



КОНОМИКА: теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 2 (46) 2017

ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Адыгея). Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.).
Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписан индекс в каталоге «Почта России» – П2920. **Статьи рецензируются.**

Учредитель и издатель:
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);
В.В. Гавrilov, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);
О.В. Ишаков, д-р экон. наук, профессор, президент ФГАОУ ФПО «Волгоградский государственный университет» (г. Волгоград, Россия);
Н.Г. Кузнецова, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);
Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБНУ «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);
И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);
Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);
Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гиреке» (г. Магдебург, Германия);
А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепропетровск, Украина);
Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);
Юрген Кесслер, д-р юр. наук, профессор, Университет прикладных технических и экономических наук (г. Берлин, Германия);
Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент
В. В. Заблоцкая, канд. экон. наук, доцент
М. В. Плещакова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. К. Кошиева, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д. Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

Л. А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Л. Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л. И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А. Д. Зарецкий, д-р экон. наук, доцент

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К. О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В. И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректор: Л. С. Ефремова

Верстка: А. П. Савченко

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236
тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru
<http://econ.kubsu.ru/econtp.html>

Подписано в печать 09.08.2017. Печать цифровая.
Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 16,3. Тираж 500.
Свободная цена. Заказ №
Отпечатано в издательско-полиграфическом центре
Кубанского государственного университета
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51
© Кубанский государственный университет, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И.В., Коробейникова М.С.

Новая концепция развития национального рынка и внешнеэкономическая деятельность России в рамках содружества ЕАЭС 3
Кравец А.В.

Модели динамики ВВП и государственных расходов США. Роль государства в стимулировании экономического роста 16

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Шаховская Л.С., Климкова К.О.

Бедность как сдерживающий фактор социально-экономического развития Волгоградской области 28

Шашло Н.В.

Комплексная оценка стратегической устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятий региона 36

Тачкова И.А.

Оценка экономического потенциала и приоритетов развития продовольственного рынка региона 42

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Литвинский К.О., Владимиров С.Р.

Формирование эффективного механизма налогообложения электронной коммерции 47

ИНВЕСТИЦИИ

Никулина О.В.

Современное состояние и перспективы развития мирового рынка инвестиций 56

Кизим А.А.

Краудфандинг в российской практике: проблемы и перспективы 62

Кузубов А.А.

Анализ рисков для государства, обусловленные мотивациями иностранных инвесторов 70

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Платонова Ю.Ю., Епраносян А.А.

Роль кредитных организаций с иностранным участием в банковской системе Российской Федерации 76

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Александрова Е.Н., Тлишева С.М.

Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности и привлечение прямых иностранных инвестиций 84

Шевченко К.И., Макян А.С.

Современные угрозы финансовой безопасности России: проблемы противодействия 89

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Архипов А.Е., Севрюков И.Ю., Буньков В.Г.

Особенности формирования постиндустриального информационного общества России 94

Кузнецова А.В.

Правило Дегранжа: значение для современной теории бухгалтерского учета 99

ЛОГИСТИКА

Милета В.И.

Методические аспекты формирования и оценки логистических издержек содержания материальных запасов 103

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кочнева А.К.

Основные детерминанты и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае 108

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Косакян Д.Л.

Стратегии интеграции Грузии в ЕАЭС на основе конкурентных преимуществ 114

Мельников А.С.

Иновационное развитие как фактор обеспечения конкурентоспособности 118

Плещаков Г.Г.

Проблемы формирования благоприятной предпринимательской среды с позиции взаимодействия бизнеса и государства 124

Сподина А.С., Жилина С.А.

Отличительные черты мотивации персонала в системе логистики 130

Ян Фань, Шевченко А.И.

Интеграция экономических регулирующих систем России и Китая как условие внешнеэкономического сотрудничества 134

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Иванова Т.Е.

Общие ценности компаний, инвестирующих в людей 139

ABSTRACT

..... 142

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

..... 158



КОНОМИКА:

теория и практика

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

The journal is published
4 times a year

№ 2 (46) 2017

ISSN 2224-042X

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Krasnodar region and the Republic of Adygea (Adygea). Registration certificate PI №TU23-01556.

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015). Subscription Index – П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);
V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);
O.V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Professor, President of Volgograd State University (Volgograd, Russia);
N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);
E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);
I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);
L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);
Alessandro Figari, PhD in Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);
Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);
Zadoya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnipropetrovsk, Ukraine);
Jurgen Kessler, Doctor of Law, Professor, Hochschule fur Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);
Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor
M. V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

A. K. Kochieva, Ph. D. in Economics

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics
A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences
L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor
L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor
A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor
M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K. O. Litvinov, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V. I. Miletta, Ph. D. in Economics, Associate Professor
O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor
G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor
A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Corrector: L. S. Efremova

Print layout: A. P. Savchenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.
tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

<http://econ.kubsu.ru/econtp.html>

Copy deadline 09.06.2017. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 16.3. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2017

CONTENT

WORLD ECONOMY

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.

New concept of development of the national market and foreign economic activity of Russia in the framework of the commonwealth of the Eurasian economic union 3
Kravets A.V.

Models of the dynamics of GDP and USA public expenditure. The role of the state in stimulating economic growth 16

REGIONAL ECONOMY

Shakhovskaya L.S., Klimkova K.O.

Poverty as a constraining factor of social and economic development of Volgograd region of Russia 28
Shashlo N.V.

Complex assessment of strategic stability of external economic activity of the regional enterprises 36
Tachkova I.A.

Assessment of economic potential and priorities of development of the food market of the region 42

BRANCH ECONOMY

Litvinovskiy K.O., Vladimirov S.R.

Forming of efficient e-commerce taxation mechanism 47

INVESTMENTS

Nikulina O.V.

Current state and prospects of development of the world market of investments 56
Kizim A.A.

Crowdfunding in the russian practice: problems and prospects 62
Kuzubov A.A.

Risk analysis for the state due to the motivations of the foreign investors 70

BANKING

Platonova Yu.Yu., Epranosian A.A.

Role of credit institutions with foreign participation in the banking system of the Russian Federation 76

ECONOMICAL SAFETY

Alexandrova E.N., Tlisheva S.M.

External and internal threats of economic safety and attraction of direct foreign investments 84
Shevchenko K.I., Makyan A.S.

Contemporary threats to financial security in Russia: problems of co-operation 89

ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEMS

Arkhipov A.E., Sewruikov I.Yu., Bun'kov V.G.

Features of formation of a postindustrial information society in Russia 94
Kuznetsov A.V.

Degrange's rule: importance for modern accounting theory 99

LOGISTICS

Mileta V.I.

Methodical aspects of formation and evaluation of logistics costs of inventories 103

ENTREPRENEURSHIP

Kochieva A.K.

Main determinants and prospects of small and average business development in Krasnodar region 108

WORD FOR YOUNG SCIENTISTS

Kosakyan D.L.

The strategies of georgian integration into the Eurasian economic union based on the competitive advantages 114
Melnikov A.S.

Innovative development as a factor of competitiveness providing 118
Pleshakov G.G.

Problems of forming a favorable entrepreneurial environment from the position of interaction of business and state 124
Spodina A.S., Zhilina S.A.

Distinctive features of staff motivation in the logistics system 130
Yan Fan, Shevchenko A.I.

Integration of economic regulatory systems of Russia and China as a condition for foreign economic cooperation 134

SCIENTIFIC LIFE

Ivanova T.E.

Common values of companies people investor 139

ABSTRACT

..... 142

CONDITIONS OF PUBLICATION

..... 158

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА ЕАЭС

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирант
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: maria22@yandex.ru*

Аннотация

В статье предложена новая концепция развития национального рынка российской экономики. Авторы находят новые методы регулирования рыночных отношений с помощью геоэкономических карт (открытых заказов и предложений) и взаимодействия межмуниципальных, межрегиональных и международных сообществ и содружеств предпринимательской среды, всех форм собственности, всех видов рынка в целях быстрого поиска геоэкономических связей и отношений как внутри страны, так и за рубежом. Также авторские предложения направлены на активизацию внешней торговли со странами ЕАЭС и др.

Ключевые слова: национальный рынок, международный рынок, внешнеэкономическая деятельность, регулирование, экономические союзы, ЕАЭС.

Экономическая и внешнеэкономическая политика России

Настоящая история экономических процессов полна новых актуальных событий как во внутреннем, так и во внешнем пространстве торговых связей. Россия является активным участником внешнеторговых отношений на международной арене. Сегодня в страновой структуре внешней торговли России ведущее место занимает Европейский Союз – крупнейший экономический партнер России. «В январе-феврале 2017 г. на его долю приходилось 46,0% российского товарооборота (в январе-феврале 2016 г. – 43,0%), на страны

СНГ – 11,7% (11,6%), на страны ЕАЭС – 8,7% (8,4%), на страны АТЭС – 29,8% (30,4%)» [3].

Основными торговыми партнерами России в этот период среди стран дальнего зарубежья стали: Китай, товарооборот с которым составил 11,7 млрд дол. США (141,4% к январю-февралю 2016 г.); Германия – 7,3 (143,0%); Нидерланды – 6,3 (137,9%); Италия – 3,2 (128,2%); США – 3,1 (133,7%); Турция – 2,5 (102,1%); Республика Корея – 2,3 (111,1%); Польша – 2,3 (166,1%); Япония – 2,2 (100,2%); Франция – 2,0 млрд дол. США (137,1%) [5].

Таким образом, Россия продолжает набирать скорость внешнеторговых отношений с новыми партнерами, расширять и совершенствовать новые образованные союзы и содружества стран. Так, недавно, в апреле 2017 г. в Бишкеке состоялся саммит стран ЕАЭС, на котором выработаны новые экономические взаимоотношения. Подписан новый Таможенный Кодекс стран ЕАЭС, который вступит в законную силу с 1 июля 2017 г.

ЕАЭС

Отметим, что Евразийский экономический союз создан в 2014 г. на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества, в состав которого вошли Россия, Казахстан и Беларусь. В 2015 г. участниками евразийской экономической интеграции стали Армения и Киргизия, сегодня в качестве наблюдателя примкнула Молдавия.

Межстрановое распределение

Наибольшую долю в поставках на общий рынок стран ЕАЭС занимает Российская

Федерация (62,4% объема совокупного экспорта в 2016 г.). Значительны, также, вклады Республики Беларусь (26,5%) и Республики Казахстан (9,2%), доли Республики Армения и Кыргызской Республики пока невелики (0,9 и 1% соответственно) (рис. 1).

«Большая часть закупок (импорта) приходится на Республику Беларусь (36,6%) и Российскую Федерацию (34,1%). Республика Казахстан приобретает на рынке Союза 23% общего объема предложенных товаров, Кыргызская Республика – 3,7%, Республика Армения – 2,6%» [4].

Направления торговли

Исходя из анализа направлений взаимодействия государств – членов ЕАЭС в си-

стеме мировой торговли, наиболее ориентированной на рынок Союза страной является Республика Беларусь. Доля взаимной торговли с государствами – членами ЕАЭС во внешней торговле страны по итогам 2016 г. составила 52,2%, в том числе 48,1% экспорта и 55,7% импорта товаров. Высокие показатели взаимодействия с рынком ЕАЭС зарегистрированы также по Кыргызской Республике (35,9, 27, 39,4%) и Республике Армения (29,2, 22, 33,1% соответственно). Пятая часть внешней торговли Казахстана (21,9%) приходится на общий рынок, при этом в страны-партнеры продается 10,7% казахстанского экспорта. А приобретается – 38,4% общего объема импорта Казахстана [4].

Представим объемы торговли в таблице 1.

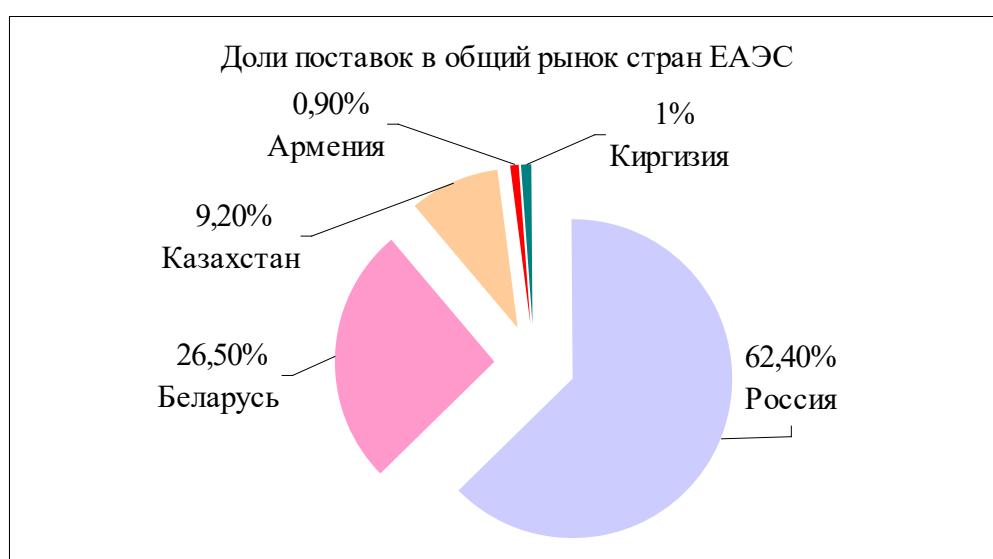


Рис. 1. Доли поставок в общий рынок стран ЕАЭС. Составлен авторами по данным [4]

Таблица 1

Объемы торговли со странами ЕАЭС в январе–феврале 2016–2017 гг., млн дол. США

Страна	Экспорт		Импорт	
	Январь–февраль 2016 г.	Январь–февраль 2017 г.	Январь–февраль 2016 г.	Январь–февраль 2017 г.
Армения	135,7	173,1	57,8	62,5
Беларусь*	2157,4	2674,0	1176,5	1627,2
Казахстан*	1121,3	1624,5	481,0	764,4
Киргизия	144,8	183,8	15,4	17,3
Россия	3351,7	4495,4	1619,4	2371,4

* Примечание: включены досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли Российской Федерации с Республикой Беларусь. Источник: составлена авторами по данным ФТС РФ [5].

Новая концепция развития национального рынка и внешнеэкономическая...

В процентном отношении внешняя торговля России со странами ЕАЭС в 2017 г. к 2016 г. составила: экспорт – 134,1%, импорт – 146,4%. Наблюдается явное увеличение, тем более что общее решение стран данного содружества – наращивать взаимовыгодную торговлю между государствами ЕАЭС и с третьими странами.

Евразийская экономическая комиссия

Постоянно действующим регулирующим органом Евразийского экономического союза является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая имеет собственную сложную структуру, определенные необходимые функции и полномочия, закрепленные законодательством ЕАЭС, а также электронный сайт для обратной связи и обеспечения открытости своей деятельности.

Таким образом, после долгого изучения состояния внешнеэкономической деятельности Союза появились новые решения, постановления, меры (табл. 2).

Комиссией (ЕЭК) выявлены «товары спада» и «товары роста», которые демонстрируют наличие дополнительных возможностей для наращивания взаимной торговли.

В 2017 г. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) планирует сконцентрироваться на достижении договоренностей со многими странами (7-8), в том числе с Китаем, Сингапуром, Индией, Израилем, Египтом, Ираном [2].

Новые таможенные правила

Новый свод таможенных правил значительно перераспределяет уровни регулирования в Союзе, в частности, перечень вопросов, регулирующийся на наднациональном уровне через решения Комиссии, увеличится в три раза. ЕЭК будет принимать решения по 279 вопросам (нормы которых указаны в принятом Таможенном кодексе). Кроме того, Совет Комиссии и Коллегия ЕЭК наделены рядом новых полномочий в сфере таможенного регулирования на единой таможенной территории ЕАЭС. Отмечено, что Совет ЕЭК, в состав которого входят первые заместители премьер-министров стран Союза, получил ряд новых полномочий в сфере таможенного регулирования. К тому же президенты расши-

рили перечень вопросов, решения по которым Коллегия ЕЭК будет принимать консенсусом.

Согласно новым изменениям в регламент на наднациональный уровень переданы: 1) утверждение правил определения происхождения товаров, вывозимых с таможенной территории Союза; 2) условия осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в свободных экономических зонах, в том числе условия признания товаров, изготовленных из иностранного сырья, товарами Союза и др.

Отмечено, что внесение изменений в регламент работы Комиссии – один из шагов, необходимых для обеспечения полноценной работы ТК ЕАЭС. «С этой же целью ведется разработка первоочередных актов решений ЕЭК по 25 вопросам, которые новым кодексом отнесены к компетенции Комиссии. Среди них: определение правил перемещения товаров физическими лицами для личного пользования, в том числе нормы беспошлинного ввоза; условия и порядок ведения внешнеэкономической деятельности компаниями, работающими в статусе уполномоченных экономических операторов, и другие» [2].

Таможенный кодекс ЕАЭС полностью ориентирован на электронные технологии: их использование, во-первых, ускорит все таможенные процедуры, а во-вторых, исключит влияние человеческого фактора. Также новый кодекс избавит участников ВЭД от необходимости представлять таможенному органу документы, на основании которых заполнена декларация. Ведь сейчас к таможенной декларации прикладывается значительный пакет бумажных документов. Предъявлять документы нужно, но в случаях, когда срабатывает информационная система, при этом необходимые бумаги определит компьютер, а не сотрудник таможни. Есть «возможность совершения таможенных операций (связанных с регистрацией таможенной декларации и выпуском товаров) автоматически, с использованием информационных систем таможни» [1].

Нашли отражение в ТК ЕАЭС и такие изменения, как: использование механизма «единого окна» при совершении таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию, убытием товаров с этой территории, таможенным декларированием и выпуском товаров; сокращение сро-

Таблица 2

Меры (три группы) в контексте стимулирования взаимной торговли, реализованные Комиссией за период 2015–2016 гг.

