation decisions when the weight of human capital is fixed.

References:

1. Bodie, Zvi, Robert C. Merton and William F. Samuelson. 1992. "Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model." *Journal of Economic Dynamics and Control*. 16 (3): 427-449.
2. Koo, Hyeng Keun. 1998. "Consumption and Portfolio Selection with Labor Income: A Continuous Time Approach." *Mathematical Finance*. 8 (1): 49-65.
3. Gourinchas, Pierre-Olivier and Jonathan A. Parker. 2002. "Consumption over the life cycle." *Econometrica*. 70 (1): 47-89.

4. Chen, Peng, Roger G. Ibbotson, Moshe A. Milevsky and Kevin X. Zhu. 2006. "Human Capital, Asset Allocation, and Life Insurance." *Financial Analysts Journal*. 62 (1): 97-109.
5. Ehrlich, Isaac, William A. Hamlen Jr. and Yong Yin. 2008. "Asset Management, Human Capital, and the Market for Risky Assets." *Journal of Human Capital*. 2 (3): 217-261.
6. Ren, Yu, Yufei Yuan, Yang Zhang. 2014. "Human capital, household capital and asset returns." *Journal of Banking & Finance*. 42: 11-22.
7. Yamaguchi, Shintaro. 2012. "Tasks and Heterogeneous Human Capital." *Journal of Labor Economics*. 30 (1): 1-53.
8. Silos, Pedro and Eric Smith. 2015. "Human capital portfolios." *Review of Economic Dynamics*. 18 (3): 635-652.
9. Consumer Expenditure Survey, U.S. Bureau of Labor Statistics, September, 2014. URL: <http://www.bls.gov/cex/2013/combined/age.xlsx> (Accessed on 19 Jan 2016).
10. National Average Wage Index, U.S. Social Security Administration, 2015. URL: <https://www.socialsecurity.gov/OACT/COLA/AWI.html#Series> (Accessed on 19 Jan 2016).
11. Davis, Steven J. and Paul Willen. 2000. "Occupation-Level Income Shocks and Asset Returns: Their Covariance and Implications for Portfolio Choice." NBER Working Paper No. 7905. URL: <http://www.nber.org/papers/w7905> (Accessed on 19 Jan 2016).

ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чараева Марина Викторовна

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Финансовый менеджмент»

Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Дирацунян Михаил Хевонтович

Магистрант магистерской программы
«Корпоративные финансы» (направление «Финансы и кредит»)

Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

VALUE OF INVESTMENT ACTIVITY AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ENTERPRISES

Charaeva Marina Viktorovna Doctor of Economics, professor Financial Management chairs Rostov state economic university (RINH)

Diratsuyan Mikhail Hevontovich Undergraduate of the master program "Corporate finance" (Finance and Credit direction) Rostov state economic university (RINH)

АННОТАЦИЯ

Цель – исследовать особенности инвестиционной деятельности российских предприятий в современных экономических условиях, исходя из чего определить значение инвестирования для российской экономики. В процессе работы применялись научные методы: анализ и синтез, индукция и дедукция, детализация, группировка, сравнение. Результат – обозначены перспективы инвестирования на российских предприятиях. Особо следует обратить внимание на то, что усложняется процедура экономической оценки инвестиционных проектов в связи нестабильностью макроэкономической ситуации. Выводы: постоянный мониторинг инвестиционного состояния российской экономики позволит повысить эффективность принятия стратегических решений по определению приоритетных направлений инвестирования.

ABSTRACT

The purpose – to investigate features of investment activity of the Russian enterprises in modern economic conditions proceeding from what to define value of investment for the Russian economy. In the course of work scientific methods were applied: analysis and synthesis, induction and deduction, specification, group, comparison. Result – investment prospects at the Russian enterprises are designated. Especially it is necessary to pay attention that procedure of an economic assessment of investment projects in communication by instability of a macroeconomic situation becomes complicated. Conclusions: continuous monitoring of an investment condition of the Russian economy will allow to increase efficiency of adoption of strategic decisions on definition of the priority directions of investment.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, российские предприятия, экономическая оценка, инвестиционные проекты.

Keywords: investment activity, Russian enterprises, economic assessment, investment projects.

Российский рынок - один из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако он также и один из самых непредсказуемых. Инвесторы крайне чутко реагируют на экономическую ситуацию в регионе и не стремятся рисковать своим капиталом. Россия относится к странам повышенного риска по многим причинам. Эта

проблема актуальна прежде всего тем, что на инвестициях в России можно нажить огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов, хотя они всеми силами пытаются не упустить свою долю российского рынка и, в то же время, не потерять свои деньги. При этом иностранные инвесторы

ориентируются прежде всего на инвестиционный климат России, который определяется независимыми экспертами и служит для указания на эффективность вложений в той или иной стране. Противоречивость ситуации на российском рынке инвестиций и осторожность зарубежных инвесторов подтверждается публикацией данных по количеству инвестиций в России и позициям России в международных рейтингах.

Многие ведущие экономисты связывают будущее нашей страны с масштабным привлечением в российскую экономику иностранных инвестиций.

В современных условиях, характеризующихся развитием внешнеэкономических связей, привлечение иностранных инвестиций в экономику России приобретает особую актуальность. Иностранные инвестиции для России - один из важнейших факторов развития и стабилизации экономики. Каждое государство, заинтересованное в привлечении иностранных капиталовложений в национальную экономику, стремится создать наиболее благоприятные условия для осуществления инвестиционной деятельности, создавая определенный правовой режим, определяющий основу деятельности иностранных предпринимателей в условиях национальной экономики.

По уровню привлечения иностранных инвестиций Россия сегодня занимает весьма скромное место в мировом сообществе. Причина этого кроется не только в существующей политической и экономической нестабильности, но и в несовершенстве юридической регламентации ключевых вопросов, связанных с правовым режимом деятельности иностранного инвестора.

При выборе оптимального решения по привлечению иностранного капитала в Россию надо иметь в виду, что существуют разные формы сотрудничества с иностранными партнерами и привлечения иностранных ресурсов. Среди них исследователи выделяют следующие [2, 263]:

- международную кооперацию производства, сопровождающуюся передачей технологии, а иногда и созданием совместной собственности;
- получение зарубежных кредитов;
- получение иностранного оборудования на основе лизинга;
- получение кредитов на компенсационной основе; привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий с различной долей иностранного участия, в том числе посредством продажи иностранным инвестором акций;
- создание предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- сотрудничество с иностранными компаниями в развитии производства на базе договора (контракта) без создания юридического лица;
- привлечение иностранного капитала на основе концессий или договора о разделе продукции;
- создание свободных экономических зон, направленных на более активное привлечение иностранных капиталов на определенной территории.

Государственная инвестиционная политика сейчас направлена именно на то, чтобы обеспечить инвесторов всеми необходимыми условиями для работы на российском

рынке, и потому в перспективе мы можем рассчитывать на изменение ситуации в российской экономике в лучшую сторону [2, 285].

На формирование государственной политики России в инвестиционной сфере оказывает влияние ряд факторов [4, 38]:

Во-первых, это традиционно сложившаяся сильная роль государства в управлении экономикой. Именно от государства исходила инициатива радикальных экономических реформ.

Во-вторых, функционирование рыночной экономики, которая призвана обеспечить наибольшую отдачу от действий субъектов инвестиционной деятельности и от долгосрочных перспектив государственной политики.

В-третьих, это особенности переходного периода, такие как политическая, экономическая нестабильность, мировой финансовый кризис, отсутствие четкого и правильного развития реального сектора экономики.

В современных экономических условиях низкого уровня инвестиционных потоков и продолжающегося восстановления рынка инвестиций роль государства является определяющей.

Государство может влиять на инвестиционную активность при помощи амортизационной политики, научно-технической политики, политики в отношении иностранных инвестиций и др.

России в настоящее время нужны прямые частные инвестиции, причем не просто капитал, а так называемые умные инвестиции, то есть вложения, сопровождающиеся передачей технологий, созданием новых, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

Создание благоприятного инвестиционного климата должно осуществляться:

- путем усиления роли государства как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности. Это позволит участникам быть уверенным в том, что в кризисных ситуациях вложенный капитал не будет потерян;
- создание равных конкурентных условий всем инвесторам, независимо от форм собственности, что может способствовать эффективному размещению капитала и устойчивому развитию;
- устранение противоречий в законодательстве;
- упрощение процедур согласования документации, при разработке инвестиционных программ, для ускоренного внедрения инвестиционных проектов;
- создание информационно-аналитических центров, осуществляющих рейтинговую оценку потенциальных инвесторов;
- становление современной инфраструктуры рынка инвестиций, что будет способствовать сбережению средств инвестиционного процесса при межотраслевом переливе капитала.

Следует отметить, что в настоящее время в Российской Федерации активно реализуется государственная политика, направленная на поддержку инвестиций.

Для улучшения инвестиционного климата в августе 2010 г. в России был учрежден пост инвестиционного омбудсмена. Это сделано для того, чтобы иностранные инвесторы могли напрямую обращаться к омбудсмену со

своими нуждами, предложениями и идеями. В настоящее время продолжается последовательная работа по деbüro-кратизации экономики: упрощаются процедуры запуска инвестиционных проектов, убраны формальные проверки. Правительство постоянно ведет работу над законопроектами, направленными на создание налоговых стимулов для инвестиций в высокие технологии.

Для сектора информационных технологий, резидентов технико-внедренческих зон и компаний, создаваемых при высших учебных заведениях, введены пониженные ставки страховых взносов.

Для снижения региональной и муниципальной бюрократии прорабатывается вопрос о целесообразности составления специального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Качество работы с инвесторами будет одним из базовых критериев оценки эффективности деятельности региональных администраций, критерием состоятельности и кадровых перспектив самих руководителей, губернаторов.

Планируется, что регионы и муниципалитеты в ближайшем будущем будут публиковать информацию о перечне перспективных территорий, что позволит быстрее и с меньшими издержками выбирать площадку для реализации инвестиционных проектов.

Так же планируется упростить процедуру доступа предпринимателей к инфраструктуре естественных монополий.

Активное воздействие государства на процессы инвестирования являются необходимым условием обеспечения благоприятного инвестиционного климата и оживления инвестиционной деятельности, что позволяет обеспечить стабильное развитие социально-экономической системы в целом и интересах всего общества.

Все приведенные формы привлечения иностранных инвестиций носят долгосрочный стратегический характер. Они способны при правильной постановке дела помочь России в решении проблем структурных отраслевых и межотраслевых изменений экономики страны с меньшими инвестиционными затратами. Они могут содействовать ускорению сокращения технологического разрыва с ведущими развитыми странами. Усматривая в этих формах сотрудничества позитивные моменты решения стратегических задач по стабилизации и подъему российской экономики, необходимо подчеркнуть: все они как долгосрочные акции подвержены воздействию факторов политической неустойчивости в большей мере, чем одноментные торговые, биржевые и иные текущие операции.

Сейчас в России практически нет предприятий, располагающих достаточным объемом денежных средств, которые они бы могли инвестировать в собственное производство. Получить их можно посредством привлечения капиталовложений потенциальных инвесторов под конкретные инвестиционные проекты.

Особенностью российской экономики в настоящее время является огромное количество предприятий, нуждающихся в модернизации. По мнению экспертов на замену активной части основного капитала с учетом одного только физического (без учета морального) износа требуется около 350 млрд. долларов. При этом значительные сред-

ства нужно затратить на оценку состояния существующих мощностей.

Огромный дефицит инвестиций делает невозможной одновременную модернизацию всего основного капитала предприятий. Этим объясняется необходимость разделения всех мощностей, нуждающихся в модернизации, на первостепенные и второстепенные по срочности.

Все инвестиционные проекты, осуществляемые в России, можно разделить на 3 группы: вложение средств в новое предприятие; модернизация старого (уже существующего) предприятия; вложение средств в оборотный капитал (в текущие "нужды").

Факторы, оказывающие влияние на инвестиционный процесс. Всех инвесторов можно разделить на внутренних и внешних.

Внутри страны финансированием инвестиционных проектов занимаются, в основном, крупные инвестиционные фонды (в России их пока мало), инвестиционные компании и банки [3, 43].

Большинство российских проектов требует таких объемов капиталовложений, которые могут сделать лишь иностранные инвесторы. Привлечение инвестиций из-за рубежа тем более привлекательно, что они, как правило, оказываются менее дорогими, чем ресурсы внутренних российских вкладчиков.

Однако на пути иностранного капитала в Россию встает множество препятствий. Так, одним из "отпугивающих" факторов является проблема репатриации прибыли. Множество барьеров существует в области налогов (например, еще не полностью решена проблема двойного налогообложения), таможенных платежей и административного регулирования. Помимо этого не хватает льгот для иностранных инвесторов. Таким образом, доля иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений весьма незначительна.

Как внутренние, так и зарубежные инвесторы при принятии решения о капиталовложениях учитывают рейтинг региона, где расположен объект инвестирования. На сегодняшний день наиболее привлекательна для притока инвестиций Москва. Одним из основных ее достоинств является принятие мэрией Москвы некоторых дополнений к всероссийскому законодательству, делающих инвестиции менее рискованными и более выгодными [1].

Целями Закона являются привлечение инвестиций в экономику РФ, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Одним из определяющих критериев для инвестора при выборе инвестиционных проектов является компетентно составленный бизнес-план. Его структура будет зависеть от типа инвестиционного проекта.

В случае модернизации уже существующего производства могут возникнуть затруднения, связанные со старыми долгами и прочими расчетами инвестиционного объекта. Вследствие насыщения рынка проектов и недостатка инвестиций среди инвестиционных проектов появляется конкуренция [3, 471].

Таким образом, усложняется процесс и усиливается роль инвестиционного проектирования. Экономическая оценка любого инвестиционного проекта должна обязательно учитывать особенности функционирования рынка, в частности подвижность многих характеризующих проект параметров, неопределенность достижения конечного результата, субъективность интересов различных участников проекта и, как следствие, множественность критериев его оценки.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 "О концессионных соглашениях" №115-ФЗ (в ред. от 30.12.2015 г.) // СПС "Консультант Плюс".
2. Бочаров, В.В. Инвестиции: Учебник для вузов – 2-е издание СПб: Питер, 2009.
3. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование. - СПб: Питер, 2003.
4. Медведев А. Особенности оценки и отбора инвестиционных проектов. МЭМО, 2011 – № 2.

АДАПТИВНАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Чарочкина Екатерина Юрьевна

кандидат экономических наук,
доцент, Юго-Западный Государственный университет

Каширцева Анна Юрьевна

кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Юго-Западный Государственный университет

ADAPTIVE MODEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF MODERN CRISIS

Charochkina E.Y. candidate of economic sciences, associate professor, Southwest State university

Kashirtseva A.Y. candidate of economic sciences, senior lecturer, Southwest State university

АННОТАЦИЯ

Современная российская экономика формируется в условиях большой дифференциации экономик стран, регионов, отраслей по социально-экономическому развитию, роли импорта и экспорта, темпам роста. Это влечет большие экономические риски, использование санкций против своих конкурентов. В этом случае важна финансово-экономическая стабильность макроэкономики, кредитной и денежной системы, устойчивость политических отношений, а также ограниченность использования экономики в политических целях. Авторами выявлена сущность и специфика современной модели развития экономики России. Обосновывается необходимость создания в России нового механизма организации экономики – на основе повышения уровня взаимосвязи и взаимодействия социальной политики, бизнеса и международного сотрудничества.

ABSTRACT

The modern Russian economy is formed in the conditions of big differentiation of economies of the countries, regions, branches on social and economic development, a role of import and export, growth rates. It attracts big economic risks, use of sanctions against the competitors. In this case financial and economic stability of macroeconomic, credit and monetary system, stability of the political relations, and also limitation of use of economy in political goals is important. Authors have revealed essence and specifics of modern model of development of economy of Russia. Need of creation is proved in Russia of the new mechanism of the organization of economy – on the basis of increase of level of interrelation and interaction of social policy, business and the international cooperation.

Ключевые слова: цикличность, социальная политика, экономический рост, кризис, эффективность, экономическая политика.

Keywords: recurrence, social policy, economic growth, crisis, efficiency, economic policy.

Постановка проблемы. В последнее десятилетие возросла роль факторов экономического и политического порядка, что ведет к появлению новых видов кризисов в международных экономических связях. За периодами бурного развития следуют спады, депрессии, стагнации, и даже катастрофы. Среди ее причин можно указать на целый ряд факторов природно-экономического и социально-институционального порядка. Аномальные явления в природе (засухи, наводнения, извержения вулканов, цунами), военные действия, демографические катастрофы, экономические кризисы, бедность значительной части населения мира, а так же другие факторы делают мировую экономику крайне неустойчивой, порождают мно-

гочисленные нежелательные, а подчас и трагические социально-экономические и экологические последствия. В период кризиса можно наблюдать не только снижение покупательных способностей населения, компаний и государства, но и снижение рентабельности реального сектора экономики, ухудшение взаимосвязи его с механизмом рынка, усиление провалов рынка, его неспособность к саморегулированию. Кризисы экономики проявляются и в кризисе модели развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы кризисов, являются предметом исследования многих зарубежных и российских ученых, относящихся к различным экономическим школам. Учение классика

экономической мысли А. Смита строилось на невмешательстве государства в экономику, в результате чего происходит самонастройка и рыночная система находится в состоянии долгосрочного равновесия и возможность кризиса исключается [4, 140-145]. Ж.Б. Сей, Д. Рикардо и Дж.С. Милль не исключали появления кризисов и выступали с идеей кризисов частичного перепроизводства товаров [4, 184-191]. Ж.Ш. Сисмонди и Р. Робертус видели причину кризиса в анархии капиталистического производства. В учении К. Маркса, разработан цикл деловой активности - последовательные периоды ослабления, среднего оживления, стремительного подъема, кризиса. По мнению многих экономистов, эти положения ученого активизировали дальнейшие исследования проблемы цикличности и кризисов. Теория П. Самуэльсона заключается в том, что экономический цикл - это общеэкономическое колебание уровней совокупного производства, дохода и занятости, которые продолжаются от двух до десяти лет. Обычно эти колебания носят характер повсеместного экономического подъема или спада, охватывающих большинство секторов экономики. Они выделяют две основные фазы: спад (или рецессия) и подъем; пик и дно, отмечают поворотные точки циклов [4, 258-161].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на многочисленные исследования в области кризисов и цикличности экономического развития, в настоящее время остаются не в полной мере освещенными вопросы, связанные с современным кризисом, путей выхода из него и формирования новой модели развития.

Настоящий кризис не просто является глобальным финансовым кризисом, кризисом современного глобального хозяйства, он одновременно развивается как финансовый и экономический, экологический и демографический, социально-культурный, идеологический и духовный, этико-нравственный кризис. Такое развитие событий объясняется тем, что во времени он совпал с современным

цивилизационным кризисом, более масштабным и более глубоким. Качественные изменения происходят и внутри всех фаз экономического цикла, в их духовном и научном осмыслении. В период кризиса можно наблюдать не только снижение покупательных способностей населения, компаний и государства, но также рентабельности производства реального сектора экономики, ухудшение взаимосвязи его и механизма рынка, усиление провалов рынка, его неспособность к саморегулированию, но и самое главное - это кризис моделей развития.

Цель статьи. Выявить сущность и специфику современной модели развития экономики России. Сформулировать основные направления формирования в России новой адаптивной модели организации экономики.

Изложение основного материала. Связь современного кризиса с цивилизационными циклами и сменой технологических укладов подтверждается при исследовании истории мирового ВВП и вклада в него 8 наиболее крупных стран, таких как Китай, Индия, Япония, США, Франция, Германия, Италия, Англия. Данные страны представляют собой две основные локальные цивилизации - западную и азиатскую.

По оценке экспертов Министерства экономического развития РФ в 2015 году, наибольший вклад в прирост мировой экономики внесли Китай, Индия, ЕС и США, на долю которых пришлось 52,2% всего прироста. Вклад различных стран в прирост мировой экономики в 3,9% распределился следующим образом: развитые страны - 1,17 процентных пункта (из них ЕС - 0,31 и США - 0,30), развивающиеся страны - 2,25 процентных пункта (Китай - 1,03, Индия - 0,38), страны с переходной экономикой - 0,44 процентных пункта (Россия - 0,19) [5].

Ожидаемые по умеренно оптимистическому сценарию индикаторы развития федеральных округов варьируют вокруг среднероссийских индикаторов в интервале плюс-минус 3-5% (табл. 2).

Таблица 2

Рост основных индикаторов развития РФ в 2016 г., % к 2012 г.