Группа мер, результаты, от реализации которых ожидаются краткосрочной перспективе	Группа мер, направленных на решение ключевых проблем сотрудничества между членами ЕАЭС	Группа мер с «отложенным» эффектом влияния на ускорение взаимного товарооборота ЕАЭС
Комиссия и государства приступили к выявлению, идентификации, классификации и устранению барьеров, изъятий и ограничений; формированию методологической базы для проведения комплексного анализа состояния различных сфер экономики государств – членов ЕАЭС, прогноза их развития с учетом внешних и внутренних факторов и выработка интеграционных мер и действий	Реализованы меры по усилению информационного взаимодействия между контролирующими органами государств – членов ЕАЭС в рамках взимания и возмещения НДС в торговле между государствами – членами ЕАЭС	Формирование общих рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы: утверждены программа поэтапной либерализации каботажных автомобильных перевозок грузов, Концепции по формированию общих рынков электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов; одобрены проекты документов функционирования общего рынка медицинских изделий и лекарственных средств
Согласно принятым планам идет подготовка и утверждение проектов актов органов Союза в сфере технического регулирования санитарных, фитосанитарных и ветеринарных мер, направленных на унификацию и гармонизацию требований к обращению товаров в рамках ЕАЭС	Утвержден перечень приоритетных для унификации процедур взаимодействия заинтересованных лиц с государственными органами и (или) уполномоченными организациями государств – членов ЕАЭС в рамках функционирования национальных механизмов «единого окна»	Формирование подходов и механизмов по выработке и реализации согласованных политик в сферах экономики, предусмотренных Договором о Союзе: разработана Рекомендация Коллегии Комиссии о координации сбытовой и маркетинговой политики государств ЕАЭС в отношении экспорта сельхоз. продукции и продовольствия
Достигнуты определенные результаты, которые могут оказать положительное влияние на увеличение товарооборота между государствами в том числе: – устранены проблемы двойного налогообложения в отношении товаропотоков Россия – Казахстан и Россия – Армения; – введено обязательное предварительное информирование о товарах, ввозимых на таможенную территорию Союза воздушным транспортом	Проделана значительная работа по гармонизации налоговой политики в части акцизов на алкогольную и табачную продукцию, вывозных таможенных пошлин Устранение барьеров для рынка алкогольной продукции, формирование единых информационных порталов, сводной (по ЕАЭС) информации Осуществляется разработка механизмов финансовой поддержки кооперац. проектов с интеграционным эффектом, совместных программ финансирования экспорта продукции на кооперационной основе, создание банка совместных проектов, направленных на поддержку высокотехнологических и экспортно ориентированных производств (интеграция)	В том числе: – утверждены Основные направления промышленного сотрудничества; принято решение о создании Евразийского инжинирингового центра; – сформирован перечень совместных пилотных кооперационных и инфраструктурных проектов В стадии рассмотрения Сторонами находятся проекты соглашений по формированию единого финансового рынка, по техническому регулированию, о судоходстве, санитарных, фитосанитарных и ветеринарных мер, агропром. комплекса, сопряжению евразийской экономической интеграции и Экономического пояса Шелкового пути

Источник: составлена авторами по [2].

Новая концепция развития национального рынка и внешнеэкономическая...

ков выпуска товаров; регламентация условий использования товаров, помещенных под таможенные процедуры, если содержание таможенной процедуры предусматривает ограничения по их использованию на таможенной территории ЕАЭС; появится новое: в применении при проведении таможенного контроля системы управления рисками; таможенного контроля после выпуска товаров; совершения таможенных операций в отношении транспортных средств международных перевозок; перемещении товаров для личного пользова-

ния; централизации таможенных платежей на уровне ФТС и др. [1].

Одно из наиболее важных новшеств кодекса ЕАЭС – усовершенствованный институт уполномоченного экономического оператора (УЭО) (табл. 3).

Таким образом, Таможенный кодекс ЕАЭС – первый проект международного договора, регулирующий таможенные правоотношения, разработанный с участием специалистов и бизнеса всех участвующих стран.

Таблица 3

Различия между Таможенными кодексами (ТК ЕАЭС и ТК ТС) в деятельности УЭО для участников ВЭД

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС)	Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС)
1. Для УЭО будет в четыре раза увеличено количество упрощений. Всего – 17 упрощений	Только 4 упрощения
2. Появится три типа свидетельств УЭО	Только одно
3. Участники ВЭД, претендующие на статус УЭО, смогут выбрать наиболее выгодный для себя пакет упрощений	Такого выбора нет
4. На статус УЭО смогут претендовать все участники ВЭД	Согласно ТК ТС на статус УЭО претендуют только импортеры
5. Страны ЕАЭС договорились взаимно признавать УЭО друг друга. Взаимное признание УЭО будет также возможно с третьими странами и объединениями	Такая процедура отсутствует

Источник: составлена авторами по [3].

Развитию международных рынков и успешным внешнеторговым отношениям способствует прежде всего развитие и функционирование рынков национальных, региональных, муниципальных, находящихся в геоэкономической близости или, наоборот, на расстоянии, но на конкурентной основе, на взаимовыгодных условиях, на открытых партнерских началах, с эффективной отдачей. Именно с такой целью авторы предлагают новую концепцию национального рынка, участниками которого могут стать все: от индивидуального предпринимателя муниципального образования до крупного предприятия и отечественного производителя национального рынка, от объединения нескольких холдингов одной страны до содружества или союза разных стран.

Новая концепция развития национального рынка

Одна из новых практических возможностей, влияющих на экономический рост, развитие и регулирование внешнеэкономической деятельности – новая концепция развития национального рынка и новое осознание рыночной концепции и стратегии: с кем сотрудничать, какие отрасли предпочтительно развивать, постоянно озвучивать потребности внутреннего и внешнего рынков. Рыночная экономика не предусматривает планирования, поэтому целесообразно прогнозировать выпуск продукции, в том числе на экспорт несырьевой направленности. Как отмечают многие эксперты, Россия поставляет на международный рынок в основном современное вооружение, так как делает это лучше других.

Своевременная аналитика опережающего характера сможет направить региональный или госзаказ на нужную структурную перестройку экономики и выпуск качественных технологических товаров, пополняющих сегменты национального и международного рынков. Рынки труда, капитала, услуг, новых технологий и другие также являются составляющими компонентами внутреннего и внешних рынков. Представляем концепцию взаимодействия и развития национального рынка (рис. 2).

Концепция развития национального внутреннего рынка предполагает:

1) взаимодействие субъектов на уровнях: (рис. 1) а) федеральных округов; б) межрегиональное взаимодействие внутри ФО; в) межрегиональное взаимодействие за внешними пределами своих и др. ФО; г) муниципальное – внутри региона; д) муниципальное взаимодействие внешних регионов и внешних федеральных округов; е) межрегиональное – межмуниципальное и каждый уровень взаимодействует самостоятельно на международном рынке;

2) контакты: оферты, коммерческие предложения, видео переговоры, контракты, программы, проекты, договоры;

3) взаимодействие: на всех уровнях, со всеми органами власти, контроля, регулирования, таможни и т.д.;

4) заказ и предложение (самого) производства и производства товаров, технологий, субподрядов, специализаций, совместных производств и корпораций, новых специализаций, услуг, капиталов, трудовых ресурсов.

Муниципалитет, регион, федерация заказывают или предлагают на национальном рынке, например, на предстоящие три-пять, десять лет продукт, сырье, переработку, потребление, научное производство и др. И каждое предприятие, бизнес, т.е. любой участник национального рынка (из шести видов взаимодействия), делает свой выбор (заказа и предложения). С учетом передовых коммуникаций, научной и деловой информации на всех уровнях (федерация, регион, муниципалитет (плюс международный уровень)) взаимодействия последуют деловые отношения, контракты, проекты, договоры.

Составляется прогнозная федерально-регионально-муниципальная карта предстоящего геоэкономического заказа на развитие рынка (краткосрочное и долгосрочное), т.е. производство товаров, лучшие достижения которого пополняют национальный и между-

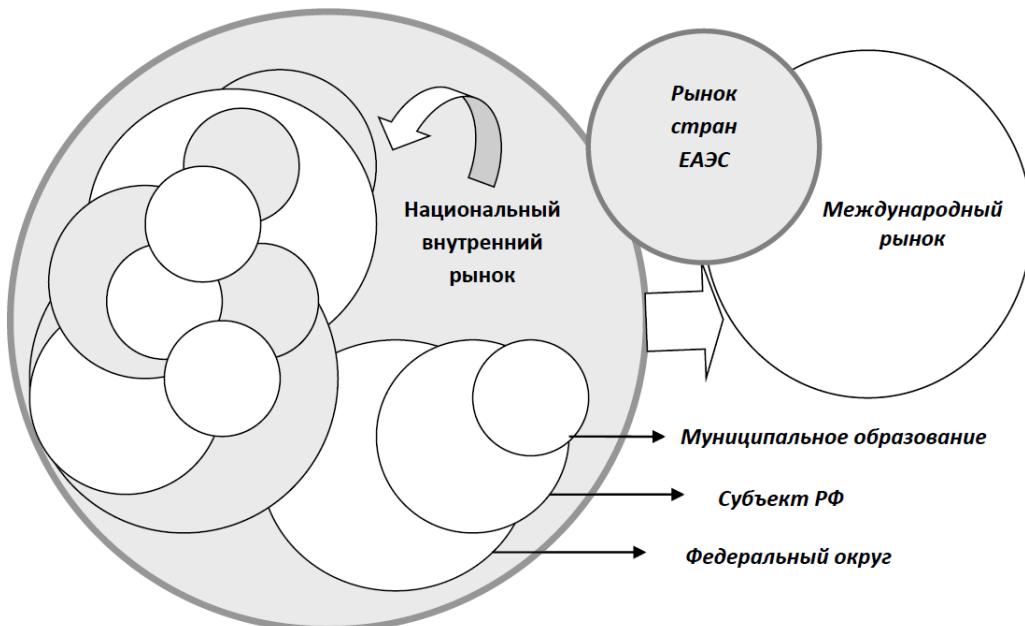


Рис. 2. Концепция развития национального внутреннего рынка (разработан авторами)

Новая концепция развития национального рынка и внешнеэкономическая...

народный заказ. К прогнозной карте подключаются новые формы взаимодействия предпринимательства ФПГ – НХО, субподряд, фирмы, корпорации, финансовые структуры, инвестиции и т.д. (рис. 3).

Географическая экономическая карта составляется от муниципалитета к региону, субъекту РФ, к Федеральному округу и далее в целом по России, в конце – по Российской Федерации обобщается. Это предложения: о товаре и товарообороте, об услугах, капитале или инвестициях, сырье, технологиях и т.д. Чтобы о них знали другие субъекты и развивали свои связи, учитывая георасположение, или, наоборот, использовали его.

Предложение о заказе можно формулировать в любой последовательности: от Федерации к муниципалитету и от муниципалитета к Федерации или бессистемно, выставляя заказ на рассмотрение внутреннего рынка. Такие предложения и заказы, с одной стороны, повысят конкуренцию по производству товаров, с другой – исключат однобо-

кость внутреннего рынка. Например, особое развитие получил частный бизнес в финансовой и нефтегазовой сферах. Благодаря такой карте будут видны возможности и интересы других сфер экономики в географическом диапазоне, в том числе для создания дополнительных промышленных кластеров, экономических зон, строительства необходимой в нужном месте инфраструктуры.

Геоэкономическая карта национального рынка товарооборота может быть как электронного вида (примерно как NGE.RU (торговая площадка нефтегазовой отрасли)), так и печатного (основная информация) с ежегодными изменениями. С ней работают все предприятия всех видов экономической деятельности, всех форм собственности, в том числе органы власти, предприниматели, научные учреждения и т.д. Структура взаимодействия национального онлайн-рынка может быть следующей (рис. 4).

Зарегистрированным пользователям открывается электронная площадка, в структу-

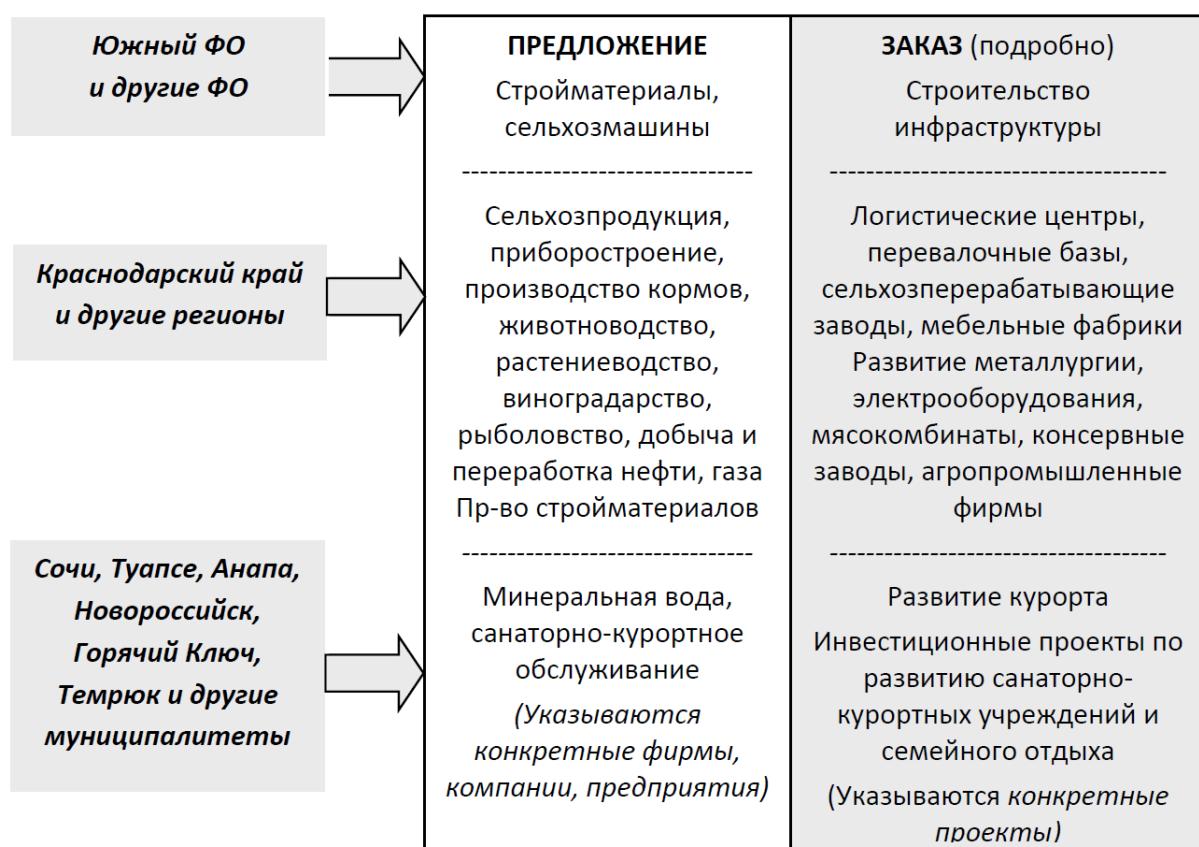
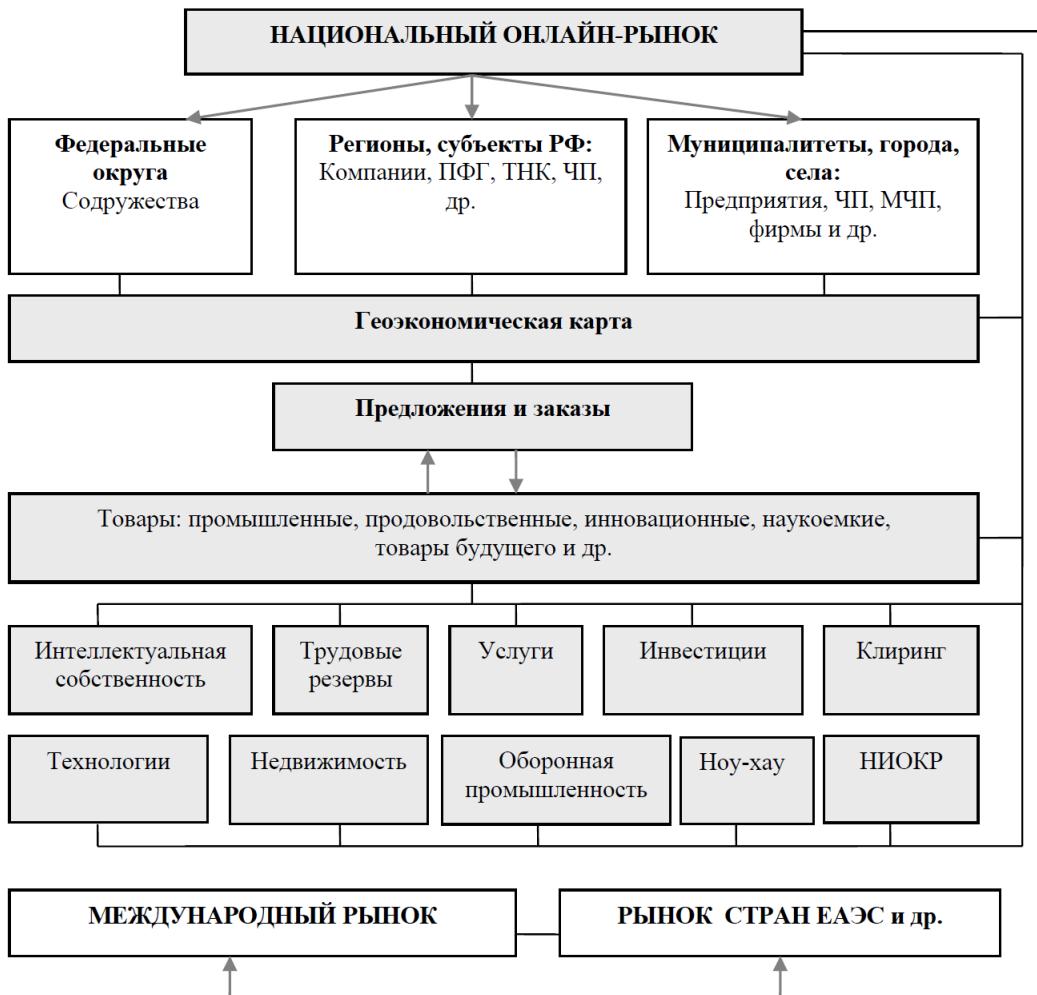


Рис. 3. Фрагмент «Геоэкономической карты» участников «Национального рынка» (разработан авторами)



Взаимодействие: оферты, контракты, видео переговоры; взаимодействие на всех уровнях, со всеми органами власти, контроля, регулирования, таможни и др.

Рис. 4. Структура взаимодействия «Национального онлайн-рынка» (разработан авторами)

ре делений: федеральный округ – субъект РФ – муниципальное образование открывает регионы, города, села, в них: компании, корпорации, ТНК, фирмы малый, средний бизнес, частных предпринимателей, с участием всех узконаправленных рынков, с предложением и заказом в географическом расположении, с подробной характеристикой предложений: товаров, капиталов, услуг, технологий (в том числе сертифицированных, патентных, госстандартов, ноу-хау и др.). Аналогичны заказы: проект, количество, качество, инвестиции, сроки, цены, т.е. все необходимые характеристики, например, оборудование – мощности, технологии и т.д. с указанием ИНН предпринимателей и др.

Каково место геоэкономической карты в системе глобального рынка? Определим его на рис. 5. Конечно, оно в начале самой про-

граммы национального внутреннего рынка, что, впрочем, не мешает взаимодействию всех видов рынков между собой и на глобальном уровне (национальном и международном).

Таким образом, для участников ВЭД возможны присутствие на национальном рынке, самостоятельный выход на международный рынок от федерального уровня до муниципалитета. Так ведется внешнеэкономическая деятельность во многих регионах. Примером может служить Уральский, Южный ФО (Краснодарский край) (внешнеторговая деятельность с партнерами в геоэкономической близости, в том числе на приграничных территориях).

Следовательно, концепция и стратегия развития национального внутреннего рынка – это еще одна прямая практическая возможность роста экономики в каждом конкретном

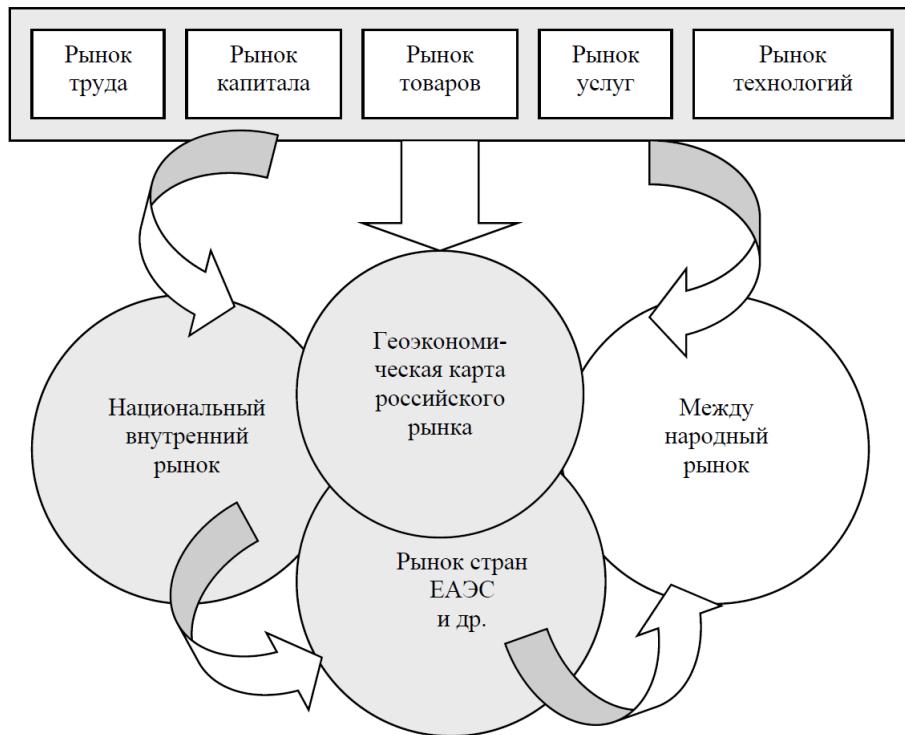


Рис. 5. Место геоэкономической карты в системе глобального рынка (разработан авторами)

регионе, в России в целом и на международной арене. Все структурные элементы взаимодействия национального рынка пополняют российскую электронную торговлю быстрыми геоэкономическими отношениями в целях развития национального и международного товарооборота (труда, капитала, услуг, технологий и др.).

Авторские предложения направлены на реальный экономический рост за счет стратегических потенциалов и институциональных возможностей каждого конкретного региона, страны или союза стран. Отметим, что все внешние, как и внутренние, рынки начинаются с «визитной карточки»: каким потенциалом и какими возможностями внешнеторговой сферы они располагают, в каких ресурсах, товарах, капиталах, услугах, технологиях, знаниях нуждаются. Рассмотрим предложения национальных экономик ЕАЭС, стран-партнеров (табл. 3).

Из табл. 3 видно, что страны представили основные и приоритетные отрасли национальных экономик, т. е. «предложения» того, что развито в стране и что могли бы экспорттировать, в чем сотрудничать и т. п. Далее целесообразно выставить «заказ» о том, какие конкретные приоритеты нужны (новые тех-

нологии, ноу-хау, товары, сырье, оборудование), или что необходимо приобрести стране, бизнесу, региону, городу, т. е. сделать заказ на открытую широкую аудиторию официально. Ответы на заказ последуют на конкурентной основе и в геоэкономическом пространстве с наименьшим расстоянием до потребителя. Цель взаимодействия «предложения» и «заказа» – быстрее найти друг друга для заключения новых долгосрочных контрактов, договоров, проектов, инвестиций, трудовых контрактов, услуг и др. Рынок стран ЕАЭС будет регулироваться новым таможенным кодексом, который после вступления в силу полностью заменит (старый) Таможенный кодекс Таможенного Союза. Регионы и субъекты РФ, бизнес страны, крупные и мелкие предприятия, каждый на своей территории, могут дать более подробную информацию в рамках «предложения и заказа», который помещается на электронную площадку национального рынка или в изданную геоэкономическую карту.

Выводы

В целях роста экономики, ее эффективности, деловой активности предпринимательской среды, развития внутреннего на-

ционального рынка и внешнеэкономической деятельности России целесообразны следующие практические меры:

– разработка, создание и введение в практику «Новой концепции и стратегии развития национального рынка» с учетом взаимодействия государства и бизнеса, крупных и мелких фирм (в том числе новых субподрядных

форм предпринимательства в развитии промышленности и сельского хозяйства), на федеральном, региональном, муниципальном уровнях, а также на единой таможенной территории стран ЕАЭС; эффективной формой предпринимательства национального рынка могут стать интегрированные структуры, а именно новое поколение финансово-промышленных

Таблица 3

**Основные отрасли промышленности и приоритетные
отрасли национальных экономик стран ЕАЭС**

АРМЕНИЯ Столица – Ереван Территория – 29,7 тыс. км ² Население – 3,0 млн чел.	<p>ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</p> <p>Добыча и обработка строительных материалов, цветная металлургия, производство винно-коньячных изделий. Выпуск металлорежущих станков, прессово-формовочного оборудования, точных приборов, синтетической резины, шин, пластмасс, химического волокна, минеральных удобрений, электродвигателей, инструментов, микроэлектроники, ювелирных изделий, шелковых тканей, трикотажа, чулочно-носочных изделий</p> <p>ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ</p> <p>Сельское хозяйство, горная промышленность, энергетика, информационные технологии и телекоммуникации, химическая и фармацевтическая отрасли, туризм.</p> <p>Пищевая отрасль обладает большим экспортным потенциалом благодаря экологически чистым сельхозпродуктам. Открыто более 480 месторождений полезных ископаемых. Руды и металлы составляют более половины экспорта страны. Армения, не имея промышленных топливных ресурсов, удовлетворяет свои внутренние энергетические потребности с помощью гидроэнергетики, ветровой и солнечной энергетики.</p> <p>Отрасль ИТ и телекоммуникаций Армении привлекла такие глобальные бренды, как Synopsys, Microsoft, National Instruments, Mentor Graphics, Ericsson и Orange.</p> <p>Ежегодный прирост числа туристов, посещающих Армению в последние годы, составляет в среднем 25%</p>
БЕЛАРУСЬ Столица – Минск Территория – 207,6 тыс. км ² Население – 9,5 млн чел.	<p>ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</p> <p>Металлургическая промышленность, машиностроение, металлообработка, химическая и нефтехимическая, легкая, пищевая.</p> <p>ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ</p> <p>Альтернативная энергетика, электроника и бытовая техника, биотехнологии и фармацевтика</p> <p>Значительный природно-климатический и ресурсный потенциал для развития всех направлений альтернативной энергетики. Технический потенциал развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) составляет порядка 80 млн т условного топлива в год, что превышает общий объем потребления энергоресурсов в стране.</p> <p>Организация производства бытовой техники и электроники на территории Республики Беларусь открывает возможность беспрепятственного выхода на быстрорастущий рынок стран: Беларуси, Казахстана, России.</p> <p>Организация производства фармацевтической продукции на территории Республики Беларусь обеспечивает беспошлинный выход на емкий и динамично развивающийся рынок стран – членов ЕАЭС.</p>

КАЗАХСТАН Столица – Астана Территория – 2 724,9 тыс. км ² Население – 17,4 млн чел.	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Цветная и черная металлургия, химическая, машиностроение, легкая, пищевая, а также нефтепереработка и производство стройматериалов.
	ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ
	Нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора, горнometаллургическая отрасль, химическая, атомная, фармацевтическая промышленность, машиностроение, агропромышленный комплекс, туристская отрасль, информационные технологии, биотехнологии, космическая деятельность, альтернативная энергетика
	Занимает 11-е место в мире по запасам нефти и 17-е по запасам газа. Объем среднесуточной добычи нефти и газового конденсата составляет более 200 тыс. т.
	30% – мировых запасов хромовой руды, 25% – марганцевых руд, 10% – железных руд. Запасы меди, свинца и цинка составляют соответственно 10 и 13% от мировых. Занимает 3-е место в мире по производству титана, 7-е – по производству цинка, 8-е – по производству свинца, 13-е – железной руды, 15-е – меди, 35-е – стали.
	Общие запасы (в атомной промышленности) страны оцениваются в 802 тыс. т урана.
	Действуют 118 особо охраняемых природных территорий, в том числе 11 государственных национальных парков, в которых допускается экотуризм. Транспортный коридор «Западная Европа – Западный Китай», проходящий по территории пяти регионов предоставляет уникальную возможность для формирования туристского кластера вдоль него
	Создание полноценной космической отрасли как наукоемкого и высокотехнологичного сектора экономики, укрепление национальной безопасности и обороны, развитие науки и высоких технологий
	Выработка электроэнергии возобновляемыми источниками энергии ожидается на уровне 1 млрд кВт·ч в год.
	КИРГИЗИЯ
КИРГИЗИЯ Столица – Бишкек Территория – 199,9 тыс. км ² Население – 5,9 млн чел.	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Сельское хозяйство, гидроэнергетика, цветная металлургия, горнорудная, легкая и пищевая промышленность, машиностроение, приборостроение.
	ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ
	Туризм, горнодобывающая отрасль, легкая промышленность, агропромышленный сектор, транспорт, строительство, энергетика.
	Экспорт туристических услуг составляет 678 млн дол. Весь сектор занимает 10% ВВП страны. Ежегодное посещение иностранцами составляет более 2,4 млн чел.
	Страна богата минеральными ресурсами, хорошо известна своими запасами золота и месторождениями редких металлов
	Легкая промышленность ориентирована преимущественно на экспорт, 90% продукции идет на рынки России, Казахстана и Европы. Экспорт одежды занимает 2-е место по объемам после золота. В отрасли работает более 35 тыс. компаний и действует упрощенная система налогообложения (патент), что стимулирует развитие отрасли
	Продукция сельского хозяйства освобождена от НДС в 12%, что влияет на конкурентные преимущества на международных рынках
	Гидроэнергетический потенциал позволяет обеспечить электроэнергией не только свою страну, но и страны этого региона. Гидроэнергетический потенциал страны составляет 142,5 млрд кВт·ч, однако задействован только на 8–9,5%

РОССИЯ Столица – Москва Территория – 17 млн км ² Население – 146,3 млн чел.	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Нефтяная и газовая добыча, переработка драгоценных камней и металлов, самолетостроение, ракетно-космическое производство, атомная промышленность, производство вооружения и военной техники, электротехника, целлюлозно-бумажная, автомобильная промышленность, транспортное, дорожное и сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность
	ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ Энергоэффективность, космические технологии и телекоммуникации, медицинские технологии и фармацевтика, информационные технологии и программное обеспечение, атомная энергетика Основной целевой показатель – снижение доли энергетических ресурсов в российском ВВП на 40% за счет энергосбережения, повышения энергоэффективности и устранения пробелов в нормативно правовой базе к 2020 г. Повышение эффективности и качества информационных услуг, предоставляемых на территории страны, а также разработка современной информационной инфраструктуры во всех секторах национальной экономики Производство большей части лекарств и медицинского оборудования на территории России, а также разработка и производство инновационных лекарственных препаратов, выход российских производителей на новые рынки Повышение эффективности и качества информационных услуг является приоритетом для национальной экономики России Сохранение лидерства РФ на мировом атомном рынке, создать условия для гарантированной долгосрочной поставки дешевой энергии, сократить потребление урана, снизить риск негативного воздействия на окружающую среду

ленных групп инновационного происхождения – «Национальные холдинговые объединения» (НХО) (опубликованные авторские предложения), которые смогут выполнять роль российских ТНК, а также быть безрисковой формой кредитования экономики;

– в целях быстрого, эффективного и всестороннего взаимодействия предпринимательства целесообразно составление геоэкономической карты производства товаров на российском рынке с указанием предложений об их наличии и заказов на их выпуск при существовании постоянных и открытии новых специализаций, в том числе внедрении новейших проектов по выпуску инновационных товаров (в электронном и печатном виде) (с указанием в геоэкономической карте сертификатов, налоговых и административных данных, адресов), с учетом законов о рекламе, защиты прав потребителей, интеллектуальной собственности и др.; распространяется на все виды рынков;

– расширение внешнеэкономической деятельности на всех трех уровнях (федерация, регион, муниципалитет, союз стран), с учетом развития национального рынка, лучшие об-

разцы которого будут представлены на мировом; в целях защиты отечественных товаров от демпинга и т.д., на национальном рынке регионального происхождения целесообразна действенность Комитета быстрого реагирования законов (для ВЭД) (БРЗ ВЭД) (опубликованные авторские предложения);

– превращение Юга в становится новый российский экономический центр мирового значения, географическое расположение и наличие близлежащих международных связей, расположение морских, железнодорожных и автомобильных путей сообщения, строительство новой инфраструктуры создают условия для эффективного развития внутренних и внешних рынков, регионального развития, межрегионального и международного товарооборота с помощью (предложенных авторами) новых институтов: Международного аналитического центра ВЭД (МАЦ, ВЭД), Регионального логистического дистанционного центра (РЛДЦ) (опубликованные авторские предложения), значение которых на современном этапе огромно как для региона, так и для России в целом; действенность, анализ, прогноз, аутсорсинг, спрос и предложе-

Новая концепция развития национального рынка и внешнеэкономическая...

ние, научное обоснование и моделирование; заключение контрактов региона с международными партнерами с помощью первого и дистанционное управление продажей, хранением и транспортировкой с помощью второго института окажут содействие в развитии национального рынка региона, Юга, страны в целом и в наднациональном объединении.

«Мы предлагаем модель мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира», – из цитаты В.В. Путина о странах – участницах Евразийского экономического союза.

Все предложенные конкретные меры и практические возможности будут способствовать реальному росту российской экономики и значительному успеху внешнеэкономической деятельности со странами ЕАЭС и др.

Библиографический список

1. Боброва В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли //

Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. №1-3 (43). С. 409–417.

2. Евразийская экономическая комиссия. Деятельность ЕЭК. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-04-2017-1.aspx>.

3. Евразийский экономический союз. О союзе. URL: <http://www.eaeunion.org/?lang=ru>.

4. О состоянии взаимной торговли между государствами – членами Евразийского экономического союза в 2015–2016 годах: доклад от 7 марта 2017 г. URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=%7Be1f13d1d-5914-465c-835f-2aa3762eddd%7D&w=9260b414-defe-45cc-88a3-eb5c73238076&l=%7B8a412e96-924f-4b3c-8321-0d5e767e5f91%7D&EntityID=13206>.

5. Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=24925&Itemid=1978.

МОДЕЛИ ДИНАМИКИ ВВП И ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ США. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

*A.В. КРАВЕЦ, кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры
региональной экономики и управления,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
e-mail: yourn@yourmail.ru*

Аннотация

В статье описываются результаты исследования вклада в валовой внутренний продукт США факторов потребления товаров, услуг, инвестиций в основной капитал, экспорта, импорта и государственных расходов, а также государственных расходов США, состоящих из расходов на национальную оборону, расходов, не связанных с национальной обороной и расходами штатов и муниципальных образований. Построены эконометрические модели ВВП США и государственных расходов как одного из компонентов валового внутреннего продукта, проведен их анализ. Сделан вывод о том, что на протяжении 1965–2015 гг. регулирование экономики США проводилось в рамках кейнсианской теории. Основным рычагом стимулирования экономического роста в США являются государственные расходы.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, товары, услуги, инвестиции, импорт, экспорт, государственные расходы, федеральная контрактная система США, эконометрическая модель.

Выявление зависимости темпов роста валового внутреннего продукта от независимых факторов – важная задача, решение которой позволяет установить те факторы, которые оказывают наибольшее влияние на темпы его роста в определенный период, изучить динамику валового внутреннего продукта, осуществить прогнозирование темпов роста ВВП на будущее [1, 2].

Наилучшим инструментарием в этом случае является построение множественных регрессионных моделей. Регрессионный анализ кроме составления прогнозов позволяет анализировать временные ряды, проводить проверки построенных гипотез, выявлять скрытые взаимосвязи в используемых данных [8, 14].

Построение и обоснование гипотез для моделирования зависимости ВВП США от ключевых факторов экономики [12].