Федеральный округ	Душе войВРП	Душевые инвестиции	Производительность труда	Средняя зарплата
Россия	103,1	101,0	103,8	123,1
Центральный	103,0	100,8	103,7	124,8
Северо-Западный	102,9	101,0	103,5	122,1
Южный	104,7	103,0	105,5	122,7
Приволжский	103,3	101,5	103,9	121,1
Уральский	103,6	99,1	104,2	127,4
Сибирский	105,4	101,4	106,1	123,4
Дальневосточный	103,7	100,4	104,2	118,1

Основной вывод состоит в том, что в рамках умеренно оптимистического сценария, аккумулирующего экспертные оценки возможного развития ситуации для России в целом, активная фаза экономического спада большинством регионов будет пройдена к концу 2016 года. Территориальная структура сдвинется в сторону регионов - лидеров опережающего восстановительного роста. Ма-

жорантами восстановительного роста будут как регионы - лидеры сводных межрегиональных сравнений, так и абсолютные аутсайдеры таких сопоставлений, что заметно снизит оценки межрегиональных различий.

В экономических исследованиях последнего времени в качестве причин снижения уровня эффективности российской экономики называется неэффективность

приватизации, приведшей к потере многих предприятий и отраслей, особенно в промышленности, к ухудшению внешнеэкономических условий[3, 25-27]. В качестве причин кризиса называют снижение доходов от продажи углеводородов и применение западными партнерами экономических санкций. Особое место отводится и сокращению инвестиций, которые в большей степени распределяются в торговлю и банковский сектор и меньше в реальный

сектор экономики[1, 127-128]. Немало исследователей связывают современное состояние российской экономики и с некачественным менеджментом, что является следствием недостаточного профессионализма и бюрократизма в среде управленцев[2]. Проведенный анализ современного состояния российской экономики позволил определить основные направления формирования адаптивной социально-экономической модели развития России (рис.1).



Рис.1. Основные направления формирования адаптивной социально-экономической модели развития России

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что для ускорения экономического развития, прежде всего, в части оптимизации нуждается макроэкономика, монетарная и социальная политика. Дело в том, что от этих отношений зависит уровень инфляции, валютный курс, внешние долги, инвестиции. Это требует проведения взвешенной монетарной политики, установления минимальной ключевой ставки, снижения монополизации экономики[5, 47-48]. Одной из важнейших проблем современной экономики России является и поддержание валютного курса рубля. Долгое время он активно поддерживался государством, сегодня он является плавающим, его курс определяется спросом и предложением, что является положительным фактором. Валютный курс заметно влияет на экспорт и импорт, торговый и платежный баланс и поддерживать его следует в режиме плавающего курса путем проведения оптимальной монетарной политики.

Много предстоит сделать и в части социальной политики. Демографический кризис в ряде развитых стран уже привёл к нарушению воспроизводства населения, его старению и сокращению его численности. В странах третьего мира живёт в 3 раза больше людей, чем в развитых. Сохраняются неблагоприятные социально-экономи-

ческие условия. Увеличиваются экологические проблемы (превышены предельно допустимые нагрузки на экосистему, загрязнение окружающей среды, опустынивание). В развитых странах научно-технический прогресс привёл к увеличению безработицы, что в свою очередь привело к снижению рождаемости. А в странах с переходным типом воспроизводства снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости. В развивающихся странах формируется специфическая возрастная структура, где большой удельный вес занимает молодежь до 17 лет (более 2/5 населения, тогда как в Европе этот показатель равен 1/3). В России официальная статистическая информация о безработице далеко не адекватна реальному положению дел. По данным Росстата, на конец сентября 2015 года уровень безработицы в России составлял 5,3 процента (около 4 миллионов человек), а зарегистрированных безработных насчитывалось 1,2 миллиона человек, из которых около миллиона человек получали пособие. Активная демографическая политика должна выходить за рамки социальной защиты, создавать все условия для производительного труда, получения достаточного заработка, развития своих способностей и удовлетворения потребностей.

Таблица 3

Динамика роста населения по регионам (в млн. человек)					
	1900 год	1950 год	1975 год	2012 год	2025 год
Весь мир	1656	2513	4033	6199	9065
СССР, Россия	130	180	254	312	368
Азия	950	706	1259	2205	3651
Лат. Америка	64	164	323	608	961

Сев. Америка	81	166	236	290	332
Африка	130	219	406	828	1479
Европа	295	392	474	520	580
Австралия и Океания		13	21	30	40

Таблица показывает, как неравномерно растет население, что свидетельствуют о явно неблагоприятном положении дел в современном мире.

Определяющее значение в решении проблемы бедности и отсталости имеет разработка в развивающихся странах эффективных национальных стратегий развития, опирающихся на внутренние экономические ресурсы на основе комплексного подхода. При таком подходе в качестве предпосылок для создания современной экономики и достижения устойчивого экономического роста рассматриваются не только индустриализация и постиндустриализация, либерализация хозяйственной жизни и преобразование аграрных отношений, но и реформа образования, улучшение системы здравоохранения, смягчение неравенства, проведение рациональной демографической политики, стимулирование решения проблем занятости.

Задачи науки и практики в российских условиях видятся в том, чтобы во-первых, наладить детальный мониторинг кадрового обеспечения экономики, в том числе регионов; во-вторых, способствовать во всех формах обучения более детальному формированию общекультурных и профессиональных компетенций, очень важно разработать прогнозы потребностей реального сектора экономики в человеческом капитале, как основы формирования систем образования; здравоохранения, социального прогресса; в-четвертых, осуществить оценку социально-экономических и экологических условий воспроизводства человеческого капитала, в том числе и по сельским территориям.

Модели образования в развитых странах характеризуются приземленностью конкретностью и приоритетом практических знаний, навыков и умений, в них нет того, что далеко от практики. Используется многоуровневое образование, что позволяет дифференцировать образование по сложности труда. Перед выбором модели образовательной системы сегодня стоит и российская подготовка специалистов. Бизнес зачастую заинтересован в получении на рынке труда уже готового во всех отношениях специалиста – знающего, умеющего, имеющего опыт работы, уже с первого дня приносящего прибыль. Поэтому задачи учащегося учебных учреждений видятся в том, чтобы максимально приблизиться к этим пожеланиям бизнеса. Надо иметь и то и другое, мы живем в 21 столетии, времени знаний, информационных технологий, инноваций, когда ценностями развития общества, экономики является не только прибыль, и то, что человек создает своим трудом, но и он сам, его человеческий капитал. Поэтому целью современного образования становятся не только высокий уровень профессионализма, знаний и умений выпускника, но и развитие человеческого капитала, как национального богатства этого условия и результата развития современного общества.

Повышение конкурентоспособности человеческого

капитала предполагает создание высокоэффективной системы материальной и моральной мотивации участников производственной деятельности, отсутствие ее тормозит развитие. Это относится ко всем участникам экономики и всем видам доходов – заработной плате, дивидендам, арендной плате, банковским процентам, доходам менеджеров и крестьянских фермерских хозяйств, в том числе в форме участия в распределении прибыли. Опыт развитых стран показывает, что значительных результатов в экономике можно достичь только тогда, когда человек чувствует, что он работает на себя. К сожалению, российская экономика не располагает эффективной системой мотивации работников, за исключением успешных фермерских семей и отдельных руководителей крупных хозяйств.

Важным условием формирования и сохранения конкурентоспособного человеческого капитала в современной экономике является достижение полной занятости. Незанятость оказывает на него крайне отрицательное воздействие: теряется профессионализм, опыт, уверенность в труде и его качества, наблюдается недопроизводство продукции и снижение доходов, сокращение трудового и интеллектуального потенциала, уверенности работников в завтрашнем дне. Особенно важно преодолеть монополию, повысить занятость среди женщин и молодежи. Опыт развитых инновационных предприятий свидетельствует о том, что для решения этих проблем высокоэффективны диверсификация производства и профессиональной подготовки работника, тесная связь производства с наукой и образованием.

Важнейшим методологическим и практическим условием реализации адаптивной социально-экономической политики России является разработка ее этапов. Государственные программы должны разрабатываться индивидуально, применительно к каждой отрасли, производства. Целесообразно поддерживать производство те отрасли, где есть конкурентные преимущества, где мы можем получать максимальную добавленную стоимость. Эти направления уже есть, и их надо развивать. Положительным опытом можно считать создание Парка высоких технологий. И если есть такой процесс, который позволяет организовывать фактически отдельную отрасль, конкурентоспособную на мировом рынке, то, естественно, нужно оказывать государственную поддержку. То есть нужно развивать не только производство определенных отраслей внутри страны, но и повышать уровень развития экономики, социальной сферы, инфраструктуры, делая саму страну способной на равных конкурировать с развитыми промышленными странами.

Выводы и предложения. Подводя итог, можно сказать, что, создание благоприятной внутренней экономической среды – это одна из ключевых задач любого государства, и ее выполнение достигается различными способами, один

из которых - оптимизация социально-экономической политики. И это особенно актуально для страны, уровень производственных отраслей которой отстает от уровня государств, с которыми она взаимодействует. Развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей позволит выйти на мировой рынок и сократить зависимость от сырьевых рынков. Защита отечественного производителя не должна приводить к застою в промышленности, поскольку ограничение конкуренции со стороны импортных производителей, может снизить желание организации заниматься развитием инноваций, повышением конкурентоспособности производимого товара и привести к полной зависимости компании от государственных субсидий. Нужно понимать, что невозможно только копировать необходимые производства, нужно так же развивать и собственные технологии. В современных условиях научно-технический потенциал и умение его использовать стал одним из важнейших показателей уровня развития страны и ее места в мировой системе. Но развитие производства на высоком уровне невозможно без соответствующих кадров. Мы должны стремиться к тому, что бы вырастить свои профессиональные кадры и возможно для этого нужно привлекать интересующих нас профессионалов из-за границы. Все это требует развития институтов, повышения зарплат, разработки специальных программ для ученых и улучшения их социального содержания. Если государство не готово уделять этой проблеме достаточно внимания, то вопрос развития высокотехнологичных и

наукоемких отраслей не удастся разрешить. Государство может активно размещать госзаказы в малом и среднем секторах экономики, устанавливать преференций поставщикам российских товаров при выполнении госзаказов. Предоставление госинвестиций на строительство инфраструктуры, жилья, так же приведет к увеличению спроса. Рост платежеспособности населения можно стимулировать увеличением пенсии и заработных плат.

Список литературы:

1. Андросова, И.В., Чарочкина, Е.Ю., Сокольников Е.С. Государственное регулирование инвестиционной деятельности на макроэкономическом уровне // Перспективы науки. 2015. №10 (73). С. 126-129.
2. Мау В. Новая модель социально-экономического развития России: Подходы к проблеме [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2011/07/14/1214719972/6>.
3. Навой А. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий /А. Навой // Вопросы экономики. 2009. №2. С. 24-39.
4. Семенов А.М. Классика экономической мысли. Антология / А.М. Семенов // Сочинения. -М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000.- 896 с.
5. Чарочкина, Е.Ю., Каширцева, А.Ю. Основные направления оптимизации экономической политики России в условиях кризиса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 46-50.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КВОТ НА ИНОСТРАННУЮ РАБОЧУЮ СИЛУ

Наталья Владимировна Шарапова
кандидат экономических наук, доцент
Юлия Владимировна Парамонова,
магистрант

Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования
«Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

ATTRACTING HIGHLY QUALIFIED PROFESSIONALS: THE DEPENDENCE ON QUOTAS FOR FOREIGN LABOR

Natalia Sharapova PhD in Economics, Associate Professor

Julia Paramonov, undergraduate Federal State Institution of Higher Education "The Ural State University of Economics",
Ekaterinburg

АННОТАЦИЯ

Актуальность проблемы обуславливается необходимостью привлечения высококвалифицированных специалистов в РФ и ее субъекты с целью повышения социально-экономических показателей и увеличения доли привлекаемых высококвалифицированных специалистов по отношению к объему всех иностранных граждан, трудящихся на территории РФ.

ABSTRACT

The urgency of the problem is caused by the need to attract highly qualified specialists in the Russian Federation and its subjects in order to improve the socio-economic indicators and increasing the share of attracted highly qualified specialists in relation to the volume of all foreign citizens, workers in the Russian Federation.

Ключевые слова: оплата труда иностранных граждан, занятость населения, иностранная рабочая сила, квотирование рабочих мест, иностранные высококвалифицированные сотрудники.

Keywords: payment of foreign citizens labor, employment, foreign labor, job quotas, foreign skilled workers.

Одной из проблем, при определении приоритетов социально-экономической политики Свердловской области на 2016-2030 годы, которая может оказать негативное влия-

ние на развитие субъекта Российской Федерации в указанный период, называют: «сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, в том числе вследствие

высокого уровня смертности населения в трудоспособном возрасте и низкого уровня продолжительности жизни населения в Свердловской области в целом».

К 2014 году в Свердловской области удалось показать прирост населения, он составил 0,49% а также повысить ожидаемую среднюю продолжительность жизни с 68,8 года в 2010 году до 69,8 года в 2014 году. Этого удалось достичь, в том числе и путем реализации программ по повышению качества и стандартов жизни населения, создания благоприятных условий для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни граждан [3,4]. Кроме того, проводится работа над обеспечением социальной стабильности в обществе, результаты которой характеризуются снижением уровня регистрируемой безработицы от экономически активного населения с 2,2% в 2010 году до 1,15 в 2014 году [3].

Одним из наиболее быстрых и эффективных способов решения проблемы нехватки населения в трудоспособном возрасте, является повышение территориальной и профессиональной мобильности трудоспособного населения и привлечение квалифицированного персонала из других субъектов Российской Федерации и из-за рубежа. Так, в плане мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период 2016 - 2030 годов, прогнозируется снижение регистрируемой безработицы с 1,48 в 2016 году, до показателя не более 1,3%. При этом прогнозируется повышение доли иностранных высококвалифицированных специалистов, в общем количестве иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность на территории Свердловской области, с 0,17% в 2014 году до 0,21% к 2030 году [1,2].

Однако не секрет, что большинство работодателей стремится привлечь низкоквалифицированных иностранных работников для выполнения соответствующих работ, не требующих высокой квалификации. Уровень их трудового потенциала оказывает непосредственное влияние на качество выполняемых трудовых операций и качество выпускаемой продукции. На сегодняшний день иностранные граждане заняты в сферах оказания услуг, оптовой и розничной торговли, обрабатывающей промышленности, строительстве, добыче полезных ископаемых.

Работодатель обязан оформлять документы, разрешающие работу иностранным гражданам, на основании ежегодно устанавливаемых правительством России миграционных квот на иностранную рабочую силу. В последние годы наблюдается тенденция к снижению установленных квот, следовательно могут возникать проблемы с привлечением нужного количества работников. Кроме того, приходится ориентироваться на список профессий, которым при выдаче квот отдается предпочтение [5]. Наибольшая потребность в рабочих руках наблюдается в строительной отрасли, именно поэтому для строительных специальностей устанавливаются значительные квоты. Также востребованы специалисты горнодобывающей промышленности, машинисты и водители подвижного оборудования. Уральский регион делает упор на иностранных специалистов в металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности. Так Свердловская область затребовала 400 рабочих такой категории. Для относительного сравне-

ния, Москва просит квоту в 200 рабочих такой категории.

Трудоустройство иностранного работника на территории РФ регулируется Трудовым Кодексом РФ. В соответствии со статьей 65 ТК РФ предусмотрен перечень документов, необходимых при заключении трудового договора. Это – паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, трудовая книжка, страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, документ об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний – при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки.

Соответственно с момента заключения трудового договора с иностранным работником, на него распространяют свое действие нормы российского законодательства в сфере труда. Оплата труда производится в размере не менее установленного МРОТ в месяц.

Кроме того, такой работник имеет те же права и обязанности в области медицинского страхования, что и россияне. Следовательно, работник должен быть застрахован по обязательному медицинскому страхованию с момента заключения трудового договора, а работодатель обязан оформить страховой медицинский полис. Работодатель выплачивает страховые взносы за постоянно или временно проживающих в России иностранцев по общему порядку с начисленной оплаты труда и вознаграждений.

Налоговые ставки по НДФЛ устанавливаются в зависимости от того, является ли физическое лицо резидентом. Для резидента предусмотрена ставка в размере 13%, для нерезидента – 30%, исключение составляют доходы, получаемые в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 15%.

Привлечение к работе иностранных граждан достаточно распространено, что соответствует ч. 1 ст. 37, ч.3 ст. 62 Конституции РФ, ч. 5 ст. 11 ТК РФ. Дифференциация отношения к найму иностранной рабочей силы заключается в цели, которые преследуются работодателем. Для одних – это возможность сэкономить на заработной плате, для других это способ привлечь к работе уникального специалиста, имеющего именно зарубежный опыт работы.

Для привлечения высококвалифицированных иностранных специалистов одной заинтересованности мало, необходимо стать привлекательной страной и субъектом Российской Федерации. В соответствии со статьей 13.2 Федерального закона от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» высококвалифицированным специалистом признается иностранный гражданин, имеющий опыт работы, навыки и достижения в конкретной области деятельности, если условия его привлечения к трудовой деятельности в Российской Федерации предполагают получение им заработной платы. При этом существует ряд особенностей приема на работу высококвалифицированных иностранцев. На них не распространяются квоты на выдачу приглашений на въезд в Российскую Федерацию и квоты разрешений на работу. Они вправе работать за пределами разрешенного субъекта России, независимо от профессии. При этом работодатель не обязан получать разрешение на привлечение на работу высококвалифицированных специалистов,

а самому специалисту разрешение на работу получить необходимо. Работодатель обязан ежеквартально уведомлять Федеральную миграционную службу России об исполнении обязательств по выплате заработной платы высококвалифицированным специалистам, а также о случаях расторжения трудовых договоров с данными специалистами и случаях предоставления им отпусков без сохранения заработной платы, продолжительностью более одного календарного месяца в течение года. При оформлении на работу высококвалифицированного специалиста работодатель самостоятельно осуществляет оценку компетентности и уровня квалификации иностранных граждан и самостоятельно несет соответствующие риски.

Привлекать иностранных высококвалифицированных специалистов имеют право российские коммерческие организации, научные организации, образовательные учреждения профобразования, учреждения здравоохранения и иные организации, осуществляющие научную и научно-техническую инновационную деятельность, проводящие испытания и экспериментальные разработки и занимающиеся подготовкой кадров в сфере приоритетных областей науки и техники.

Определение высококвалифицированного иностранного специалиста указывает на то, что его заработная плата не должна быть ниже двух миллионов рублей в год. Что говорит о наиболее высоких социальных гарантиях для такого сотрудника. В отношении преподавателей и научных работников действует требование, в соответствии с которым их заработная плата не должна быть менее одного миллиона в год, и в отношении иностранных граждан, которые являются резидентами технико-внедренческой особой экономической зоны – не менее семисот тысяч рублей в год. На данный момент требования к оплате труда высококвалифицированных иностранных специалистов не распространяется только на реализацию проекта «Сколково».

Кроме того, мотивационное воздействие оказывают следующие преимущества, предоставляемые высококвалифицированному иностранному специалисту: это и упрощенный список документов; и многократная рабочая виза, оформляемая на срок действия разрешения на работу; и разрешение на въезд в страну практически всех родственников по визе сопровождающего члена семьи, на срок действия разрешения на работу и возможность для родственников осуществлять трудовую деятельность по визе сопровождающего. А также, среди преимуществ выделяют: налогообложение дохода высококвалифицированного иностранного специалиста равное 13%, при выплате работодателем лишь 0,02% налога в ФСС [6].

Таким образом, высококвалифицированный специалист получает тот же статус, что и «налоговый резидент» сразу после получения разрешения на работу. Данная норма закона упрощает для работодателя ведение бухгалтерского учета в отношении заработной платы высококвалифицированного иностранного специалиста. Что касается подарков, премий, оплаты питания и т.д., по мнению Минфина РФ, необходимо эти категории работников, облагать налогом в тридцать процентов до тех пор, пока высококвалифицированный иностранный специалист не станет на-

логовым резидентом в соответствии с количеством дней пребывания в Российской Федерации.

Следует отметить, что на данный момент, для развития Свердловской области необходимо осуществить ряд мероприятий, которые позволят подойти к вопросу повышения территориальной и профессиональной мобильности, не только как количеству прибывших на территорию, но и как к качественному трудовому материалу. В плане проекта обозначаются такие мероприятия как: содействие в переезде или в переселении безработным гражданам и членам их семей, организация обучения и дополнительного профессионального образования различных категорий граждан по направлению органов службы занятости населения, подбор кадров для работодателей, реализующих на территории Свердловской области инвестиционные проекты.

Таким образом, современное российское миграционное законодательство является относительно новым, и на сегодняшний день оно динамично развивается, в том числе в части регулирования статуса иностранных высококвалифицированных специалистов. Делать какие-либо окончательные выводы относительно его развития еще рано. Поскольку невозможно точно спрогнозировать будущую потребность в рабочей силе, иммиграционная система должна быть гибкой и способной реагировать на изменения требований относительно количества и квалификации рабочей силы на рынке труда.