База и период исследования. Для построения множественной регрессионной модели использован период развития экономики Соединенных Штатов Америки с 1965 по 2015 г. Исходные данные – официальная статистика Федерального Правительства США, опубликованная на сайте www.gpo.gov (табл. 1).

В качестве набора факторов модели зависимости ВВП США выбраны зависимые и независимые переменные.

Зависимые переменные: темпы роста валового внутреннего продукта США (темперы роста реального валового продукта США по отношению к предыдущему г., %).

Независимые переменные: темпы роста потребления товаров (% к предыдущему году); темпы роста потребления услуг (% к предыдущему году); темпы роста инвестиций (% к предыдущему году); X4 – темпы роста экспорта (% к предыдущему году); темпы роста импорта (% к предыдущему году); темпы роста государственных расходов и валовых инвестиций (Федерального Правительства США, Правительства штатов США и муниципалитетов, % к предыдущему году).

Модели динамики ВВП и государственных расходов США. Роль...

Таблица 1

Исходные данные для построения множественной регрессионной модели

Год	1 Темпы роста ВВП США, % к преды- дущему году	2 Темпы роста потребления товаров, % к предыдущему году	3 Темпы роста потребления услуг, % к предыдущему году	4 Темпы роста потребления услуг, % к предыдущему году	5 Темпы роста инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	6 Темпы роста экспорта, % к предыдущему году	7 Темпы роста импорта, % к предыдущему году	8 Темпы роста государственных расходов, % к предыдущему году
1	2	3	4	5	6	7	8	
1965	6,50	7,10	5,50	10,40	2,80	10,60	3,20	
1966	6,60	6,30	4,90	6,20	6,90	14,90	8,70	
1967	2,70	2,00	4,10	-0,90	2,30	7,30	7,90	
1968	4,90	6,20	5,30	7,00	7,90	14,90	3,40	
1969	3,10	3,10	4,40	5,90	4,90	5,70	0,20	
1970	0,20	0,80	3,90	-2,10	10,70	4,30	-2,00	
1971	3,30	4,20	3,50	6,90	1,70	5,30	-1,80	
1972	5,20	6,50	5,80	11,40	7,80	11,30	-0,50	
1973	5,60	5,20	4,70	8,60	18,80	4,60	-0,30	
1974	-0,50	-3,60	1,90	-5,60	7,90	-2,30	2,30	
1975	-0,20	0,70	3,80	-9,80	-0,60	-11,10	2,20	
1976	5,40	7,00	4,30	9,80	4,40	19,50	0,50	
1977	4,60	4,30	4,10	13,60	2,40	10,90	1,20	
1978	5,60	4,10	4,60	11,60	10,50	8,70	2,90	
1979	3,20	1,60	3,10	5,80	9,90	1,70	1,90	
1980	-0,20	-2,50	1,60	-5,90	10,80	-6,60	1,90	
1981	2,60	1,20	1,70	2,70	1,20	2,60	1,00	
1982	-1,90	0,70	2,00	-6,70	-7,60	-1,30	1,80	
1983	4,60	6,40	5,20	7,50	-2,60	12,60	3,80	
1984	7,30	7,20	3,90	16,20	8,20	24,30	3,60	
1985	4,20	5,30	5,30	5,50	3,30	6,50	6,80	
1986	3,50	5,60	3,20	1,80	7,70	8,50	5,40	
1987	3,50	1,80	4,50	0,60	10,90	5,90	3,00	
1988	4,20	3,70	4,50	3,30	16,20	3,90	1,30	
1989	3,70	2,50	3,20	3,20	11,60	4,40	2,90	
1990	1,90	0,60	3,00	-1,40	8,80	3,60	3,20	
1991	-0,10	-2,00	1,60	-5,10	6,60	-0,10	1,20	
1992	3,60	3,20	4,00	5,50	6,90	7,00	0,50	
1993	2,70	4,20	3,10	7,70	3,30	8,60	-0,80	
1994	4,00	5,30	3,10	8,20	8,80	11,90	0,10	
1995	2,70	3,00	3,00	6,10	10,30	8,00	0,50	
1996	3,80	4,50	2,90	8,90	8,20	8,70	1,00	
1997	4,50	4,80	3,20	8,60	11,90	13,50	1,90	
1998	4,50	6,70	4,60	10,20	2,30	11,70	2,10	
1999	4,70	7,90	3,90	8,80	2,60	10,10	3,40	

Окончание табл. 1

<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
2000	4,10	5,20	5,00	6,90	8,60	13,00	1,90
2001	1,00	3,00	2,40	-1,60	-5,80	-2,80	3,80
2002	1,80	3,90	1,90	-3,50	-1,70	3,70	4,40
2003	2,80	4,80	2,20	4,00	1,80	4,50	2,20
2004	3,80	5,10	3,20	6,70	9,80	11,40	1,60
2005	3,30	4,10	3,20	6,80	6,30	6,30	0,60
2006	2,70	3,60	2,70	2,00	9,00	6,30	1,50
2007	1,80	2,70	2,00	-2,00	9,30	2,50	1,60
2008	-0,30	-2,50	0,80	-6,80	5,70	-2,60	2,80
2009	-2,80	-3,00	-0,90	-16,70	-8,80	-13,70	3,20
2010	2,50	3,40	1,20	1,50	11,90	12,70	0,10
2011	1,60	3,10	1,80	6,30	6,90	5,50	-3,00
2012	2,20	2,70	0,80	9,80	3,40	2,20	-1,90
2013	1,70	3,10	0,60	5,00	3,50	1,10	-2,90
2014	2,40	3,90	2,30	5,50	4,30	4,40	-0,90
2015	2,60	4,00	2,80	4,00	0,10	4,60	1,80

Гипотезы исследования:

1. Зависимость темпов роста валового внутреннего продукта от темпов роста потребления товаров, услуг, инвестиций в основной капитал, экспорта, импорта и затрат государства носит линейный характер и может быть воспроизведена линейным уравнением множественной линейной регрессии.

2. На темпы роста ВВП США наибольшее влияние оказывают темпы потребления товаров, услуг и государственные расходы США в рамках кейнсианской теории регулирования экономики.

3. Значительную долю в государственных расходах Соединенных Штатов Америки составляют расходы на национальную оборону, это может быть подтверждено построением дополнительного регрессионного уравнения (трехфакторной модели) зависимости государственных расходов США от расходов на национальную оборону, расходов, не связанных с национальной обороной и расходами штатов и территориальных образований США.

Описание результатов моделирования зависимости темпов роста США (табл. 2).

Описание полученной модели

Согласно полученным результатам, уравнение множественной линейной регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 0,275 \cdot X_1 + 0,238 \cdot X_2 + 0,183 \cdot X_3 + \\ + 0,086 \cdot X_4 - 0,039 \cdot X_5 + 0,256 \cdot X_6.$$

Проверка статистической значимости полученного уравнения множественной регрессии по F-критерию Фишера (проверка нулевой гипотезы H_0 о статистической незначимости уравнения регрессии) дала следующие результаты: фактическое значение критерия Фишера $F_{\text{факт}} = 123,39$ ($0,9439 / (1 - 0,9439) * (51 - 6 - 1) / 6$), $F_{\text{таб.}} = 2,31$. Согласно полученному результату $F_{\text{факт}} > F_{\text{таб.}}$ и нулевая гипотеза H_0 о статистической незначимости уравнения полученной множественной регрессии отклоняется. Коэффициенты полученной множественной регрессии являются значимыми (уровень значимости выше 0,01). Коэффициент детерминации (R -квадрат) равен 0,9439, что означает долю дисперсии зависимой переменной, объясняемую полученной моделью зависимости, т. е. объясняющими переменными. Модель описывает 94,39% дисперсии темпов роста ВВП США. Проверка автокорреляции остатков по критерию Дарбина–Уотсона. Условием отсутствия автокорреляции остатков является нахождения коэффициента Дарбина–Уотсона в диапазоне $d_U < d < 4 - d_L$. В нашей модели коэффициент Дарбина–Уотсона равен 2,113,

Таблица 2

Основные параметры полученной регрессионной модели

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
Темпы роста потребления товаров (фактор X_1)	0,275406	0,037017	7,439937	0,0000
Темпы роста потребления услуг (фактор X_2)	0,237739	0,052247	4,550293	0,0000
Темпы роста инвестиций в основной капитал (фактор X_3)	0,183060	0,015053	12,16069	0,0000
Темпы роста экспорта (фактор X_4)	0,086354	0,011155	7,741360	0,0000
Темпы роста импорта (фактор X_5)	-0,039019	0,012932	-3,017183	0,0026
Темпы роста государственных расходов США (фактор X_6)	0,256210	0,024783	10,33827	0,0000
R-squared	0,943879	Mean dependent var	4,634177	
Adjusted R-squared	0,937643	S.D. dependent var	0,020687	
Durbin-Watson stat	2,112703	-	-	-

табличные значения $dU = 1,639$, $dL = 1,639$. Полученный коэффициент Дарбина–Уотсона находится в указанном диапазоне, что позволяет сделать вывод об отсутствии автокорреляции остатков построенной модели ($1,639 < 2,113 < 2,361$). Проверка на наличие гетероскедастичности модели дала отрицательный результат.

Анализ периодов темпов снижения и увеличения валового внутреннего продукта США и сопоставление последних с экономической политикой правительства США дали следующие результаты [4, 6, 7].

Период 1965–1970 гг. – снижение темпов роста ВВП. В основу экономической политики США в этот период Дж. Кеннеди (1961–1963 гг.), Л. Джонсон (1963–1968 гг.) была положена кейнсианская модель использования дефицита Федерального бюджета в целях стимулирования агрегированного спроса и как следствие стабилизации темпов роста ВВП США и в целом экономического роста. Это политика новых рубежей (Кеннеди) и политика великого общества (Джонсон).

Были проведены следующие мероприятия: 1961–1962 гг. – увеличение государственных расходов на социальные нужды с целью повышения платежеспособного спроса населения США, продление сроков выплат пособия по безработице и повышение минимума за-

работной платы (с 1 до 1,25 дол. в час), ущевление строительства жилья, увеличение помощи низкоходным группам населения. Был принят закон, обязывающий правительство США решать задачи подготовки и переквалификации рабочей силы (принятие закона о выделении федеральных средств на высшее образование и профессионально-техническое обучение). Разработаны и приняты программы помощи депрессивным регионам, переквалификации и переобучения безработных новым профессиям. Крупному бизнесу были предоставлены налоговые льготы с целью стимулирования инвестиционныхложений. Приняты программы общих действий, которые осуществлялись местными властями (муниципалитетами), а также программы медицинского обеспечения населения США («Медикэр» и «Медикейд»), которые составили 60% от общей величины государственных расходов на здравоохранение в США. Были увеличены государственные расходы на образование (в 17 раз), приняты меры по развитию университетов, музеев и других учреждений образовательной системы США. Стимулировалось жилищное строительство в городах, выделялись жилищные субсидии.

В результате проведенных мероприятий со стороны Федерального правительства США средний доход американских домохозяйств

выброс в реальном выражении на 85%, а причина этого – опора Правительства США на основные положения неокейнсианства в проведении экономической политики.

Период 1970–1973 гг. – увеличение темпов роста ВВП, 1973–1974 гг. – снижение темпов роста ВВП, 1974–1978 гг. – увеличение темпов ВВП. Это период провозглашения новой экономической политики (Р. Никсон, Дж. Форд (1969–1977 гг.) – замораживается рост заработной платы, жесткое регулирование цен на товары и услуги, ставки банковского процента (в течении 1972 г.).

В результате принятых мер в краткосрочном периоде инфляционное давление ослабло, цены снизились. Однако далее сработал эффект отложенного ценового давления, который спровоцировал новую инфляционную волну. В 1978 г. был принят закон Хэмфри – Хокинса о полной занятости и сбалансированном росте, признававший необходимость увеличения централизованного планирования, осуществления контроля над ростом цен, безработицей. В 1969–1970 гг. борьба с инфляцией проводилась через создание бездефицитного бюджета, отказ от увеличения средств по стимулированию занятости, помощи малоимущим, трат на здравоохранение, образование, развитие городской инфраструктуры и пригородных зон. Во второй половине 1974 г. начала проводиться политика экономии государственных средств за счет отказа от увеличения расходов на социальную сферу. В 1975 г. правительством США было осуществлено повышение пенсий и пособий в зависимости от инфляции. Программой страхования по безработице было охвачено порядка 4,8 млн чел. Программой продовольственных талонов пользовались порядка 19 млн чел., была увеличена минимальная заработная плата, составившая около 2,3 дол. в час. Таким образом в этот период, также были использованы неокейнсианские идеи как антикризисные меры [5, 16].

Период 1978–1982 – снижение темпов роста ВВП. В это время (Дж. Картер (1977–1980 гг.)) основной целью экономической политики было объявлено сбалансирование федерального бюджета США за счет сокращения государственных расходов. В качестве первоочередных мер были выдвинуты – борьба с инфляцией и безработицей. Предусматривались налоговые льготы для американского бизне-

са в целях стимулирования инвестиционных вложений в экономику США. Правительство выступило за увеличение государственных расходов на создание новых рабочих мест (расширение общественных работ), обучение и квалификационную переподготовку безработных. Однако в реальности в результате лоббирования интересов крупного бизнеса, экономическая политика претерпела существенные изменения. Существенного сокращения налога для малоимущих слоев населения США не произошло, но вместо этого были приняты новые налоговые льготы для крупного бизнеса и сокращены налоги на доходы состоятельных слоев населения США. В целом политика Федерального правительства содействовала росту ВВП до 1979 г. Среднегодовые темпы роста составили в этот период примерно 4%, одновременно росли прибыли крупного бизнеса. Безработица сократилась до 5,8%, однако положительная экономическая конъюнктура не сопровождалась снижением инфляционных процессов. Рост инфляции был обусловлен множеством причин, в том числе расходами Федерального правительства США на вооружения, при этом американский бизнес настаивал на сдерживании инфляции за счет уменьшения государственных расходов на социальные нужды, замораживания роста заработной платы. В результате давления монополистических кругов, в первую очередь связанных с военно-промышленным комплексом, была принята антиинфляционная программа, которая заключалась в так называемых добровольных ограничениях – частный сектор должен воздерживаться от повышения цен на свои товары и услуги, а профсоюзные организации от требований по увеличению заработной платы рабочим. Другой частью антиинфляционной политики Федерального правительства США стала экономия государственных расходов. Наибольшему сокращению были подвергнуты расходы на социальные цели и в то же время были санкционированы ряд новых крупных военных программ (межконтинентальные ракеты MX, крылатые ракеты, стратегический бомбардировщик «Стелс»), что вызвало новый опасный виток гонки вооружений. Военные расходы выросли в реальном исчислении в 1980 г. на 5%.

Период 1982–1984 гг. – увеличение темпов роста ВВП, 1984–1991 гг. – снижение темпов

роста ВВП. Данный период (Р. Рейган, Дж. Буш-ст. (1980–1992 гг.)) известен проведением экономической политики под названием «рейганомика». Создавалась новая экономическая модель, которая включала следующие основные направления: снижение налогового бремени на предпринимателей, сокращение государственных расходов, за исключением расходов на национальную оборону, ликвидация ограничений предпринимательской деятельности и проведение рестриктивной финансовой политики. В этот период экономическая политика осуществлялась с позиций неоконсерватизма и монетаризма. Произошла переориентация бюджетной политики на баланс доходов и расходов. Была проведена налоговая реформа, в результате которой налоги сократились на 20%, прогрессивная шкала налогов была заменена на пропорциональную шкалу налогообложения. В этот период было отменено около 100 законодательных актов, которые ограничивали предпринимательскую деятельность. Социальные расходы государства существенно сокращались, согласно концепции нового федерализма решение социальных проблем перемещалось на уровень штатов. Вместе с тем существенно возрастают государственные расходы на национальную оборону (до 300 млрд дол.), происходит сокращение числа лиц, которые получали федеральную помощь по причине потери работы (с 75 до 45%), число лиц, которые получали продовольственные талоны (уменьшилось на 700 тыс. чел.).

1991–1999 гг. – увеличение темпов роста ВВП. Соединенные Штаты Америки в этот период добились высоких показателей экономического роста и продолжительного экономического подъема (Б. Клинтон (1992–2000 гг.)). Так называемая новая экономика показала высокие темпы роста производства, это повлияло на рост заработной платы и привело к сокращению количества безработных. В это время была создана страховочная сеть, которая защищала американцев при потере рабочего места, потере трудоспособности или кормильца. Значительные государственные расходы были направлены на поддержку науки, в результате чего США занимают ведущее место в мире по развитию информационных технологий и биотехнологии.

В этот период в США было создано свыше 20 млн рабочих мест и ликвидирован

дефицит государственного бюджета США. Государственные расходы увеличились на 5 трлн дол., 66% населения США имели собственное жилье, треть населения получала пособие по программе государственного страхования. Необходимо особо отметить, что на финансирование науки выделялось 85 млрд дол. в год, численность студентов выросла на 10%. Также были сделаны значительные послабления для компаний, которые занимались продажей электронной продукции.

Период 1999–2001 гг. – снижение темпов роста ВВП, 2001–2004 гг. – увеличение темпов роста ВВП, 2004–2009 гг. – снижение темпов ВВП США. В это время в экономической политике США преобладали черты «рейганомики» (Дж. Буш-мл. (2000–2008 гг.)). Происходила либерализация экономики, сокращение налогов, проводились реформы в области социального страхования за счет частичной приватизации в этой области. Был принят закон о снижении налогов (за 10 лет на 1,35 трлн дол.), для среднего класса налоги сокращены на 1000 дол. в месяц, в 2 раза были сокращены налоговые сборы на дивиденды крупных корпораций (целью этого было стимулирование инвестиций в экономику США, однако процесс бегства капитала из США продолжился, в результате чего было потеряно 3 млн рабочих мест за 3 года). Происходил рост государственных расходов на национальную оборону (военные расходы), в 2006 г. он составлял 427 млрд дол. (при росте бюджетного дефицита) [15], [17].

Период 2009–2011 гг. – увеличение темпов роста ВВП, 2011–2015 гг. стабилизация темпов роста ВВП. Программа Обамы получила название «Новые рубежи». Потому что мы можем это вместе», что указывало на новаторский курс данной программы (Б. Обама (2008–2016 гг.)). Основными положениями данной программы было стимулирование экономики: до 1 млрд дол. инвестиций в экономику США на строительство дорог, школ, общественных зданий; налоговые льготы фирмам, которые создают новые рабочие места, сокращение налогового бремени, реформа здравоохранения (90% населения впервые должны получить доступ к медицинским услугам и общие расходы государства составить 1 трлн дол.), инвестирование программ по новым видам источников энергии. По результатам первого срока Обамы были достигнуты

следующие результаты: начался экономический рост (2010 г. – 2,7%, 2011 г. – 3%); инфляция составила в 2010 г. – 1,5 %, в 2011 г. – 3%, увеличился рост объема производства и розничной торговли. Принята программа («Обамакэр»), расходы на которую составили 17% валового продукта США (2,8 трлн дол.).

Бюджетные расходы и возрастание роли государства в регулировании экономического развития страны приобретают большое значение. Общей тенденцией для экономики Соединенных Штатов Америки является абсолютное увеличение бюджетных расходов и увеличение их доли в валовом внутреннем продукте. Вкладывая бюджетные средства в экономику, Правительство США финансирует реализацию своих функций и оказывает прямое воздействие на экономику страны.

Статистические службы Соединенных Штатов Америки представляют статистику государственных расходов в следующей структуре: расходы федерального правительства США на национальную оборону; расходы федерального правительства США, не связанные с национальной обороной, и расходы штатов и муниципальных образований. Для построения множественной регрессионной модели зависимости темпов роста ВВП США от государственных расходов использован период развития экономики Соединенных Штатов Америки с 1965 по 2015 г. Исходные данные – официальная статистика Федерального Правительства США, опубликованная на сайте www.gpo.gov (табл. 3).

Таблица 3

Исходные данные для построения множественной регрессионной модели зависимости темпов роста ВВП США от государственных расходов

Год	Темпы роста ВВП США к предыдущему году, %		Темпы роста общегосударственных расходов США, % к предыдущему году (расходы Федерального правительства США, штатов и муниципальных образований)		Темпы роста расходов Федерального правительства США, % к предыдущему году		Темпы роста государственных расходов федерального правительства США на национальную оборону, % к предыдущему году		Темпы роста государственных расходов федерального правительства США, не связанных с национальной обороной, % к предыдущему году		Темпы роста расходов бюджетов штатов и муниципальных образований, % к предыдущему году	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1965	6,50	3,20	3,20	3,20	-1,30	7,90	6,60					
1966	6,60	8,70	8,70	8,70	12,90	3,60	6,20					
1967	2,70	7,90	7,90	7,90	12,50	1,90	5,00					
1968	4,90	3,40	3,40	3,40	1,60	1,30	6,00					
1969	3,10	0,20	0,20	0,20	-4,10	3,90	3,50					
1970	0,20	-2,00	-2,00	-2,00	-8,20	1,00	2,90					
1971	3,30	-1,80	-1,80	-1,80	-10,20	5,60	3,10					
1972	5,20	-0,50	-0,50	-0,50	-6,90	7,20	2,20					
1973	5,60	-0,30	-0,30	-0,30	-5,10	0,20	2,80					
1974	-0,50	2,30	2,30	2,30	-1,00	4,60	3,70					
1975	-0,20	2,20	2,20	2,20	-1,00	3,90	3,60					
1976	5,40	0,50	0,50	0,50	-0,50	1,60	0,80					
1977	4,60	1,20	1,20	1,20	1,00	4,70	0,40					
1978	5,60	2,90	2,90	2,90	0,80	6,00	3,30					
1979	3,20	1,90	1,90	1,90	2,70	1,70	1,50					
1980	-0,20	1,90	1,90	1,90	3,90	5,40	-0,20					

Окончание табл. 3

<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1981	2,60	1,00	1,00	6,20	1,00	-2,00
1982	-1,90	1,80	1,80	7,20	-3,60	0,10
1983	4,60	3,80	3,80	7,30	4,70	1,30
1984	7,30	3,60	3,60	5,20	-1,40	3,80
1985	4,20	6,80	6,80	8,80	5,70	5,70
1986	3,50	5,40	5,40	6,90	3,10	5,00
1987	3,50	3,00	3,00	5,10	0,20	2,20
1988	4,20	1,30	1,30	-0,20	-4,30	3,90
1989	3,70	2,90	2,90	-0,20	7,20	4,00
1990	1,90	3,20	3,20	0,30	7,30	4,10
1991	-0,10	1,20	1,20	-1,00	2,40	2,20
1992	3,60	0,50	0,50	-4,50	5,90	2,10
1993	2,70	-0,80	-0,80	-5,10	0,00	1,20
1994	4,00	0,10	0,10	-4,90	-0,80	2,80
1995	2,70	0,50	0,50	-4,00	0,00	2,70
1996	3,80	1,00	1,00	-1,60	-0,50	2,40
1997	4,50	1,90	1,90	-2,70	2,80	3,60
1998	4,50	2,10	2,10	-2,10	1,30	3,80
1999	4,70	3,40	3,40	1,50	2,70	4,20
2000	4,10	1,90	1,90	-0,90	2,30	2,80
2001	1,00	3,80	3,80	3,50	4,70	3,70
2002	1,80	4,40	4,40	7,00	7,40	2,90
2003	2,80	2,20	2,20	8,50	4,10	-0,40
2004	3,80	1,60	1,60	6,00	2,00	-0,10
2005	3,30	0,60	0,60	2,00	1,30	0,00
2006	2,70	1,50	1,50	2,00	3,50	0,90
2007	1,80	1,60	1,60	2,50	0,30	1,50
2008	-0,30	2,80	2,80	7,50	5,50	0,30
2009	-2,80	3,20	3,20	5,40	6,20	1,60
2010	2,50	0,10	0,10	3,20	6,40	-2,70
2011	1,60	-3,00	-3,00	-2,30	-3,40	-3,30
2012	2,20	-1,90	-1,90	-3,40	0,90	-1,90
2013	1,70	-2,90	-2,90	-6,80	-4,10	-0,80
2014	2,40	-0,90	-0,90	-4,10	0,10	0,20
2015	2,60	1,80	1,80	-2,10	3,30	2,90

Построение регрессионной модели зависимости общих государственных расходов (Y) от расходов федерального правительства США на национальную безопасность (X1), расходов федерального правительства США, не связанных с национальной безопасностью (X2), и расходов штатов и муниципальных образований (X3) дало следующий результат (табл. 4).

Согласно полученным результатам уравнение множественной линейной регрессии зависимости темпов роста государственных расходов США (Y) от независимых факторов: X1 – темпы роста государственных расходов США на национальную оборону; X2 – темпы роста государственных расходов США, не связанных с обороной; X3 – темпы роста

Таблица 4

Статистика регрессионной модели государственных расходов США

Показатель	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение
Государственные расходы США на национальную оборону X1	0,341153	0,010688	31,91857	5,55E-34
Государственные расходы США, не связанные с обороной X2	0,082077	0,017092	4,802046	1,58E-05
Расходы штатов и территориальных образований X3	0,571911	0,021851	26,17285	4,57E-30

расходов штатов и территориальных образований США:

$$Y = 0,341 \cdot X_1 + 0,082 \cdot X_2 + 0,572 \cdot X_3.$$

Проверка статистической значимости полученного уравнения множественной регрессии по F-критерию Фишера (проверка нулевой гипотезы H0 о статистической незначимости уравнения регрессии) дала следующие результаты: фактическое значение критерия Фишера Fфакт = 967,95, Fтаб. = 2,81. Согласно полученному результату Fфакт > Fтаб. и нулевая гипотеза H0 о статистической незначимости уравнения полученной множественной регрессии отклоняется. Коэффициенты полученной множественной регрессии являются значимыми (уровень значимости выше 0,01). Коэффициент детерми-

нации (R-квадрат) равен 0,9837, что означает долю дисперсии зависимой переменной, объясняемую полученной моделью зависимости, т. е. объясняющими переменными. Модель описывает 98,37% дисперсии темпов роста государственных расходов. Проверка модели на наличие гетероскедастичности дала отрицательный результат (табл. 4): фактические значения статистики превышают критические величины распределения Frасч(1,46) < Fкр (2,81) и нулевая гипотеза о гомоскедастичности остатков принимается. Вывод – гетероскедастичность отсутствует.

Динамика расчетных (по полученной модели) и фактических (табличных) темпов роста государственных расходов США за период с 1965 по 2015 г. показана на рис. 1.

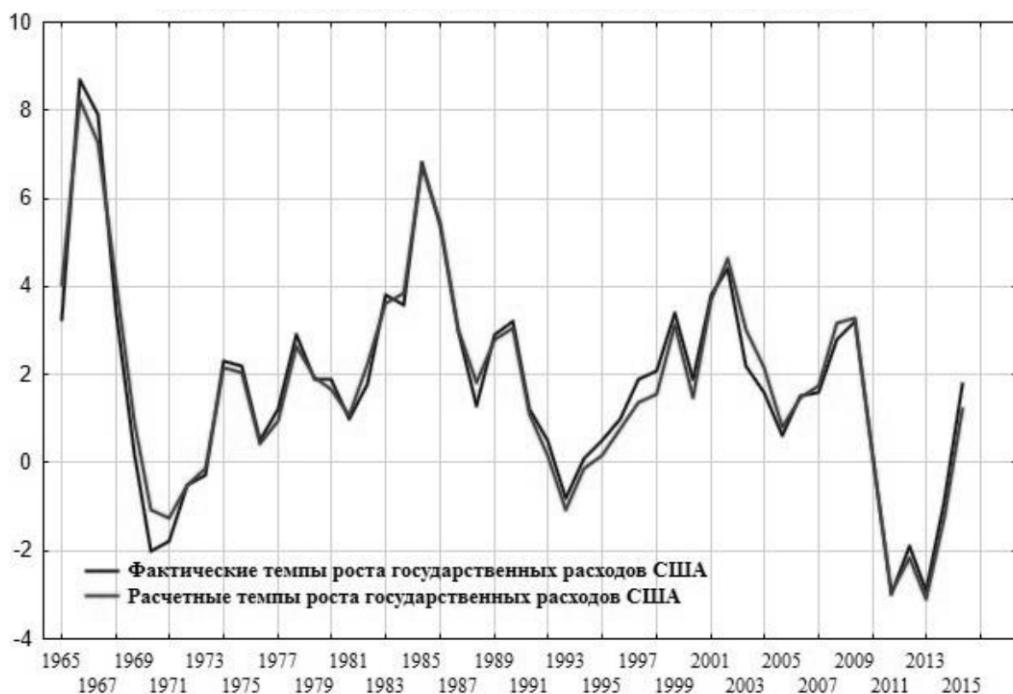


Рис. 1. Наблюдаемые и расчетные темпы роста государственных расходов США

Анализ темпов валового внутреннего продукта США и темпов государственных расходов США показывает, что экономическое регулирование федеральным правительством США, начиная с 1965 г. по 2015 г. проводилось в соответствии с кейнсианской моделью – в периоды роста темпов ВВП США государственные расходы снижались, а в периоды спада темпов роста ВВП США государственные расходы увеличивались, несмотря на то что это приводило к бюджетным дефицитам (рис. 2).

Анализ роли государства в регулировании экономики США, в частности, Федеральной контрактной системы США показывает, что экономическая деятельность федерального правительства, которая связана с государственным гражданским потреблением и потреблением, связанным с национальной обороной США, опирается на основательную правовую пирамиду – 4320 законов и поправок к ним, которые были приняты за последние 70 лет [10, 16].

Постоянный рост государственного потребления в условиях роста научно-технического прогресса, усиление регулирующей роли государства в экономике, наращивание военного и научного потенциала, прямое вмешательство в социально-экономические процессы – предпосылки, которые сформировали слож-

ную систему экономических связей между государством и частным капиталом.

В основе экономических связей между государством и частным капиталом лежит довольно сложная нормативно-правовая система, регламентирующая многомилиардовую экономическую деятельность и обеспечивающая государственное гражданское и военное потребление США. К основным нормативно-правовым документам относится «Свод федерального регулирования» – 50-томное издание правительства США, особенно раздел Титул 48 «Федеральная система приобретения товаров и услуг» (Code of Federal Regulations), который является основным нормативным документом, регулирующим принципы взаимоотношений федеральных военных ведомств, являющихся заказчиками, и связанных с ними учреждений [3, 13].

«Контрактное государство», «федерализм по контракту» – это термины, которые используются американскими социологами, экономистами, управленцами с конца 1980-х гг. для характеристики интеграционных процессов, характера экономических взаимоотношений, форм взаимодействия государства и частного бизнеса [11].

Особое значение в системе государственных заказов США уделяется подготовке государственных экспертов в этой области из

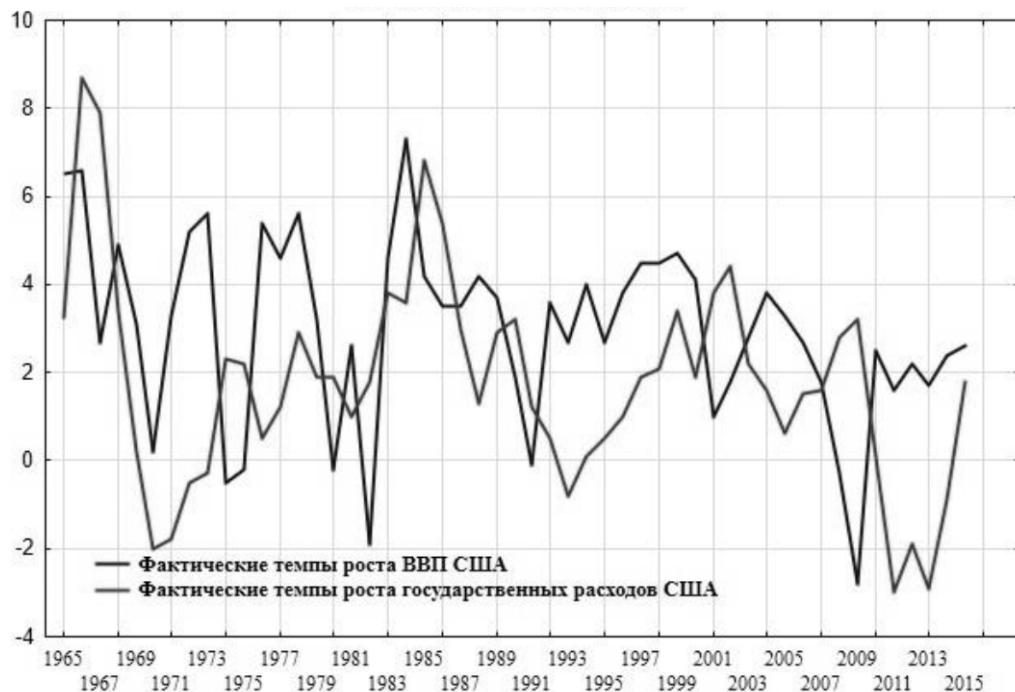


Рис. 2. Темпы роста ВВП и государственных расходов США

числа выходцев из военных и гражданских ведомств, военно-промышленных фирм и университетов. Проводится постоянная подготовка данных специалистов по следующим направлениям: управление государственным хозяйствованием и организацией контрактов (*government contract management and administration*), государственное контрактное право (*federal contract law*), организация государственных программ-заказов (*system acquisition management and administration*).

В настоящее время методы государственного хозяйствования охватывают практически всю экономику США, многочисленные группы национального капитала, «бесприбыльные корпорации» – государственные и квазигосударственные организации.

Современный этап социально-экономического развития США наглядно демонстрирует тот факт, что Федеральная контрактная система США и связанная с ней государственно-экономическая деятельность – это свидетельство изменения экономической роли, характера и направлений хозяйственной деятельности капиталистического государства. Если в XIX в. это государство выступало в форме «совокупного капиталиста» и лишь периодически, временно выступало заказчиком товаров и услуг, в основном военного характера, то на рубеже XX–XXI вв., в условиях формирования глобальной экономической мировой системы, обострения всех форм конкуренции – это гигантский банкир, предприниматель, заказчик товаров, услуг, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, производимых национальной экономикой США для всех нужд государственного потребления.

В целом именно эта система способствует соединению государства и частного капитала через механизм его экономико-правового регулирования хозяйственной деятельности и служит целям обеспечения мирового технологического, экономического и военного лидерства США [9].

Таким образом, построенная регрессионная модель зависимости темпов роста валового внутреннего продукта США от темпов роста потребления товаров, услуг, инвестиций в основные фонды, экспорта, импорта и государственных расходов носит линейный характер, модель в целом и коэффициенты уравнения регрессии значимы, что позволяет осуществлять прогнозы темпов роста ВВП США. На

темпы роста ВВП США наибольшее влияние оказывают темпы потребления товаров, услуг и государственные расходы США в рамках кейнсианской теории, что показывает расчет мультиликаторов государственных расходов в целом и государственных расходов на национальную оборону. Значительную долю в государственных расходах США составляют расходы на национальную оборону и расходы штатов и муниципальных образований, что подтверждается построенным дополнительно регрессионным уравнением (трехфакторной модели) зависимости государственных расходов США от расходов на национальную оборону, расходов, не связанных с национальной обороной и расходами штатов и территориальных образований США. Динамика темпов роста валового внутреннего продукта США и государственных расходов начиная с 1965 г. по 2015 г. проводилась в соответствии с кейнсианской моделью – в периоды роста темпов ВВП США государственные расходы снижались, а в периоды спада темпов роста ВВП США государственные расходы увеличивались, несмотря на то что это приводило к бюджетным дефицитам. Особую роль в регулировании темпов роста валового внутреннего продукта и экономики США в целом играет Федеральная закупочная система США.

Библиографический список

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. СПб., 2008.
2. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Распределительные модели рыночной экономики // TERRA ECONOMICUS. 2016. Т. 14. № 2. С. 48–69.
3. Белокрылова О.С. Совершенствование институциональных условий функционирования рынка государственных и муниципальных закупок в контексте снижения рисков // TERRA ECONOMICUS. 2016. Т. 14. № 4. С. 73–83.
4. Бреннер Р. Экономика глобальной турбулентности: развитые капиталистические экономики в период от долгового бума до долгого спада, 1945–2005. М., 2014.
5. Вольчик В.В. Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 4. С. 52–64.
6. Иванян Э.А. История США. М., 2004.