С учетом положительного опыта можно отметить целесообразность применения дифференцированного подхода к регулированию квалифицированной миграции, тем более что соответствующие тенденции развития российского миграционного законодательства уже наблюдаются. Одной из первоочередных задач в данном направлении можно назвать необходимость разграничения статуса квалифицированных и высококвалифицированных иностранных специалистов.

Привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов носит ряд преимуществ, при привлечении и оценке их компетенций, кроме того, работодатель не обременен квотами и большим объемом необходимых документов. Следовательно, привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов носит позитивный характер для работодателя. Также привлечение высококвалифицированных специалистов обеспечивает повышение социально-экономических показателей, чего не делают низкоквалифицированные рабочие. Вместе с высококвалифицированными специалистами в страну, ее субъекты и учреждения, где трудятся названные сотрудники, вносятся инновационные разработки и идеи, технологии и методы. Решение проблемы недостаточного количества трудоспособного населения в стране не может решаться исключительно за счет количества прибывающих иностранных граждан. Наиболее рационально действовать методом повышения качества поступающих мигрантов, что позволит решать возникающую проблему рентабельно.

Ссылки:

1. Закон Свердловской области «О стратегии соци-

ально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы» № 151-ОЗ. Принят Законодательным Собранием Свердловской области 15.12.2015.

2. Проект Плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы.

3. Уровень жизни населения регионов России, 2014, № 3 (193): Научно практический журнал. - М.: ВЦУЖ, 2014. - 192 с.

4. Горбунова О.С., Лялина Т.М., Палкина С.О., Шарапова В.М. Человеческий капитал как фактор повышения продовольственной безопасности региона. – Аграрный вестник Урала, 2015, № 1(131), С. 95-97

5. Мельчакова Л.Ю., Шарапова В.М. Национальные особенности рынка труда России. – Достойный труд – основа стабильного общества. 2012. С. 43-46.

6. Шарапова В.М., Чекунов И.В., Тульская ОА. Учет и порядок реализации социальных гарантий. – Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 24., С. 71-75

7. <http://www.garant.ru>

8. <http://hrm.ru/db/hrm/A0682989DE227E3A44257BE-E002E40B7/print.html>

9. http://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/trudovoe-pravo/priem_inostranca_na_rabotu-inostranniy_rabotnik.html

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Щепакин Михаил Борисович

доктор экономических наук, профессор,

зав. кафедрой маркетинга и управления предприятием,

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»

MANAGEMENT MARKETING BEHAVIOR ECONOMIC ENTITY IN THE CRISIS IN THE ECONOMY

Shchepakina M.B. doctor of economics, professor, head of the department marketing and business management Kuban state technological university

АННОТАЦИЯ

Приведен анализ отдельных сторон функционирования российской экономики в условиях кризисных явлений. Обозначена проблема построения рационального маркетингового поведения субъектов. Сформулирована необходимость интеграции различных инструментов маркетинговой адаптации хозяйствующих субъектов для стабилизации их конкурентного положения на рынке. Обосновано введение в научный оборот понятий «дефлятор маркетингового поведенческого оптимизма», «распределительный коллектор коммуникаций», «маркетинговая волатильность», «маркетинговая идентичность», «санация маркетингового поведения субъекта», «турбулентный маркетинг». Аргументирована взаимосвязь этапов жизненных циклов коммуникаций субъекта с различными агентами рынка, мотивационной емкости воздействий на них с набором используемых коммуникативных инструментов и формами маркетинговой мимикрии для санации маркетингового поведения субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле в условиях реального рынка и в границах заданного временного периода. Указано, что эффективность взаимодействия между субъектами рынка определяется процессами маркетинговой модуляции воздействий со стороны их инициатора, учитывающей маркетинговую идентичность субъекта, его ресурсные возможности и нацеленность на установление сбалансированных по интересам взаимоотношений с привлекаемыми к взаимодействию рыночными агентами. Предложена модель управления маркетинговым поведением субъекта для удержания им конкурентных позиций на нестабильном рынке

ABSTRACT

The paper presents analysis of certain aspects of the functioning Russian economy in the crisis. The authors are marked problem of constructing rational marketing behavior entities. It formulated the need to integrate various tools of marketing adaptation economic entity to stabilize their competitive position in the market. The introduction to scientific circulation of the concepts such as «deflator behavioral marketing optimism», «communications manifold», «marketing volatility», «marketing identity», «marketing identity», «sanitation marketing behavior of the entity», «turbulent marketing». The article argued the relationship within stages of communications lifecycles entity with the different market agents and motivational capacity on these influences with a set of used communication tools, as well as mimicry forms for marketing sanitation marketing entity in its marketing communication field in the conditions real market and within a given time period. The Authors indicated that the efficiency of interaction between entities of the market is determined by the processes of marketing effects by modulating their initiator, taking into account the marketing identity entity and its resource potential and aiming to establish balanced relations with the interests of the involved to interact of market agents. The authors offer model management of the marketing behavior economic entity to retain a competitive position in the unstable market.

Ключевые слова: рыночная экономика, кризисные явления, хозяйствующий субъект, рыночные агенты, региональный валовой продукт, маркетинговое поведение, маркетинговая идентичность, жизненный цикл коммуникаций, мотивационная емкость, распределительный коллектор коммуникаций, маркетинговая мимикрия, маркетинговая модуляция, санация маркетинговой деятельности, турбулентный маркетинг

Keywords: market economy, crisis, economic entity, market agents, regional gross product, marketing behavior, marketing identity, communications lifecycle, motivational capacity, communications manifold, marketing mimicry, marketing modulation, sanitation marketing activities, turbulent marketing

Ориентация на построение сбалансированных отношений с рынком в условиях кризисных явлений в экономике становится приоритетным направлением усилий хозяйствующего субъекта в тактическом и стратегическом аспектах его функционирования. Хозяйствующие субъекты, ориентируясь на состояние рынка, вынуждены совершенствовать организационные и функциональные процессы, реагировать на происходящие изменения структурными и иными преобразованиями, адаптировать свое маркетинговое поведение к требованиям большей кастомизации [1], сокращать издержки производства для противостояния агрессивным конкурентам, а также производить продукцию по конкурентоспособным ценам в

условиях нестабильного курса рубля.

Россия подвержена экономическому давлению со стороны Запада и США, связанному с введением в отношении нее санкций, а также обострением экономического кризиса в ключевых секторах ее экономики. Экономические показатели российской экономики снизились в среднем на 4%, а доход и потребление населения – на 8-10 %. Конечное потребление домашних хозяйств как главный показатель благосостояния народа снизилось на 10,2 % [2, с. 13]. Данные о структуре валового внутреннего продукта (ВВП) России за период 2002-2012 гг. свидетельствуют о негативных тенденциях, которые сопровождаются структурными сдвигами в экономике России и характеризуются ослабле-

нием позиций среднего и малого предпринимательства. В структуре валового внутреннего продукта уменьшился удельный вес обрабатывающих производств и снизилась продовольственная безопасность страны, которая базируется, прежде всего, на внутреннем сельскохозяйственном производстве. Доля сельского хозяйства снизилась за этот период на 2,2 %, доля обрабатывающих производств – на 2,2 %, торговли и пр. – на 3,4 %, транспорта и связи – на 2,1 % [3, с. 36]. В последние годы Россия переживает период уменьшающегося роста, несущий в себе опасность стагнации (темпы роста ВВП в 2010-2013 гг. снизились с 4,5% до 1,3 %) [3, с. 56]. В 2014 г. рост ВВП, по данным Росстата, составил всего 0,7%. В 2015 г. рентабельность активов не превышала 6%, а ставка рефинансирования ЦБР равнялась 15%. Рентабельность производства была почти в два раза меньше процента по кредитам. Международный валютный фонд в конце июля 2015 г. оценил перспективы падения российского ВВП на 9% [4, с. 3]. Кризисные явления – это в определенной степени результат импортозависимости российской экономики в различных ее сферах от товаров, поступающих из Европы и Азии. Вместе с тем, недооценка составляющих ориентации предприятий (фирм) на изменяющийся рынок приводит к снижению компетентности в понимании, привлечении и удержании клиентов в формируемом ими маркетинговом коммуникационном пространстве. И если в своей маркетинговой стратегии и тактике предприятия не учитывают в должной мере влияние таких факторов, как внешне ориентированная культура, способность чувствовать рынок и устанавливать с ним рациональные связи, а также возможности и потенциал выстраиваемой внутри предприятия конфигурации, тогда неизбежна потеря ими своих конкурентных позиций. Усиление значимости коммуникационного воздействия на участников взаимодействия и усиление влияния мотивационного фактора, интегрирующего усилия основных звеньев внутри предприятия и усилия внешних партнеров (поставщиков, обслуживающих рыночных агентов, инвесторов и др.), побуждают предприятия накапливать знания и навыки. Сочетание обозначенных выше составляющих ориентации на рынок позволяет управлять организационными, мотивационными и коммуникационными процессами, пополняя общую базу знаний о рынке и информированность персонала предприятий о возможностях изменения их маркетингового поведения в меняющихся условиях рынка. В частности, внешне ориентированная культура субъекта – продукт воплощения его доминирующих убеждений, ценностей и форм реализации маркетингового поведения, направленных на повышение покупательской ценности производимых изделий и выявление источников конкурентных преимуществ [5, с. 18]. Организационная культура выступает элементом маркетинговой идентификации субъекта, а также элементом механизма управления взаимодействием субъектов рынка в коммуникационном поле [6, с. 94-95; 7].

Нами предлагается вести в научный оборот понятие маркетинговой идентичности субъекта (англ. – identity, тождественность). Этот термин выражает идею постоянства, тождества преемственности используемых субъектом инструментов маркетинга для воздействия на раз-

личные целевые сегменты потребителей. Маркетинговая идентичность субъекта (МИС) характеризует отличительные особенности субъекта и его индивидуальность в маркетинговом поведении (в его форматах, приемах, методах и т.п.), а также специфические свойства составляющих его элементов.

Эволюция бизнеса требует нового мышления и управленческих навыков [23, с. 49], что ведет к изменению представлений о содержании организационно-культурной составляющей в системе менеджмента, ее характере, особенностях ее элементов и о взаимосвязях между ними [24, с. 66; 42]. Управляя сознанием трудового ресурса, вовлекая его в формирование имиджа бизнеса, возможным становится создать предпосылки для закрепления позитивной маркетинговой идентичности субъекта и для эффективного управления бизнес-процессами в условиях нестабильного рынка посредством изменения состояния внутренних сред этих субъектов, затрагивающих всю совокупность взаимоотношений их работников и субъекта в целом с внешними участниками рыночных обменов [25, с. 308-309]. Реальная практика хозяйствования свидетельствует о наличии многообразных и многоаспектных по характеру и формам воплощения пересекающихся взаимоотношений между многими элементами (звеньями, структурами), выстраиваемых в процессе создания потребительских и иных ценностей в экономическом пространстве. Неоднородность в структуризации распределительного портфеля полномочий, функций (ролей), возможностей осуществления различных видов деятельности в предпринимательских структурах (производственных, инновационных, сбытовых, маркетинговых, посреднических, обслуживающих и иных) приводит к сложности принятия эффективных управленческих решений и требует управления поведением хозяйствующего субъекта и его составных звеньев (элементов) в интересах обретения им желаемого уровня конкурентоспособности и устойчивого положения на развивающемся рынке [38, 40, 41].