Модели динамики ВВП и государственных расходов США. Роль...

7. Канинская Г.Н. История стран Европы и США в первом десятилетии XXI века. Ярославль, 2015.
8. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. М., 2002.
9. Мельников В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Journal Of Institutional Studies. 2013. Т. 5. №3. С. 114–124.
10. Мельников В.В. Становление системы правительственные закупок России на рыночных принципах // TERRA ECONOMICUS. 2016. Т. 14. № 4. С. 54–72.
11. Федорович В.А. США: Федеральная контрактная система: механизм регулирования государственного хозяйствования. М., 2010.
12. Филимоненко И.В. Моделирование зависимости роста ВВП от изменения структуры занятости в экономике России // Вестник НГУ. Серия социально-экономические науки. 2011. Т. 11. Вып. 1. С. 16–25.
13. Шмаков А.В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // Terra Economicus. 2014. Т. 12. № 3. С. 29–47.
14. Andrikopoulos A. Four decades of the Journal of Econometrics: Coauthorship patterns and networks //Journal of econometrics. 2016. Vol. 195. №1. P. 23–32.
15. Kiani K.M. On business cycle fluctuations in USA macroeconomic time series // Economic modelling. 2016. Vol. 53. P. 179–186.
16. Kollias C. Defence and non-defence spending in the USA: stimuli to economic growth? Comparative findings from a semiparametric approach // Bulletin of economic research. 2015. Vol. 67. № 4. P. 359–370.
17. Mallick S.K. Macroeconomic Effects of Inflationary Shocks with Durable and Non-Durable Consumption // Open economies review. 2016. Vol. 27. № 5. P. 895–921.

БЕДНОСТЬ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Л.С. ШАХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: matol4k@yandex.ru*

*К.О. КЛИМКОВА, аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: klimkova-ksenia@mail.ru*

Аннотация

Статья посвящена исследованию бедности населения в Волгоградской области. В первую очередь рассмотрена первопричина развития региона в виде динамики общей численности населения, его состава и структуры. Исследованы доходы населения и уровень бедности в регионе. Авторами проведен анализ социально-экономического явления под названием «бедность» и предложены меры по определению соответствующих видов бедности, а именно социальной и экономической. Предложены меры по борьбе с бедностью и возможные методы влияния местной администрации на ход экономического развития региона.

Ключевые слова: регион, численность населения, трудовые ресурсы, уровень бедности, прожиточный минимум, экономическая бедность, социальная бедность, социальное развитие.

Проблема бедности привлекает в последние годы все более активное внимание научной общественности во всем мире. Неслучайно Нобелевская премия по экономике – самая престижная премия в области экономических наук была присуждена в 2015 г. экономисту из Принстонского университета Ангусу Дитону именно за вклад в анализ взаимосвязи потребления, бедности и благосостояния населения. Проблема бедности особенно актуальна и для России, рыночные отношения и сопровождающие их демократические процессы в которой делятся немногим более двадцати пяти лет. Между тем нерешенные проблемы

борьбы с бедностью снижают глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках и угрожают нивелированию ее суверенитета и национальной идентичности.

Бедность как социально-экономическое явление – недостаточно исследованная проблема, решение которой представляет интерес и с научной, и с практической точек зрения.

Региональное развитие, качество жизни населения и уровень бедности в регионе, безусловно, взаимосвязанные явления. Региональное развитие – это непременное условие эффективного функционирования региональной социально-экономической системы. Оно подтверждается позитивной динамикой показателей уровня и качества жизни населения регионов, которые обеспечиваются устойчивым, сбалансированным и многофакторным воспроизводством ресурсного, экологического, хозяйственного и социального потенциалов той или иной территории.

Бесспорным является тот факт, что главное богатство любой территории – ее население. Не только природные ресурсы (нефть, газ, уголь и др.) делают привлекательной территорию для потенциальных инвесторов, но и численность населения, уровень образования и квалификации человеческих ресурсов, и прочие характеристики человеческого потенциала региона становятся основополагающими при экономической экспансии его территории.

Для приведенного исследования была выбрана Волгоградская область как яркий пример территории, показатель бедности в которой выше показателя в среднем по России. Численность постоянного населения Волгоградской области (с учетом окончатель-

Бедность как сдерживающий фактор социально-экономического развития...

ных итогов ВПН-2010 г.) по состоянию на 1 января 2015 г. составила 2557,4 тыс. чел. и уменьшилась за период с начала 2014 г. на 11,7 тыс. чел., или на 0,5%. Естественная убыль населения является основной причиной уменьшения численности населения. При этом наблюдается процесс депопуляции населения с 1992 г. Демографическая ситуация в 2015 г. по сравнению с 2014 г. характеризовалась снижением числа родившихся на 1,2% и увеличением числа умерших – на 0,1%. Число умерших превысило число родившихся в 1,2 раза.

В 2015 г. естественная убыль населения увеличилась на 11,7 тыс. чел. по сравнению с 2014 г. (табл. 1). Миграционный отток населения усиливает негативные тенденции изменения численности населения Волгоградской области.

В то же время за период 2014–2015 гг. сократился уровень рождаемости с 11,6 % до 11,5 %, а уровень смертности населения увеличился с 13,7 % до 13,8 %, вследствие чего наблюдается процесс естественной убыли [1].

Общее снижение численности населения продолжается, и при этом население области уменьшается не только количественно, но и качественно, поскольку меняется также и его возрастно-половая структура.

Если на начало 2011 г. на 1000 чел. населения трудоспособного возраста приходилось 656 чел. старше трудоспособного и моложе трудоспособного возрастов, то на начало 2015 г. коэффициент демографической нагрузки увеличился на 12,8% и составил уже 740 чел. При этом, если на начало 2011 г. коэффициент демографической нагрузки детьми был равен 258, а лицами старше трудоспособного возраста – 398, то на начало 2015 г. эти показатели составили уже – 288 и 452 чел. на 1000 чел. населения в трудоспособном возрасте соответственно [7].

Иными словами, данная характеристика демографических показателей говорит о том, что растет нагрузка на трудоспособное население, при этом происходит это как за счет снижения численности лиц трудоспособного населения, так и за счет увеличения численности лиц нетрудоспособного возраста.

В Волгоградской области наблюдается неутешительная ситуация в сфере труда и занятости населения. Предложение рабочей силы на рынке труда обеспечивается экономически активным населением области, включающим занятых в экономике и безработных. Сама численность экономически активного населения к 2015 г. уменьшилась на 2,0% в сравнении с 2012 г.

В составе численности рабочей силы 90,0% составляют лица в трудоспособном возрасте (мужчины в возрасте 16–59 лет, женщины в возрасте 16–54 лет). Уровень участия в рабочей силе за последний год увеличился с 66,9% до 67,4%.

В общей численности рабочей силы 1017,9 тыс. чел., или 77,8%, составляют городские жители. В составе рабочей силы 47,1% – женщины. В 2015 году численность занятого населения составила 1213,3 тыс. чел., из них 52,6% составляют мужчины и 47,4% – женщины.

Уровень занятости населения составил 62,5%, населения в трудоспособном возрасте – 72,6 %. Данные обследования населения показали, что за последний год уровень занятости сельского населения увеличился на 1,9 процентных пункта, городского – снизился на 0,7 процентных пункта.

По данным проведенного обследования в 2015 г. численность не имеющих работу или доходного занятия, активно ее ищащих и готовых приступить к работе лиц, которые в соответствии с методологией МОТ классифицируются как безработные, составила 94,7 тыс. чел., или 7,2 % численности рабочей силы,

Таблица 1

Численность населения Волгоградской области 2011–2015 гг. (2011 г. = 100%) [9]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения, тыс. чел.	2607,5	2594,8	2583,0	2569,1	2557,4
Численность населения, % к предыдущему году	100	99,51	99,54	99,46	99,54

что на 1,6 процентного пункта выше, чем по Российской Федерации. За последний год численность безработных увеличилась на 8,1 тыс. чел., в том числе численность безработных мужчин увеличилась на 4,0 тыс. чел., безработных женщин снизилась на 4,1 тыс. чел.

Уровень безработицы среди женщин (6,7%) на 1,0 процентных пункта ниже, чем у мужчин (7,7%). Уровень безработицы среди сельских жителей выше на 2,4 процентных пункта, чем у городского населения области. Средний возраст безработных в 2015 г. составил 35,9 лет. Безработные по области по сравнению с занятым населением имеют более молодой возрастной состав (средний возраст соответственно 35,9 и 40,7 лет).

Численность безработных, потерявших работу из-за сокращения штатов и ликвидации предприятий, составила 16,5 тыс. чел., или 17,4% от общего числа безработных, и увеличилась по сравнению с 2014 г. на 0,3 процентных пункта. Вместе с тем увеличилось на 4,7 тыс. чел. число безработных, которые уволились по собственному желанию. Из общей численности безработных не имели опыта трудовой деятельности в 2015 г. 19,0 тыс. чел., или 21,3%.

Как показали материалы обследования населения, количество безработных, которые используют в качестве способа поиска работы обращение к администрации, работодателю, увеличилась на 1,0 процентных пункта, доля лиц, обратившихся в государственную службу занятости, увеличилась на 0,2 процентных пункта. В то же время доля обращений в коммерческую службу занятости уменьшилась на 0,1 процентных пункта. Необходимо отметить, что также увеличилась доля безработных, прибегающих к помощи друзей, родственников, знакомых и использовавших подачу объявлений в печать, отклик на объявления увеличилась, на 3,4 и 5,9 процентных пункта соответственно.

Среди населения в возрасте 15–72 лет в 2015 г. 634,1 тыс. чел. составляют лица, не входящие в состав рабочей силы, из них 318,6 тыс. чел. составляют лица в трудоспособном возрасте. Средний возраст лиц, не входящих в состав рабочей силы, – 45,2 лет.

Среди населения, не входящего в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте, 97,9 тыс. чел. (30,7%) – это лица, у которых

есть желание работать, именно поэтому они не отнесены к безработным, и 220,7 тыс. чел. (69,2%) – это население, отчаявшееся найти работу, и потому отказавшееся от ее поисков.

По состоянию на 2015 г. численность трудоспособного населения, не занятого в экономике области, составляла 94,7 тыс. чел., или 7,2% от общей численности рабочей силы, что свидетельствует о крайне некачественном использовании человеческого ресурса в области, чему способствует невнятная и неполная реализация стратегических целей развития Волгоградской области ее административной властью на местах (рис. 1).

На протяжении 2012–2015 гг. численность трудоспособного населения в Волгоградской области сокращается. Такие показатели существенно сокращают социально-экономический потенциал развития региона и закладывают основы существующего в Волгоградской области демографического спада. Потребность же в трудовых ресурсах для реализации потенциальных индустриальных проектов в других регионах страны (к примеру, в Сибири) создает риск новых волн оттока населения.

Занятое население в Волгоградской области в 2015 г. насчитывало 1213,3 тыс. чел., или 92,8% от общей численности рабочей силы региона.

На основании статистического анализа структуры денежных доходов населения области за период 2011–2015 гг. делаем вывод, что в целом наблюдается стагнация в развитии доходов населения, с некоторыми незначительными отклонениями. Оплата труда и социальные трансферты в структуре доходов в 2015 г. также остаются основными видами доходов населения с показателями 35,3% и 24,0% соответственно, однако произошло их снижение в общей структуре доходов. Удельный вес доходов от собственности увеличился всего лишь на 0,5% [6].

Важный для развития рыночной экономики в любой стране (и РФ, как и Волгоградская область, не является исключением!), такой показатель, как доходы от предпринимательской деятельности, имеет тенденцию к сокращению. Так, если в 2012 г. доходы от предпринимательской деятельности составляли 16% в общей структуре доходов, то спустя 3 года – в 2015 г., произошло их снижение на 2,1%, что составило всего 13,9% (табл. 2) [6].

Бедность как сдерживающий фактор социально-экономического развития...



Рис. 1. Численность рабочей силы Волгоградской области в 2012–2015 гг. (тыс. чел.) [7]

Таблица 2

Структура денежных доходов населения Волгоградской области за 2011–2015 гг. (% от объема доходов) [6]

Денежные доходы	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	100	100	100	100	100
В том числе:					
оплата труда	33,9	33,4	35,4	35,8	35,3
социальные трансферты	21,9	23,2	23,7	24,4	24,0
доходы от предпринимательской деятельности	15,9	16,0	15,2	14,0	13,9
доходы от собственности	5,5	2,7	2,8	3,3	3,8
другие доходы	22,8	24,7	22,9	22,5	23,0

Среднемесячная начисленная заработная плата по региону в 2015 г. составляла 24 118,3 р. При этом, если рассматривать заработную плату по видам экономической деятельности, то лица, занятые в добыче полезных ископаемых, финансовой деятельности, государственном управлении, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, обрабатывающих производствах, строительстве, транспорте и связи, имели доход выше среднемесячного по региону, в то время как лица, занятые в здравоохранении, образова-

нии, оптовой и розничной торговле, сельском хозяйстве, рыболовстве, гостиницах и ресторанах, имели заработную плату намного ниже средней по региону, приближая показатель к уровню прожиточного минимума (рис. 2) [4].

Указанное говорит о том, что отличительной чертой российской бедности является то, что бедными являются не безработные граждане, а работающее население. Часть бедных – это учителя, врачи и работники бюджетной сферы. Проблема бедности населения связана с низкой заработной платой по региону.

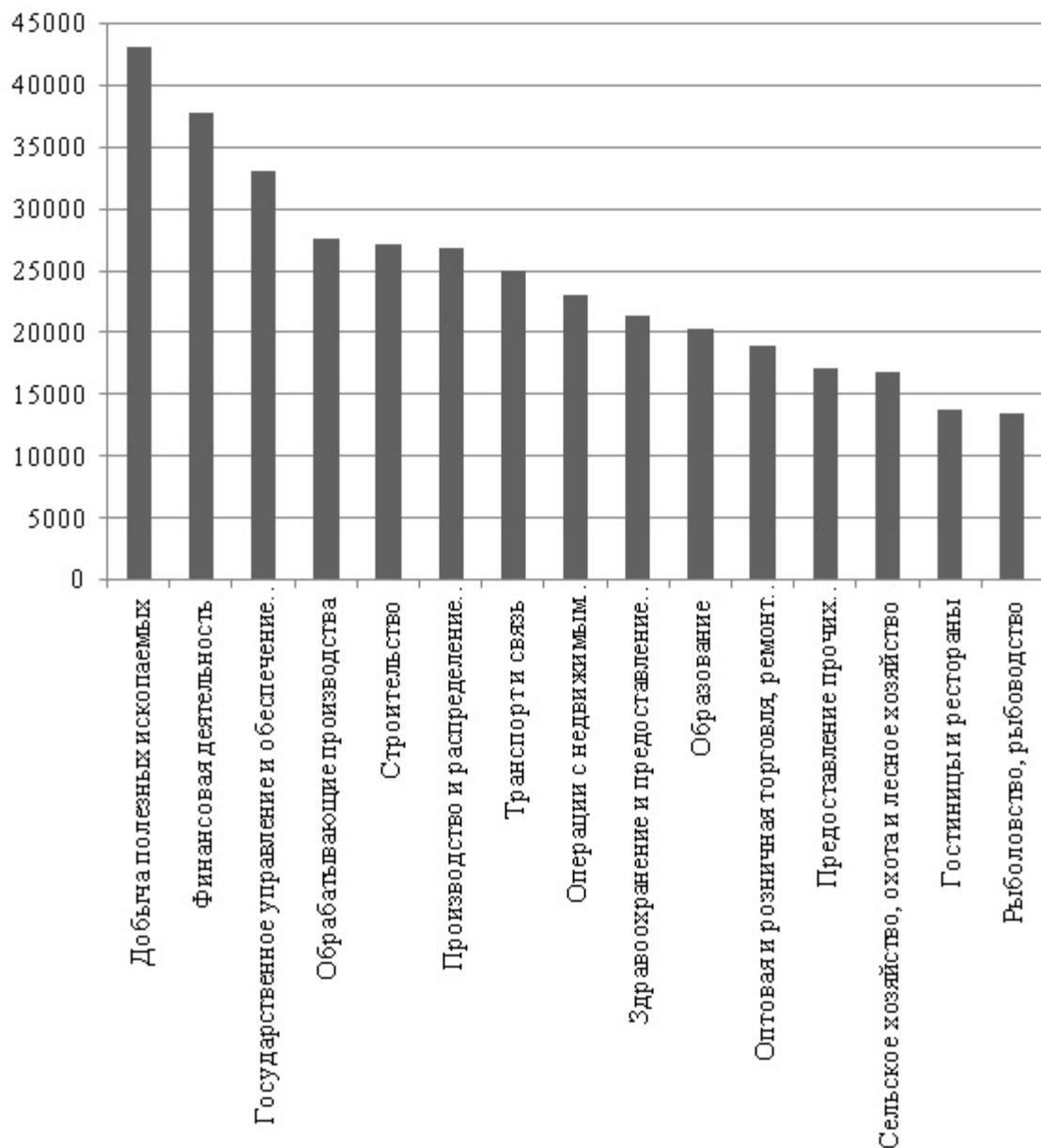


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата по видам экономической деятельности в 2015 г. [4]

Данные государственного комитета по статистике Волгоградской области свидетельствуют, что, как и в России в целом, наибольшая заработка плата формируется отнюдь не в сферах, связанных с формированием здравоохранения и образования нации, а в сферах добычи полезных ископаемых, финансовом секторе и государственном управлении.

Проблема бедности – одна из острейших социальных проблем современной России. Сформировавшаяся сегодня в российском обществе институциональная среда не может способствовать быстрому и стабильному экономическому росту.

За чертой бедности в Волгоградской области по данным 2012 г. проживали 13,6%, и 63,1% населения имели доход ниже среднедушевого по региону. Количество населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в Волгоградской области становится больше. В 2015 г. показатель бедности составил 14,5% (рис. 3) [8].

Согласно официальной статистике к бедному классу причисляются люди, чей доход меньше или равен установленному прожиточному минимуму. Количество причисляемых к данной категории в 2015 г. достигло в России цифры в 22 млн чел., включая более

Бедность как сдерживающий фактор социально-экономического развития...

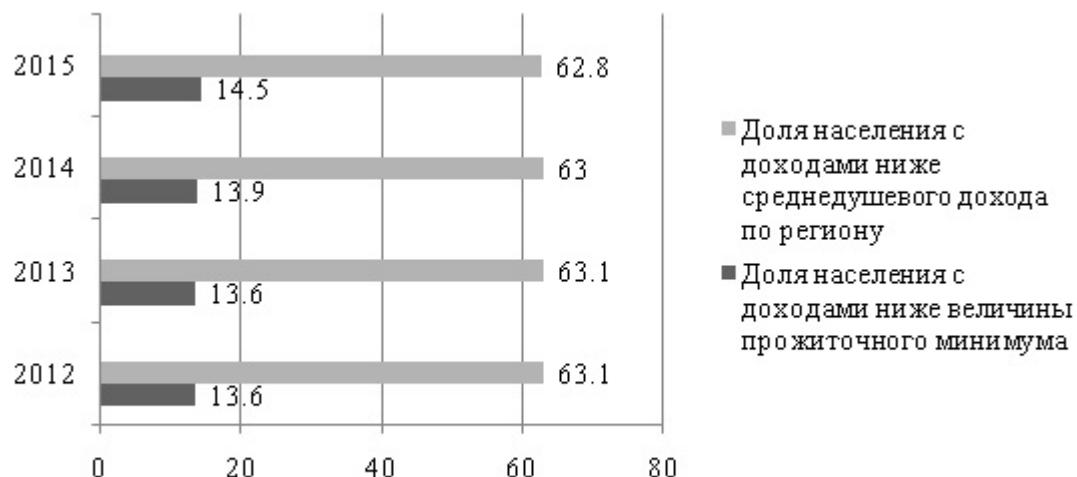


Рис. 3. Уровень бедности в Волгоградской области (в процентах ко всему населению)
2012–2015 гг. [8]

370,82 тыс. чел. (14,5%) в Волгоградской области.

Рассматривая показатель прожиточного минимума (ПМ) в Волгоградской области в 2015 г., который включает средства, необходимые для проживания в сумме 8 889 р., можно утверждать, что по факту такому показателю соответствует даже не бедный класс, а класс нищих. Такой доход едва ли достаточен для нормального проживания и соответствует крайней, физиологической бедности.

На наш взгляд, во втором десятилетии XXI в. в Волгоградской области имеет место не что иное, как социальная бедность населения, чему, по нашему мнению соответствует среднедушевой доход, равный двойному, установленному в регионе, прожиточному минимуму (2 ПМ). Такой доход позволяет иметь хорошее питание, но не позволяет обеспечивать себе качественное образование, жилье, качественные услуги по здравоохранению и различные культурные мероприятия (табл. 3).

Согласно статистике среднедушевых денежных доходов населения в Волгоградской области, в 2015 г. 370,82 тыс. чел., или 14,5%, имели доход ниже или равный прожиточному минимуму, что причисляется к экономической бедности; и около 35,2 % доход, равный или ниже 2 ПМ, который, по нашему мнению, причисляется к социальной бедности (табл. 3).

Иными словами, 49,7 % населения Волгоградской области проживает в состоянии экономической и социальной бедности. Такой показатель говорит о критическом состоянии экономики региона, на который влияет целый перечень показателей, необходимых для ее развития.

Высокий уровень бедности является препятствием для благоприятного социального преобразования. Главными задачами в улучшении социальной сферы становится реформа оплаты труда и снижение социальной дифференциации.

Особенно значимым социально-экономическое развитие становится в переходный период, когда вместе с базовыми традиционными проблемами экономического развития появляются проблемы созидания и развития рыночной инфраструктуры, а также проблемы, посвященные преодолению кризисов, которые образуются при переходе экономики из одного состояния в другое. Решение проблем кризисного состояния может быть болезненным, если экономическими проблемами не заниматься, но оно может оказаться менее болезненным, если администрация субъекта Российской Федерации будет активно предпринимать меры, направленные на процессы социально-экономического развития, при этом используя частные преимущества региона и создавая новые.

Таблица 3

Виды бедности (данные на примере Волгоградской области в 2015 г.)

Социальный слой	Критерий	Количество (тыс. чел.)	%
Экономическая бедность	Доходы ниже или равные прожиточному минимуму (1 ПМ)	370,82	14,5
Социальная бедность	Доходы выше 1 ПМ, но ниже или равные двойному прожиточному минимуму (2 ПМ)	900,66	35,2

Источник: разработана авторами

Уровень экономической активности напрямую связан с возможностью выхода из кризиса в регионе. Социально-экономическое развитие в значительной мере определяется ресурсными возможностями региона, которые зависят от степени экономического развития (рис. 4).

Следовательно, развитие экономической активности может способствовать реализации перспективных проектов в жизни населения, тем самым эффективно влияя на уровень благосостояния населения.

Значительный уровень бедности серьезно препятствует благоприятной социальной модернизации в обществе. Снижение социальной дифференциации и реформа оплаты труда становятся первоочередными в преобразовании социальной сферы. Институциональными ограничениями в таком случае выступают: неразвитость таких ценностей рыночной экономики, как самостоятельность, индивидуализм, независимость от государства в обеспечении достойных условий для жизни и личностного развития.

Значение такого социально-экономического явления, как бедность, необходимо рассматривать и с точки зрения институционального подхода, в соответствии с которым бедность заключается прежде всего в том, что она формирует в обществе слой людей, поведенческие предпосылки которых не позволяют создавать условия для возникновения институтов, необходимых для эффективного функционирования современного рыночного хозяйства и демократических институтов открытого общества. Это значит, что необходимо предпринимать действия, направленные на совершенствование институциональных механизмов, препятствующих развитию бедности.

В сложившихся тяжелейших условиях для страны государству необходимо принять усилия по борьбе с бедностью, используя общественные ресурсы экономического развития, такие как:

– социальная ответственность бизнеса, заключающаяся в реализации следующих мероприятий: обеспечение широким социальным



Рис. 4. Зависимость показателей социально-экономического развития региона.

Источник: разработан авторами

Бедность как сдерживающий фактор социально-экономического развития...

пакетом (доп. пенсионное страхование, доп. добровольное медицинское страхование, различные формы оздоровления, обучение и повышение квалификации своих работников), благотворительная деятельность;

– социальное согласие, позитивные функции которого способствуют групповой и индивидуальной идентификации, повышению сплоченности общества, адекватному приспособлению к социальной ситуации, к изменяющимся, в том числе и кризисным, условиям;

– гражданское общество, в котором его формирование и активная экономическая и политическая деятельность населения будет способствовать развитию всех регионов Российской государства и его экономики.

Региональная администрация также способна влиять на ход экономического развития путем следующих возможных решений:

– создание благоприятных условий для деловой активности в регионе;

– развитие финансово-кредитной поддержки малого бизнеса и совершенствование налоговых механизмов;

– развитие государственно-частного партнерства.

Реализация данных направлений должна помочь развитию предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса в регионе, что в данное время становления рыночной экономики является универсальным способом, который может интенсифицировать экономический рост национальной экономики в целом и, следовательно, увеличить степень благосостояния населения.

Библиографический список

1. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Миграция бедности: масштабы, воспроизведение, социальный спектр // Социологические исследования. 2004. № 12. С. 17–29
2. Гутник В.М. Рыночные институты и трансформация российской экономики // МЭМО. 2010. № 7.
3. Климкова К.О., Шаховская Л.С. Институционализация бедности в России как препятствие ее современному экономическому развитию // Финансовая жизнь. 2015. № 1. С. 12–15.
4. Основные показатели труда работников полного круга организаций Волгоградской области за январь–декабрь 2015 года: статистический обзор Волгоград, 2016.
5. Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения // Социологические исследования. 2004. № 4. С. 33–43.
6. Структура денежных доходов населения Волгоградской области за 2010–2015 гг. (в % от объема доходов): статистический обзор. Волгоград, 2016.
7. Труд и занятость в Волгоградской области: стат. обозрение. Волгоград, 2016.
8. Уровень бедности (в процентах ко всему населению): стат. обзор // Статистический сборник данных по Волгоградской области 2015 г. Волгоград, 2016.
9. Численность населения Волгоградской области 2011–2015 гг. // Статистический ежегодник. Волгоградская область 2015 год. Волгоград, 2016.
10. Шаховская, Л.С., Климкова К.О. Институционализация бедности в России: можно ли остановить этот процесс? // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 67–78.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

*Н.В. ШАШЛО, кандидат экономических наук, заведующий отделом аспирантуры и докторантурой, доцент кафедры экономики, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
e-mail: ninellssss@gmail.com*

Аннотация

В статье предложена методика комплексной оценки стратегической устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятий региона. Сформирован механизм стратегической устойчивости внешнеэкономической деятельности, выделены его функции и блочная структура построения. Доказано, что данный механизм позволяет планировать мероприятия, формировать методическую и ресурсную базу их реализации с целью принятия стратегических управлений решений по обеспечению устойчивости. Выявлено, что стратегическую устойчивость внешнеэкономической деятельности целесообразно исследовать в двух плоскостях: в плоскости комплексной оценки эффективности деятельности как совокупности взаимосвязанных групп показателей, а также в плоскости учета факторных условий взаимодействия внешней среды, стейкхолдеров и предприятия. Анализ результатов позволяет расширить возможности моделирования устойчивой внешнеэкономической деятельности предприятия с привлечением большего количества доминирующих параметров.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, механизм, безопасность, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, прибыль.

Отличительная черта конца XX – начала XXI в. – процесс глобализации, формирующий рыночное пространство, характерными признаками которого являются циклические эффекты, высокая степень стохастичности и изменчивость внешней среды, что влечет

за собой повышение уровня неопределенности и риска и придает процессу управления внешнеэкономической деятельностью (далее – ВЭД) предприятия слабоформализованный и слабоструктурированный характер. Это обуславливает нелинейную природу развития ВЭД сложных открытых социально-экономических систем – предприятий, которая зависит от синергетического эффекта влияния международной среды [1, 13].

Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе обусловливают активизацию ВЭД отечественных предприятий, что проявляется в развитии внешнеторговых отношений с иностранными партнерами, усиления присутствия на внешних рынках. По сравнению с хозяйственной деятельностью на внутреннем рынке ВЭД для предприятия является более сложным уровнем ведения бизнеса, поэтому особую актуальность приобретает вопрос оценивания ее устойчивости [7, 13]. С целью противодействия отрицательному влиянию указанных факторов необходимо развитие устойчивой внешнеэкономической деятельности, формирование внешнеэкономической безопасности, безопасности присутствия на внешнем рынке, тесно связанных с конкурентоспособностью и потенциалом предприятия. В научной литературе сущность категории внешнеэкономической безопасности определяют с позиции трех подходов: с помощью категорий «устойчивость», «интересы», «независимость», «конкурентоспособность» [2, 3, 5, 11]. В данной работе именно с позиции подхода «устойчивость» будет проведено исследование безопасности деятельности на внешнем рынке.

Комплексная оценка стратегической устойчивости внешнеэкономической...

Теории устойчивости с позиции математических моделей разработаны в большинстве случаев для технических систем, сформировано достаточно много методов и моделей, критериев определения устойчивости: критерии Рауса – Гурвица, Г. Найквиста, А. Михайлова [9]. Понятие устойчивости в социально-экономических системах, несмотря на условную аналогию с техническими, более сложное. Для исследования таких систем используют синергетику и развивают теорию системогенетики [4, 12]. Завоевание и удержание рынков стран АТР [6] требует от менеджеров отечественных предприятий стратегического видения развития ВЭД, в связи с чем стратегический аспект имеет приоритет над краткосрочной целью максимизации прибыли.

Для стратегического управления и выявления устойчивости ВЭД как отдельной сферы хозяйственной деятельности предприятия, имеющей свою специфику и являющейся объектом целенаправленного организационно-экономического воздействия, необходимо

создание соответствующей системы оценки [8, 10]. Одна из проблем оценки стратегической устойчивости – слабая методологическая база оценивания, отсутствие у менеджеров предприятий качественного инструментария выбора различных вариантов управленческих решений в условиях нестабильной рыночной среды.

Эффективное управление ВЭД требует внедрения инструментария стратегического управления в практику хозяйственной деятельности предприятий, в том числе инструментов стратегического планирования и контроля, разработки механизмов стратегической устойчивости.

Механизму стратегической устойчивости предприятия на внешнем рынке свойственно блочное построение структуры и непрерывность действий динамичного характера, что позволяет ориентировать действие механизма на перспективу. Последовательность действий блоков призвана обеспечить стратегическую устойчивость ВЭД (см. таблицу). Механизм стратегической устойчивости

Алгоритм функционирования механизма стратегической устойчивости ВЭД предприятия

№	Функции механизма стратегической устойчивости	Блок
1	Накопление информации о действии факторов внешней среды на ВЭД предприятия	Коммуникационный блок
2	Накопление информации о состоянии внутренней среды субъекта ВЭД	
3	Анализ стратегической устойчивости (оценка финансового, производственного, кадрового, информационного маркетингового обеспечения устойчивости)	Аналитический блок
4	Выбор и принятие стратегических решений по обеспечению стратегической устойчивости ВЭД:	Блок принятия стратегических управленческих решений
4.1	формирование стратегии ВЭД с учетом устойчивости	
4.2	формирование локальных и инструментальных стратегий	
5	Организация реализации стратегии ВЭД с учетом стратегической устойчивости	Организационный блок
6	Мотивация обеспечения реализации стратегии ВЭД	Мотивационный блок
7	Мониторинг реализации стратегии ВЭД	Блок мониторинга
8	Принятие тактических решений по итогам мониторинга	Блок принятия управленческих решений
9	Организация реализации тактических решений по обеспечению стратегической устойчивости ВЭД	Организационный блок
10	Мотивация реализации тактических решений по обеспечению стратегической устойчивости ВЭД	Мотивационный блок
11	Мониторинг реализации тактических решений по обеспечению стратегической устойчивости ВЭД	Блок мониторинга
12	Анализ и оценка выполнения стратегии ВЭД	Аналитический блок

внешнеэкономической деятельности предприятия позволяет планировать организационные мероприятия, формировать методическую и ресурсную базу их реализации для принятия эффективных решений по обеспечению устойчивости.

Устойчивость предприятия определяется способностью функционировать и развиваться в условиях рискованной среды, которая свидетельствует о том, что без сформированной системы нейтрализации отрицательного воздействия факторов невозможно осуществлять деятельность на внешнем рынке [12]. Устойчивость внешнеэкономической деятельности должна оцениваться с учетом динамики объемов экспорта и прибыли предприятия, что должно отразиться в интегральном показателе устойчивости. Одним из регрессоров прибыли субъекта ВЭД является объем

экспорта продукции. В показатель устойчивости предлагается включать и объемы экспорта, поскольку их рост может обеспечить устойчивость ВЭД. Динамика объемов внешнеэкономической деятельности обеспечивает растущий или стабильный характер устойчивости ВЭД предприятия. Разработанная методика комплексной оценки стратегической устойчивости ВЭД предприятия включает совокупность этапов.

1. Первый этап характеризуется проведением кабинетных и полевых исследований с целью выявления фактического материала, характеризующего ВЭД хозяйствующего субъекта в динамике. В совокупность фактических данных входят показатели, включенные в модель формирования эффективной ВЭД. Модель является многокритериальной задачей и имеет следующий вид:

$$\begin{cases} P_1 \rightarrow \max \\ P_2 \rightarrow \max \\ \sum_{n \in N} V_n + \sum_{j \in J} V_j \leq M \\ \left(S_n + \sum_{n \in N} T_n + \sum_{n \in N} L_n + \sum_{n \in N} R_n + \sum_{n \in N} I_n \right) V_n + \left(S_j + \sum_{j \in J} T_j + \sum_{j \in J} L_j + \sum_{j \in J} R_j + \sum_{j \in J} I_j \right) V_j \leq O \\ d_k \left(\sum_{n \in N} V_n + \sum_{j \in J} V_j \right) \leq D_k \\ 0 < V_j \leq \min(B_j, X_j^{\max}) \\ \sum_{j \in J} V_j C_j \geq S_j + \sum_{j \in J} T_j \\ \hat{A}_1 + \hat{A}_2 > \sum_{n \in N} E_n \end{cases} \quad (1)$$

где P_1 – рентабельность реализации продукции i на внешнем рынке j в момент времени t ;

P_2 – рентабельность реализации продукции i на внутреннем рынке n в момент времени t ;

$j \in J$ – совокупность экспортных внешних рынков j , на которые экспортируется продукция i в момент времени t ;

$n \in N$ – совокупность регионов (рынков) России n , на которых реализуется продукция i в момент времени t ;

$k \in K$ – совокупность сырья, которое используется для изготовления продукции i в момент времени t ;

V_j – объемы экспорта продукции i на внешние рынки j в момент времени t ;

V_n – объемы реализованной продукции i на внутреннем рынке n в момент времени t ;

C_j – средняя цена реализации единицы продукции i на внешних рынках j в момент времени t ;

C_n – средняя цена реализации единицы продукции i на внутреннем рынке n в момент времени t ;

N_k – курс, по которому предприятие осуществляет обмен валютной выручки за продукцию на внешнем рынке j в момент времени t ;

S_j – себестоимость продукции i , которая была реализована на внешнем рынке j в момент времени t ;

S_n – себестоимость продукции i , которая была реализована на внутреннем рынке n в момент времени t ;

T_j – транспортно-экспедиционные и накладные расходы по доставке товара i до места передачи по условиям договора в момент времени t ;

T_n – транспортно-экспедиционные и накладные расходы по доставке товара i до региона n в момент времени t ;

L_j – совокупность налогов: НДС, таможенный сбор, налог на прибыль предприятия- производителя продукции i , которая экспортируется на внешний рынок j в момент времени t ;

L_n – совокупность налогов: НДС, акцизный сбор, налог на прибыль предприятия- производителя продукции i , которая реализуется на внутреннем рынке n в момент времени t ;

R_j – торговая надбавка на продукцию i , которая реализуется на внешнем рынке j в момент времени t ;

R_n – торговая надбавка на продукцию i , которая реализуется на внутреннем рынке n в момент времени t ;

I_j – совокупность маркетинговых инвестиций для реализации продукции i на внешнем рынке j в момент времени t ;

I_n – совокупность маркетинговых инвестиций для реализации продукции i на внутреннем рынке n в момент времени t ;

M – максимальная годовая проектная мощность предприятия для изготовления продукции i ;

O – расчетное наличие оборотных средств за период времени t ;

d_k – расходы сырья k за период времени t ;

D_k – наличие сырья k в период времени t ;

B_j – расчетные годовые ограничения на продажу продукции i на внешних рынках j в момент времени t ;

X_j^{\max} – максимальная годовая емкость внешнего рынка j в момент времени t ;

E_1 – эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, который определяется путем перевода валютной выручки в национальную денежную единицу, тыс. р.р.;

E_2 – выручка от продажи валюты, тыс. р.р.;

E_n – выручка от реализации продукции i на внутреннем рынке n в момент времени t , тыс. р.р.