Любые действия хозяйствующего субъекта, его маркетинговое поведение в различных рыночных ситуациях связаны, с одной стороны, с завоеванным им рыночным положением в конкретном маркетинговом коммуникационном пространстве, а с другой, – с состоянием ресурсного потенциала самого субъекта (наличием у него в достаточном объеме тех или иных ресурсов, уровнем и качеством привлеченного трудового ресурса, наличием инновационного портфеля разработок разной направленности, состоянием имиджа, развитостью коммуникационных связей, наличием узнаваемых корпоративных атрибутов и т.п.). Следует обратить внимание на то, что речь надо вести об изменчивости поведения хозяйствующих (и иных) субъектов, соотносясь со стадиями их жизненных циклов (связанных с их появлением на рынке, ростом, старением и уходом с рынка) [26, 27]. Маркетинговое поведение субъекта подвержено ответным реакциям со стороны потребителя и иных участников рынка, когда он (выступая в роли производителя) оказывает на них коммуникативное давление (рассылает адресные сообщения), соотносясь с жизненным циклом собственно коммуникаций

(в разрезе каждого из участников взаимодействия), под-держиваемых субъектом в созданном им маркетинговом коммуникационном поле. Маркетинговое поведение хозяйствующего субъекта интегрирует способности его элементов, присущие ему свойства, а также располагаемые им ресурсы таким образом, что он может или добиваться взаимного доверия со стороны потребителя и партнеров или же способствовать утрате интереса их к конструктивному сотрудничеству с ним [28, 29, 30]. Тем самым своим маркетинговым поведением субъект или укрепляет свою конкурентоспособность или утрачивает ее.

Способность субъекта чувствовать рынок означает следующее: а) его стремление сохранить свои позиции на известных им рынках; б) его стремление приспособиться к изменениям, которые несут в себе угрозы потери лояльных к нему потребителей; в) его стремление преодолевать угрозы со стороны рынка в отношении завоеванных им маркетинговых позиций и приобретенных преимуществ; речь идет о ситуациях, хорошо ему знакомых и им ранее просчитанных под имеющийся маркетинговый потенциал и ресурсные возможности субъекта; г) его стремление адаптироваться к потребностям и интересам рыночных агентов, изъявляющих желание вступать во взаимодействие с субъектом.

Конфигурация маркетингового поведения субъекта обозначает соотношение различных составляющих предприятия (индивидуализированных и групповых), которая видоизменяется под воздействием внешнего окружения и потребностей потребителей и иных рыночных участников взаимодействия с ним. Она является характеристикой субъекта (предприятия), которая подлежит изменению в интересах удержания им своих конкурентных позиций. Конфигурация включает адаптирующуюся к требованиям рынка организационную структуру, отражающую, с одной стороны, традиционные представления, связанные с построением организационных, управленческих и функциональных звеньев, а с другой, – совокупность видов деятельности, подверженных необходимости их изменения и осуществления в трансформирующейся рыночной среде, подверженной влиянию различных факторов. Последние предусматривают включение в хозяйственный оборот субъекта «определенных групп ресурсов» в том или ином режиме его функционирования [8, с. 173].

Нестабильность экономической ситуации в границах национального хозяйства порождает необходимость у субъектов изменять их внутреннюю структуру, а также изменять взаимосвязи между их подсистемами управления и внешними участниками рынка в создаваемых ими коммуникационных пространствах для удержания конкурентных позиций [9, с. 731-732]. Принимая во внимание позицию отдельных авторов о том, что предприятие представляет собой эклектичный набор материальных ресурсов, а также иерархию нематериальных знаний и процессов, которые необходимы для создания нового знания [10] и для создания новой ценности, нами предлагается рассматривать системную структуру предприятия с позиций теории маркетингового коммуникационного поля [11]. Она предполагает усиление роли предприятия как процессора активизации потребителя и коммуникационного процес-

сора [12]. Кризисные явления в экономике тормозят процессы активизации поведения потребителя и снижают результативность коммуникативных воздействий на него и на других участников рынка. Кризис блокирует экономическую активность в стране [13, с. 8]. Инвесторы сдерживают предоставление своих ресурсов в производственную сферу, поскольку возрастает риск невозврата кредитных ресурсов.

Р. Гринберг считает, что необходимо освободить от налогов прибыль, которая идет в производственные инвестиции. И тем самым стимулировать товаропроизводителя, который свои возможности будет соотносить с запросами потребителей. В качестве одной из наиболее серьезных современных проблем российской экономики обычно называют «слабую трансформацию сбережений в инвестиции» [14, с. 149]. Единственным путем к более быстрому росту, считает американский экономист Нуриэль Рубини (профессор экономики Нью-Йоркского университета), является «наращивание объемов производства, что предполагает инвестиции и государства, и частных инвесторов в человеческий капитал, инфраструктуру и технологии» [15, с. 3]. Инвестиции в Российскую экономику сдерживаются за счет неблагоприятной политической и геополитической ситуации, а также из-за резкого падения цен на нефть. Текущая экономическая ситуация в стране ведет к снижению экономического роста, в том числе и за счет снижения инвестиций в основной капитал. Ухудшение общей конъюнктуры на потребительских и промышленных рынках, усиление кризисных явлений (в том числе закрепление такого понимания в сознании рядового работника) требуют от бизнеса пересмотра его маркетингового поведения на этих рынках, включения рациональных адаптационных механизмов и активизации инновационной и коммуникационной деятельности субъектов, а также совершенствования регулятивно-управленческой (в том числе надзорно-контрольной) деятельности органов государственной и муниципальной власти [17-22]. Чтобы тонко чувствовать рынок, субъекту необходимо внутреннее преобразование осуществлять таким образом, чтобы все аспекты конфигурации подчинялись одной цели – «увеличению покупательской ценности продукта» [5, с. 19,78]. Организационная культура, способности субъекта и его элементов к преобразованиям и процессы, сопровождающие изменения во всех циклах его деятельности и подсистемах (включая структуру организации, вспомогательные подсистемы информационного обеспечения, контроля и стимулирования), должны быть проницаемы для маркетинговых инъекций [16]. Последние должны направляться в наиболее слабые звенья совокупной цепи бизнеса, изменяя построение бизнес-процессов в направлении улучшения использования ресурсов и удовлетворения запросов взаимодействующих с субъектом сторон. Управление маркетинговым поведением хозяйствующего субъекта ставит задачу удержания покупателя в сфере своего влияния через достижение его удовлетворенности, а также задачу вовлечения рыночных агентов (в том числе партнеров, заинтересованных сторон) в совместный бизнес посредством достижения взаимных выгод и благ, сбалансированных по интересам и ресурсам.

Нами предлагается модель управления маркетинговым

поведением хозяйствующего субъектом в условиях нестабильного рынка, переживающего этап обострения кризисных явлений в экономике (рисунок 1). В модели устанавливаются взаимосвязи между хозяйствующим субъектом (производителем продукции) и различными рыночными участниками (партнерами по производственной кооперации, инвесторами, посредниками, субъектами научно-технической сферы поставщиками, органами государственной и местной власти, а также агентами различных сфер инфраструктуры рынка – маркетингового, рекламного, транспортного, ремонтного, финансового, юридического обслуживания, финансового и др.). Потребитель и иные рыночные агенты подвержены коммуникативному давлению со стороны производителя. Они реагируют на его сообщения и принимают решения об установлении или отклонении предложений к взаимодействию и рыночному обмену. Кризисные явления в экономике приводят к ценовым колебаниям во всех составляющих деятельности хозяйствующего субъекта. Меняются ценовые горизонты по показателям деятельности субъекта (например, объему реализованной и товарной продукции, фондоотдаче, прибыли на единицу произведенной продукции и др.) Номинальный валовой региональный продукт (ВРП), рассчитываемый в границах маркетингового коммуникационного поля хозяйствующего субъекта перестает отражать реальные условия экономических обменов. Программы развития различных сфер бизнеса, рассчитанные в ценах какого-либо периода времени, перестают отражать возможности бизнеса реализовывать конкретные проекты и требуют корректировок, связанных с пересчетом затрат в цифрах (а именно ценах) реального периода времени. Отсюда возникает потребность бизнеса изменять свое маркетинговое поведение и стремление адаптироваться к требованиям рынка и запросам потребителей и партнеров. Поведение последних во многом зависит от цен на те или иные товары, цен на тарифы, цен на оказываемые услуги и т.п. Нами предлагается ввести в научный оборот

такое понятие как «дефлятор маркетингового поведенческого оптимизма» (ДМПО) хозяйствующего субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле (МКП).

Дефлятор МПО представляет собой соотношение стоимости произведенных товаров (услуг) субъектами взаимодействия в рассматриваемый период времени в заданном экономическом пространстве (в частности, в МКП субъекта) при существующих коммуникациях, обеспечивающих традиционное поведение взаимодействующих сторон, к стоимости произведенных товаров (услуг) в тот же период времени, в том же экономическом пространстве при измененном поведении субъектов, ориентированном на построение рациональных бизнес-процессов с участниками взаимодействия в условиях усиления кризисных явлений в экономике. Расчет производится по следующей формуле

$$\text{Дефлятор маркетингового поведенческого оптимизма (МПО)} =$$

$$(1)$$

субъекта в его МКП

где V_n – номинальный валовой региональный продукт (ВРП), произведенный субъектами в маркетинговом коммуникационном поле субъекта при существующих коммуникациях;

V_p – реальный валовой региональный продукт (ВРП), произведенный в рассматриваемый период времени в заданном экономическом пространстве (МКП субъекта) при измененном поведении субъектов, функционирующих в условиях усиления кризисных явлений в экономике.

Изменение рыночной конъюнктуры, тарифов на энергоносители, а также изменение цен на сырье, материалы, комплектующие изделия, повышение стоимости услуг различных рыночных агентов по разным отраслям приводит к необходимости соотнесения их уровня (тарифов, стоимостей единичных услуг и т.п.) при определении показателей валового регионального продукта (ВРП),

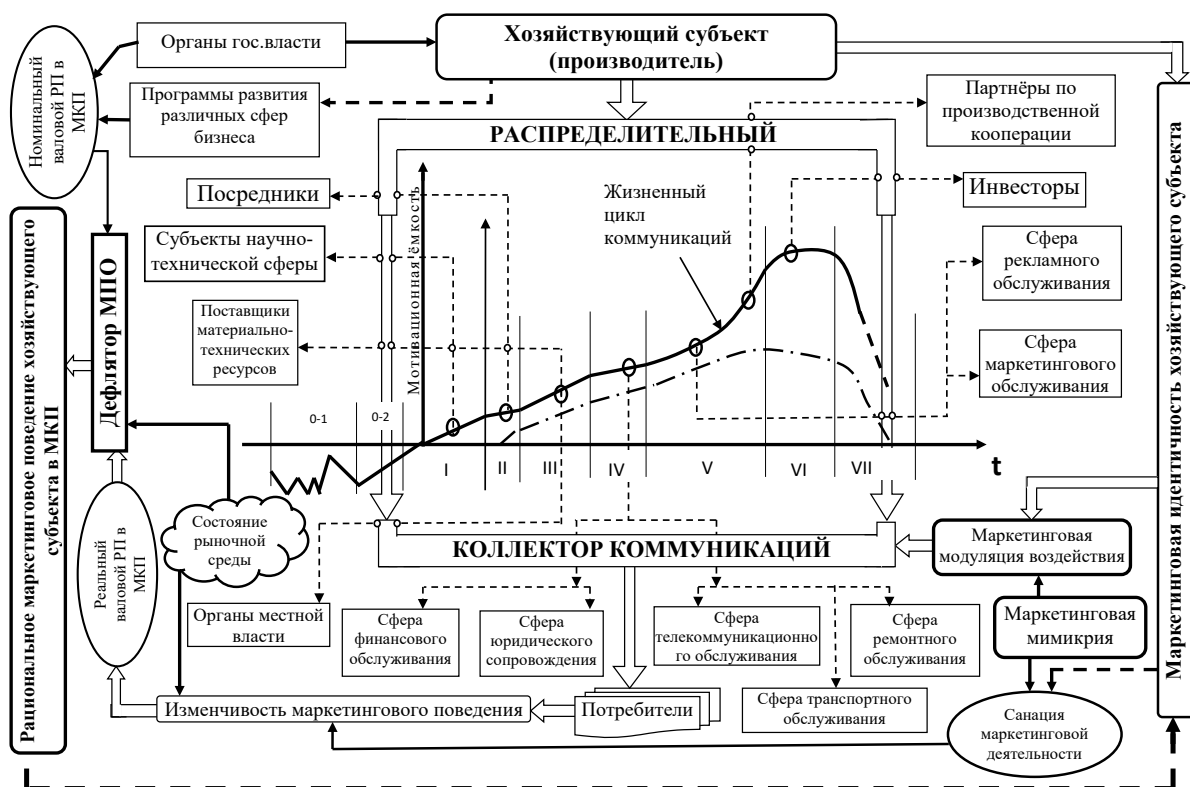


Рисунок 1 – Модель управления маркетинговым поведением хозяйствующего субъекта в условиях кризисных явлений в экономике

исчисляемого для разных периодов времени в границах конкретного экономического пространства.

Дефлятор МПО, зависящий от состояния рыночной среды, позволяет принимать решения по рациональному маркетинговому поведению хозяйствующего субъекта, формируемому в процессе выбора и установления коммуникаций с различными субъектами рынка, соотносясь с жизненными циклами этих коммуникаций и ресурсными возможностями субъекта удовлетворять потребности сторон, вовлекаемых в его маркетинговое коммуникационное поле (МКП).

Нами за основу принимается ранее обоснованный характер жизненного цикла коммуникаций (ЖЦК), позволяющий строить рациональные рыночные отношения с различными субъектами, адекватные их ресурсному состоянию и конкурентному положению в рассматриваемом маркетинговом пространстве [11, с. 101-102]. Хозяйствующий субъект, инициирующий взаимодействие с агентами рыночной среды посредством направляемых в их адрес сообщений, устанавливает этап жизненного цикла коммуникаций для каждого из них. В зависимости от этапа ЖЦК (от I до VII) субъект (инициатор коммуникаций) формирует контент сообщений, каналы их передачи, а также процесс декодирования обратных сигналов, учитывая в том числе и действия шумовых эффектов. Эти эффекты корректируются и трансформируются в сторону приближения к реальности «под воздействием эхо-эффекта возникающего на обратных связях других отправителей» [11, с. 270-271]. Проходя через мотивационный «фильтр», сигналы от отправителей, получающих разную

информацию, трансформируются в реальные сообщения и в маркетинговом коммуникационном пространстве создают интегративный мультипликативный эффект [39, с. 898; 43, с. 185-197].

Затраты на коммуникации субъекта на каждом этапе их ЖЦК для разных субъектов взаимодействия будут различны. Именно от этапа ЖЦК с каждым из заинтересованных агентов рынка зависят затраты на осуществление коммуникационного взаимодействия. Нами предлагается ввести в научный оборот такое понятие как «распределительный коллектор коммуникаций (РКК) хозяйствующего субъекта». Он является элементом маркетинговой сети, выступающим накопителем и распределителем совокупности различных инструментов (методов, средств, приемов) коммуникативного воздействия на разных участников взаимодействия, сотрудничества и партнерства. РКК предназначен для дифференцированного и адресного включения субъектом тех или иных воздействий на участников взаимодействия, которые аккумулируют содержательный контент посылаемых сообщений, учитывающий при формировании конкретных коммуникаций этапы их жизненных циклов применительно к каждому взаимодействию с субъектом участником.

Затраты на маркетинговые коммуникации в условиях колебания цен и тарифов на нестабильном рынке (в том числе и переживающем системные и несистемные кризисные явления [37]) связаны с понятием маркетинговой волатильности. Наиболее общее понимание волатильности следующее: это показатель тенденции рыночной цены (стоимости услуг и т.п.) изменяться с течением времени

в каком-либо диапазоне; или же средний диапазон колебания цены от ее минимумов к ее максимумам за рассматриваемый период времени. Аналогичным образом, волатильность будет проявлять себя в маркетинговом коммуникационном пространстве какого-либо субъекта при формировании им реальных коммуникаций с разными субъектами рынка; в этом пространстве ценовые диапазоны по расценкам на услуги и товары, по тарифам разного характера и трафикам разных операторов (например, связи, транспортных услуг и др.) будут значительно отличаться у рыночных агентов разной отраслевой принадлежности. Предприятия различных сфер деятельности неодинаково реагируют на одни и те же рыночные изменения (воздействия). Ранее нами была сделана попытка проанализировать последовательность и степень адекватности реакции какой-либо локальной экономической системы с набором характерных для нее признаков на одни и те же рыночные изменения [31, с. 12]. Анализ возможных ответных реакций субъектов рынка при воздействии таких факторов, как появление новой продукции или новой технологии ее производства, наличие ноу-хау у конкурентов, изменение спроса на товары (услуги, работы) под воздействием изменчивости сознания различных участников рынка (как ответная реакция на изменчивость рыночной среды, на уровень научно-технического прогресса, на состояние бытия) свидетельствует о неодинаковости маркетингового поведения субъектов при принятии решений по адаптации к рынку. Стадии рыночной адаптации у разных субъектов будут разными. Из этого следует, что ценовые изменения на продукты и услуги в разных сферах и у разных бизнес-структур будут происходить неодинаково, а в маркетинговой деятельности – тем более.

Нами предлагается следующее определение маркетинговой волатильности: это изменчивость цен (затрат) на применяемые маркетинговые инструменты, используемые для воздействия на тех или иных участников взаимодействия (потребителей, инвесторов, посредников, поставщиков, иных рыночных агентов) в рамках какого-либо периода времени в границах какого-либо маркетингового пространства. Такое понимание маркетинговой волатильности дает основание считать, что в период кризисных процессов в экономике наблюдаются существенные колебания цен на различные виды товаров, на оказываемые услуги, тарифы на различные виды работ, что приводит к непредсказуемому маркетинговому поведению рыночных субъектов, стремящихся сохранить свои позиции на рынке. Маркетинговая волатильность приводит к росту агрессивности в отношениях между различными участниками рыночных отношений: между производителями и потребителями, между бизнес-структурами одной сферы деятельности, между производителями и органами кредитной системы страны, между населением и органами различных уровней власти и сфер деятельности, между клиентами и структурами финансового рынка (в том числе включая микрофинансовые организации, коллекторские агентства и др.), между посредниками и поставщиками, между транспортными предприятиями и органами власти т.п.

При ухудшении состояния рынка хозяйствующие субъек-

екты вынуждены: а) оценивать уровень их маркетингового поведенческого оптимизма; б) взвешивать состояние их ресурсных возможностей для осуществления изменений в построении бизнес-процессов и внутрифирменных отношений; в) соизмерять настроения и интересы сотрудников для корректировки мотивированности персонала на сохранение или же улучшение конкурентных позиций предприятий; г) изменять свое маркетинговое поведение, адаптируя его к задачам рынка, требованиям потребителей и интересам партнеров; д) формировать инструментарий для управления развитием субъектов в кризисных условиях, активизирующий проведение реструктуризации организационных структур и собственно бизнес-процессов [32, 33, 34, 35]. Тем самым появляется возможность создать предпосылки для оздоровления наиболее проблемных сфер деятельности субъектов и, в первую очередь, их маркетингового поведения в режиме реального времени и реального экономического пространства.

Нами предлагается ввести в научный оборот такое понятие как «санация маркетингового поведения субъекта (МПС)»: это комплекс мер, направленных на изменение маркетингового поведения (действий) субъекта и его звеньев на конкурентном рынке в границах его маркетингового коммуникационного пространства при адаптации субъекта к кризисным процессам в экономике в направлении оздоровления (например, перестройки внутренних и внешних связей; реструктуризации бизнес-процессов, задолженностей; изменения ассортимента производимой продукции; оптимизации численности по структурным подразделениям, рационализации набора управленческих функций, ликвидации непроизводительных потерь, устранения излишних звеньев и т.п.) его рыночного положения. Санация маркетингового поведения субъекта должна осуществляться при участии обслуживающих его структур (финансовых, ремонтных, посреднических, консультационных, логистических, транспортных и др.).

Санация (оздоровление) маркетинговой деятельности субъекта может осуществляться посредством маркетинговых инъекций в составляющие маркетингового цикла [16], использования различных форм положительной маркетинговой мимикрии в условиях реального состояния рынка и дальнейшим включением маркетинговой модуляции [36] для расширения спектра возможных коммуникаций субъекта с заинтересованными к взаимодействию с ним рыночными агентами. Санация маркетинговой деятельности побуждает менеджмент субъектов хозяйствования осуществлять сбалансированные действия в отношении изменения поведения персонала, установления организационных и иных связей между работниками и подразделениями, которые инициировали бы введение новшеств, перестройку технологических и иных циклов, совершенствование процессов воздействия субъектов на потребителей и партнеров и др. Если действия субъектов носят беспорядочный характер, вызванный агрессивным давлением среды на его маркетинговое поведение, тогда субъект оказывается в условиях турбулентного функционирования. Нами предлагается ввести в научный оборот такое понятие как турбулентный маркетинг: это такой маркетинг, которому характерно беспорядочное структу-

рирование его взаимосвязанных элементов (в миксах товаров, в организационном построении бизнес-процессов, в установлении связей между различными участниками рыночных отношений, в формировании систем мотиваций и при стимулировании продвижения товаров и др.) и, соответственно, беспорядочное их включение в построение маркетингового поведения субъекта. Такое структурирование определяет, с одной стороны, то или иное конкурентное положение субъекта на рынке, а с другой, – его конкретное маркетинговое поведение в построении коммуникаций с различными участниками взаимодействия при функционировании субъекта в условиях нестабильной экономики и усиления кризисных явлений в жизнедеятельности отдельных сторон общества. При турбулентном маркетинге хозяйствующие субъекты реализуют требования кризисного рынка и выбирают приемлемые для них форматы (формы) маркетинговой мимикрии для удержания своих позиций и выживания. При этом они руководствуются принятыми ими принципами поведения, выстраивая бизнес-процессы или в соответствии с действующими правовыми нормами, или в их нарушение (в надежде на получение минимальных административно-правовых санкций и возможности избежать уголовной ответственности). Турбулентному маркетингу присущи импульсные решения в построении коммуникационных связей между рыночными агентами и слабая проработанность принимаемых тактических и стратегических решений.

Выводы: 1. Кризисные явления в экономике побуждают хозяйствующие субъекты перестраивать их маркетинговое поведение, сообразуясь с их возможностями, ресурсами, маркетинговым потенциалом, требованиями партнеров на установление с ними рациональных коммуникаций и с потребностью удерживать и закреплять их конкурентные позиции при различных ценовых колебаниях на товары (услуги), материалы, тарифы в границах конкретных маркетинговых пространств и конкретного периода времени.

2. Жизненный цикл коммуникаций в разрезе каждого из участников взаимодействия субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле определяет характер, содержание, объем, форму, способ доставки направляемых сообщений его получателям; он определяет, с одной стороны, мотивационную емкость коммуникативных воздействий и затраты на них, а с другой, – возможность маркетинговой модуляции воздействий, ориентированной на те или иные формы и методы маркетинговой мимикрии, исходя из маркетинговой идентичности каждого из субъектов, интересов санации маркетингового поведения инициатора воздействий и построения им рациональных коммуникаций.

3. Предложенная модель управления маркетинговым поведением хозяйствующего субъекта в условиях нестабильного рынка и обострения кризисных явлений в экономике интегрирует взаимосвязи многих участников рыночных воздействий, выстраиваемые на новой методологической основе, аккумулирующей представления об этапах жизненных циклов коммуникаций в разрезе каждого из участников, о маркетинговой идентичности

субъектов, о дефляторе маркетингового поведенческого оптимизма, о маркетинговой волатильности, о распределительном коллекторе коммуникаций как инструменте управления маркетинговым поведением. Модель позволяет осуществлять санацию маркетингового поведения хозяйствующего субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле, функционирующем в условиях турбулентного маркетинга.

Библиографический список:

1. Зундэ В.В. Концепция и алгоритмизированная модель формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций российских компаний: автореф. дис. д-ра экон. наук. – Ростов н/Д. 2009.
2. Аганбегян А. Кто больше пострадал в кризис – население или бизнес? // Аргументы и факты: деловая среда. – 2016. – № 6. – С. 13.
3. Экономическая система современной России: Анатолия настоящего и альтернативы будущего / Под ред. С.Д. Бодрунова, А.А. Пороховского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 416 с.
4. Настоящий кризис еще впереди? // Мир новостей. – 2015. – № 33 (1129). – С. 3.
5. Дэй Дж. С. Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать клиентов / Джордж С. Дэй; пер. с англ. В.И. Кузина; под ред. и предисл. проф. И.В. Андреевой. – М.: Эксмо, 2008. – 304 с.
6. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Фицурина М.С. Маркетинговое управление и формирование эффективных коммуникаций в условиях развивающегося рынка: монография. – 2-е изд. – Краснодар: Изд. КубГТУ, 2008. – 233 с.
7. Хандамова Э.Ф. Концептуальные аспекты организационной культуры в развивающемся рыночном пространстве // Научно-технические ведомости СПбГПУ: экономические науки. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2007. – № 4(52). – С. 26-32.
8. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 568 с.
9. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Развитие системной структуры предприятия в условиях действия коммуникационного резонатора // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8(ч.1). – С.730-734.
10. Conner K.R., Prahalad C.K. A resource-based theory of the firm: knowledge versus opportunism // Organization Science. – 1996. – V. 7. – № 5.
11. Хандамова Э.Ф. Маркетинговое коммуникационное поле предприятия: формирование и развитие: монография. – Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2013. – 460 с.
12. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. От сердца к сердцу... Маркетингово-коммуникационный ресурс в модели эволюционного развития рынка // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10(2). – С. 32-37.
13. Гринберг Р. Наше общество в ступоре. 80% граждан еле выживают // Собеседник. – 2015. – № 49. – С. 8.
14. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршнев; Гос. ун-т упр., Отд-ние экономики РАН. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 702 с.
15. Рубини Н. В России нужно стимулировать частный

сектор // Мир новостей. – 2015. – № 47 (1143). – С. 3.

16. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.1(17). – С. 196-204.

17. Щепакин М.Б., Мишулин Г.М. Методологический подход к преодолению системного кризиса в России // Философские исследования. – 2000. – № 3. – С. 63-78.

18. Щепакин М.Б., Мишулин Г.М., Багрий А.Г. К теоретико-методологическим основам управления развитием общественно-экономической системы // Экономические науки. – 2001. – № 3. – С. 45-57.

19. Щепакин М.Б. Предпринимательство как связующий элемент макро- и микросред экономического пространства // Известия ВУЗов «Пищевая технология». – 1996. – № 3-4. – С. 9-13.

20. Щепакин М.Б., Аксаев Э.Е. Предпринимательство в «интерьере» Российской экономики: монография. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦВШ, 1997. – 144 с.

21. Щепакин М.Б., Бенхаддад Т.Ю., Аксаев Э.Е. Поведенческие аспекты действий предпринимательских структур в условиях формирующегося рынка // Известия ВУЗов «Пищевая технология». – 1996. – № 5-6. – С. 9-12.

22. Щепакин М.Б., Евтеев А.С., Щепакин М.М. Маркетинговые аспекты производственно-сбытовой деятельности пищевых предприятий // Известия высших учебных заведений «Пищевая технология». – 1998. – № 4 (245). – С. 24-26.

23. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы / Дж. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х.-мл. Доннелли; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.

24. Щепакин М.Б. Управление производственным предприятием в условиях его адаптации к требованиям рынка / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, М.С. Фицурина. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. – 355 с.

25. Щепакин М.Б. Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.2 (17). – С. 308-318.

26. Shumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical & Statistical Analysis of the Capital Process. – New York: McGraw Hill, 1939.

27. Weber M. Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, 1954.

28. Shchepakina M.B., Krivosheyeva E.V. Management of increase of business enterprise's competitiveness in the changing market environment // INTERNATIONAL RESEARCH JOURNAL. – 2015. – № 9(40). – P. 81-84.

29. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Модель выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственного предприятия // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.3(17). – С. 412-423.

30. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. К формированию системы управления конкурентоспособностью производственных предприятий в меняющейся рыночной среде // Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса: материалы междунар. научно-практ.

конф. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Б. Щепакина. – Краснодар: Изд. КЦНТИ, 2013. – С. 184-193.

31. Щепакин М.Б., Виноградова Н.А., Фойгель М.А. Адаптация предприятий к рыночным воздействиям в условиях отраслевой неоднородности // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. – 1997. – № 2-3. – С. 11-14.

32. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б. Развитие мотивационно-коммуникационной концепции маркетинга // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8(2) (61-2). – С. 968-973.

33. Шумский Н.В., Щепакин М.Б. Моделирование производственно-финансовых процессов предприятия в современных условиях // Modern European Researches / Issue 5, 2015 (Salzburg, Austria). – P. 63-67.

34. Щепакин М.Б., Цицилина В.М. Методический подход к оценке эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2007. – № 4(52). – С. 36-44.

35. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. К формированию системы управления конкурентоспособностью производственных предприятий в меняющейся рыночной среде // Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса: материалы междунар. научно-практ. конф. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Б. Щепакина. – Краснодар: Изд. КЦНТИ, 2013. – С. 184-193.

36. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Модуляция маркетинговых воздействий субъекта хозяйствования на участников маркетингового коммуникационного пространства // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4(ч.2) (57-2). – С. 912-915.

37. Щепакин М.Б., Мишулин Г.М. Методологический подход к преодолению системного кризиса в России // Философские исследования. – 2000. – № 3. – С. 63-78.

38. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности корпораций в условиях развивающихся маркетинговых коммуникаций (часть 1) // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 8(37). – С. 398-495.

39. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3(56). – С. 894-899.

40. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности корпораций в условиях развивающихся маркетинговых коммуникаций (часть 2) // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9(38). – С. 344-352.

41. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности корпораций в условиях развивающихся маркетинговых коммуникаций (часть 3) // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 10(39). – С. 304-311.

42. Хандамова Э.Ф. Управление брендингом в корпоративном маркетинге // Маркетинг. – 2007. – № 5. – С. 60-72.

43. Экономика рекламной деятельности: учеб. пособие / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова. – 3-е изд., доп. и перераб. – Краснодар: Изд. КубГТУ, 2010. – 493 с.

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

East European Scientific Journal

(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michałak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)

Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)

Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)

Kehan Schreiner (Hebrew University)

Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Anthony Maverick (Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)

Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)

Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)

Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe — 162 st.

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com , <http://eesa-journal.com/>