Разработанная экономико-математическая модель позволяет принимать решение об увеличении или уменьшении объемов экспорта на основе полученных максимальных значе-

ний уровней рентабельности реализации продукции на внешнем и внутреннем рынках.

2. Следующим этапом является определение уровней локальной и интегральной стратегической устойчивости, для чего необходимо:

а) проследить векторы ВЭД конкретного предприятия, дифференцируя внешнеэкономические операции по географическому или товарному признаку.

б) Определить локальные показатели прибыли и объема экспортируемой продукции по основным векторам ВЭД:

$$P_{ijt}^{\text{loc}} = V_{ijt} * P_{ijt}, \quad (2)$$

$$V_{ijt}^{\text{loc}} = V_{ijt} * C_{ijt}, \quad (3)$$

где P_{ijt} – прибыль, полученная за единицу экспортируемой продукции, по данному вектору внешнеэкономической деятельности i в момент времени t , р.р.;

V_{ijt} – объем продукции i , реализованной в данном товарном или географическом направлении j ВЭД в момент времени t ;

в) определить интегральный показатель прибыли от ВЭД предприятия экспортируемого объема продукции, как сумму локальных показателей:

$$P_{ijt}^{\text{int}} = \sum P_{ijt}^{\text{loc}}, \quad (4)$$

$$V_{ijt}^{\text{int}} = \sum V_{ijt}^{\text{loc}}, \quad (5)$$

г) определить уровни локальной устойчивости ВЭД предприятия:

$$Y_{ij}^{\text{lok}} = V_{ijt}^{\text{loc}} / V_{ijt+1}^{\text{loc}}, \quad (6)$$

$$Y_{ij}^{\text{Plok}} = P_{ijt}^{\text{loc}} / P_{ijt+1}^{\text{loc}}, \quad (7)$$

где P_{ijt+1}^{loc} – прибыль, полученная от реализации продукции i на данном направлении ВЭД предприятия в прогнозируемом периоде времени $t+1$;

P_{ijt}^{loc} – полученная от реализации продукции i в данном векторе ВЭД за прошлый период;

д) выявить уровни интегральной устойчивости ВЭД предприятия:

$$Y_{ij}^{\text{Vint}} = V_{ijt}^{\text{int}} / V_{ijt+1}^{\text{int}}, \quad (8)$$

$$Y_{ij}^{\text{Pint}} = P_{ijt}^{\text{int}} / P_{ijt+1}^{\text{int}}, \quad (9)$$

где $P_{ijt}^{+1\text{ int}}$ – величина прибыли от ВЭД предприятия за прогнозируемый период времени $t+1$;

P_{ijt}^{int} – величина прибыли от ВЭД предприятия за соответствующий предыдущий период;

3. Определение итоговых показателей локальной и интегральной стратегической устойчивости ВЭД за период времени t , прибыли и объемов экспорта, влияющих на уровень устойчивости ВЭД:

$$Y_{j�t}^{I\text{ lok}} = \sqrt{(Y_{j�t}^{V\text{ lok}})^2 + (Y_{j�t}^{P\text{ lok}})^2} \quad (10)$$

$$Y_{j�t}^{I\text{ int}} = \sqrt{(Y_{j�t}^{V\text{ int}})^2 + (Y_{j�t}^{P\text{ int}})^2} \quad (11)$$

4. Четвертый этап характеризуется выявлением класса стратегической устойчивости ВЭД в зависимости от значений уровня устойчивости и характера динамики устойчивости.

Показатели стратегической устойчивости ВЭД находятся в зоне определенных значений обеспечения устойчивости, в зависимости от чего предприятия могут быть отнесены к определенному классу (см. рисунок).

5. На основе показателя уровня устойчивости $Y_{\text{вэд}}$ предлагается определять характер устойчивости ВЭД следующим образом:

1) если значение $Y_{\text{вэд}}$ в течение анализируемого периода времени постоянно превышает



Рис.1. Классы и характер динамики стратегической устойчивости ВЭД предприятий

величину 1,1 ($Y_{ВЭД} > 1$), на прослеживается возрастающая устойчивость ВЭД;

2) если значение $Y_{ВЭД}$ находится в интервале $[0,9-1,1]$, прослеживается стабильная устойчивость;

3) если значение $Y_{ВЭД}$ меньше 0,9 ($Y_{ВЭД} < 0,9$), прослеживается убывающая устойчивость, свидетельствующая о сокращении ВЭД в целом или по данному географическому, товарному вектору;

4) уровень устойчивости находится в промежутке $1 < Y_{ВЭД} \leq 1,2$, что является оптимальным состоянием ВЭД, при котором обеспечена возрастающая динамика прибыли и рациональность использования ресурсов; амплитуда колебаний выше указанных значений свидетельствует о нарушении стратегической устойчивости.

6. На заключительном этапе на основе проведенной оценки состояния стратегической устойчивости ВЭД разрабатываются стратегические управленические решения.

Высокий уровень неопределенности международной бизнес-среды доказывает необходимость и целесообразность учета критерия внешнеэкономической безопасности предприятия с позиции подхода «устойчивость». С этой целью в статье разработана методика комплексной оценки стратегической устойчивости ВЭД, использование которой позволит менеджерам предприятия принимать стратегически важные управленические решения, положительно влияющие на осуществление данного вида деятельности. Преимуществами методики является простота и удобство применения, возможность оценки состояния ВЭД в динамике за промежуток времени.

Стратегическую устойчивость ВЭД целесообразно исследовать в двух плоскостях: в плоскости комплексной оценки эффективности ВЭД как совокупности взаимосвязанных групп показателей, а также в плоскости учета факторных условий взаимодействия внешней среды, стейкхолдеров и предприятия. Предложенная методика комплексной оценки стратегической устойчивости ВЭД является базовой для построения более информативных моделей, позволяющих учитывать большее количество факторов, влияющих на устойчивость ВЭД предприятия. Анализ полученных результатов позволяет расширить возможности моделирования устойчивой ВЭД предприятия с привлечением большего количества доминирующих параметров.

Библиографический список

1. Белоусов С.Н. Влияние фактора совместной границы на расширение Таможенного союза и Единого экономического пространства // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 14. С. 73–78
2. Борисова Е.В. Управление устойчивостью промышленных предприятий. Метод и модели. Архангельск, 2010.
3. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія. Київ, 2014.
4. Дикань В.Л., Назаренко І.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємств. Харків, 2011.
5. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади. Харків, 2009.
6. Кузубов А.А. Формирование новой парадигмы управления международным бизнесом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 144–147.
7. Молчан А.С., Лехман Е.В. Обеспечение безопасности внешнеэкономической деятельности экономических систем: проблемы и приоритеты // Экономика устойчивого развития. 2015. № 2 (22). С. 201–208.
8. Саутцева Т.Б. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности и пути ее повышения: монография. Пятигорск, 2013.
9. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3-х т. Т.2. / заг. ред. Г.В. Козаченко. Луганськ, 2012.
10. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография. Гродно, 2011.
11. Устойчивое развитие предприятия, региона, общества: инновационные подходы к обеспечению: монография / под общ. ред. О.В. Прокопенко. Польша, 2014.
12. Хашева З.М., Молчан А.С. Стратегии и инструменты управления устойчивым развитием региональных социально-экономических систем: монография. Краснодар, 2014.
13. Шашло Н.В. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України: монографія. Луганськ, 2011.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕГИОНА

*И.А. ТАЧКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского
e-mail: inn2080@yandex.ru*

Аннотация

В статье проведен анализ экономического потенциала продовольственного рынка. Рассмотрены сущность и составляющие рынка агропродовольственного сектора. Дано оценка состояния и уровня обеспечения населения продовольствием в Брянской области. Определена роль региона в политике импортозамещения. Обоснованы приоритеты функционирования рынка продовольствия в современных условиях хозяйствования. Выявлены механизмы регулирования развития продовольственного рынка на региональном уровне.

Ключевые слова: экономический потенциал, продовольственный рынок, агропромышленный комплекс, политика импортозамещения, продовольственная независимость, механизмы регулирования развития рынка продовольствия в регионе.

Для большинства экономик стран мира приоритетным направлением государственной экономической политики является равномерное обеспечение продовольствием населения конкретной территории, а также создание благоприятных условий для развития агропродовольственного рынка в целом.

В настоящее время экономический потенциал рынка продовольствия остается не полностью реализованным, значительное влияние здесь оказывает проводимая политика импортозамещения.

Под экономическим потенциалом продовольственного рынка целесообразно понимать совокупность ресурсов, средств, инструментов, которыми располагает продовольственный рынок в конкретных условиях

хозяйствования и на определенной территории, а также потенциальные возможности их использования с учетом многовариантности экономического развития.

Отечественные сельхозтоваропроизводители испытывают ряд проблем, обусловленных вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), когда государство вынуждено взять на себя ответственность по самоустраниению и ограничению поддержки российского агропромышленного комплекса (АПК). По причине снижения государственной помощи положение сельскохозяйственных предприятий значительно ухудшается. Сложившиеся экономические условия отягощены применением экономических санкций в отношении Российской Федерации (РФ). В результате производственная и торговая инфраструктура продовольственного рынка испытывают давление санкционного режима с Запада, а также контрсанкций со стороны РФ [4].

Способность государства обеспечивать потребности населения в основных продуктах питания с применением собственных ресурсов является ключевым критерием национальной, а значит и экономической безопасности. Актуальность проблемы развития внутреннего агропромышленного комплекса обусловлена также необходимостью построения инновационной модели развития, воздействием внешнеэкономических санкций, политики импортозамещения.

Степень обеспеченности населения продовольствием выступает определяющим фактором социальной стабильности общества. В этой связи со второй половиной XX века для многих стран мира агропродовольственный сектор занимает доминирующие позиции.

В условиях плановой экономики уровень питания населения был достаточным и отвечал общепринятым нормам потребления. К концу 1980-х гг. средняя калорийность суточного рациона питания российского гражданина составляла более 3400 ккал, что превышало рекомендуемое ФАО (Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН) значение в 3000 ккал.

Решение продовольственной проблемы усматривалось не только в обеспечении соответствия уровня потребления медицинским нормам, следовало сбалансировать рацион питания населения по содержанию белков, жиров, углеводов, витаминов, минеральных веществ. Следовательно, сельскохозяйственная отрасль испытывала значительную потребность в адекватном механизме хозяйствования.

В условиях перехода к новому механизму хозяйствования агропромышленный комплекс испытал ряд трудностей. Как с экономической, так и с административной точки зрения государство перестало контролировать процессы производства продуктов питания, их перераспределения между регионами. Нарушилась координированная работа всех звеньев агропродовольственной системы страны.

Продовольственный рынок представляет собой механизм товародвижения продовольствия от агропромышленных и перерабатывающих предприятий к производственным либо конечным потребителям, находящийся под регулирующим воздействием государства. Следовательно, так называемая продовольственная цепочка включает в себя сельскохозяйственные предприятия, сферу пищевого производства и переработки, оптовое распределительное звено, розничные торговые сети, сектор общественно-организованного питания населения, конечных потребителей.

Продовольственная цепь характеризует субъектов продовольственного рынка, которые во взаимосвязи друг с другом и государством в целом, выражают инфраструктуру продовольственного рынка. Объектами на продовольственном рынке выступают различные продукты питания.

Развитие продовольственного рынка происходит под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам относят: конъюнктуру мировых цен на

сельскохозяйственное сырье; политические меры (эмбарго, гуманитарная помощь и т. д.). Внутренние же факторы включают: уровень развития отечественного производства; природные условия (например, урожайность тех или иных культур); степень развитости инфраструктуры продовольственного рынка; интегрированность сферы производства и реализации продукции (т.е. производства и торговли); масштабы государственной поддержки развития продовольственного рынка; наличие правового обеспечения функционирования продовольственного рынка [1].

Региональный продовольственный рынок подвержен влиянию различных факторов: это уровень развития местного агропродовольственного комплекса, климатические условия, степень развития производственной и торговой инфраструктуры рынка, социально-демографические факторы, а также сложившийся уровень благосостояния населения. Характер развития продовольственного рынка можно оценить по объему и качеству потребляемых продовольственных товаров населением локальной территории.

Рассмотрим динамику потребления основных продовольственных товаров на душу населения в период 1990–2015 гг. по Брянской области (табл. 1).

Потребление наиболее ценных пищевых продуктов населением региона в настоящее время является недостаточным. Так, по сравнению с 1990 г., потребление картофеля снизилось – на 65,12%, яиц и яйцепродуктов – на 34,37, молока и молокопродуктов – на 31,32, хлебных продуктов – на 27,54% соответственно. Значительный рост потребления отмечен по фруктам и ягодам, рыбе и рыбопродуктам, овощам и бахчевым, мясу и мясопродуктам – на 116,13; 11,25; 9,89; 5,06 % соответственно.

Негативной тенденцией является недопотребление основных продовольственных товаров населением Брянской области. Так, фактическое потребления молока и молокопродуктов, по отношению к физиологической норме, составляет только 76,69%; яиц и яйцепродуктов – 86,30; картофеля – 75,26; овощей и бахчевых – 74,57; фруктов и ягод – 83,75 % соответственно. Однако, в отношении мяса и мясопродуктов, рыбы и рыбопродуктов норма потребления превышена. Сложившаяся ситуация подтверждает остроту продовольственной проблемы в стране и регионах.

Таблица 1

Показатели потребления продовольственных товаров в Брянской области (на душу населения в год, кг), 1990–2015 гг.

Показатели	Нормы потребления	1990	1998	2000	2010	2015	Относительное отклонение, %		
							2015 г. к 1990 г.	2015 г. к 2000 г.	2015 г. к норме потребления
Мясо и мясопродукты	80	83	56	56	74,8	87,2	105,06	155,71	109,00
Молоко и молокопродукты	360	402	276	257	279,8	276,1	68,68	107,43	76,69
Яйца и яйцепродукты, шт.	270	355	232	218	221	233	65,63	106,88	86,30
Картофель	95	205	195	192	80,2	71,5	34,88	37,24	75,26
Овощи и бахчевые	140	95	83	89	99,3	104,4	109,89	117,30	74,57
Фрукты и ягоды	80	31	26	31	66,3	67	216,13	216,13	83,75
Рыба и рыбопродукты	18,5	24	7	8	23,3	26,7	111,25	333,75	144,32
Хлебные продукты	115	138	112	114	101,6	100	72,46	87,72	86,96

Важнейшим индикатором уровня развития продовольственного рынка является доля расходов населения на продукты питания (табл. 2).

Более 30% домашних хозяйств Брянской области расходуют на покупку продуктов питания до половины своего суммарного дохода. Положительной тенденцией является то, что в последние годы удельный вес насе-

ния, использующего до 70% своих доходов на покупку продовольствия, сокращается.

Проводя анализ состояния продовольственного рынка региона, целесообразно отметить проблему продовольственной независимости. В том случае, когда доля импорта продовольствия в общей структуре товарооборота превышает 20 процентов, начинается

Таблица 2

Распределение домашних хозяйств по удельному весу расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах населения Брянской области, 2010–2015 гг.

Домашние хозяйства с долей расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах, %	2010 г.	2012 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение	
				2015 г. к 2012 г.	2015 г. к 2010 г.
До 20	10,3	6	4	-2	-6,3
20,1–30,0	11,0	11,7	9,3	-2,4	-1,7
30,1–40,0	22,5	19,1	22,2	3,1	-0,3
40,1–50,0	23,2	26,0	31,1	5,1	7,9
50,1–60,0	19,9	24,1	21,7	-2,4	1,8
60,1–70,0	9,6	10,5	8,7	-1,8	-0,9
Более 70	3,5	2,6	3,1	0,5	-0,4

Оценка экономического потенциала и приоритетов развития...

негативное воздействие на экономику, происходит подавление внутреннего производства и вытеснение отечественных продуктов с рынка, возникает стагнация [2].

Гарантией продовольственной безопасности является ситуация, когда доля отечественного продовольствия в общем объеме товарных ресурсов составляет по зерну не менее 95%, по мясу и мясопродуктам – 85, по молоку и молокопродуктам – 90, сахару, растительному маслу, рыбе – 80, пищевой соли – 85, по картофелю – не менее 95%.

О состоянии продовольственного обеспечения территории можно судить по соотношению производства и потребления продуктов питания (табл. 3).

Необходимо отметить, что за последние пять лет самообеспеченность по мясу и мясопродуктам возросла с 98,73 до 105,63%, по овощам и бахчевым – с 85,46 до 105,48, по картофелю – с 184,46 до 321,65%. Как существенный положительный сдвиг можно обозначить то, что по большинству основных продуктов питания минимального уровня собственного производства, обозначенного в Доктрине продовольственной безопасности, удалось достигнуть. Исключение составляют молоко и молокопродукты, а также фрукты и ягоды – уровень производства которых

обеспечивает только 76,24 и 29,61% потребностей населения региона [5].

Условием обеспечения национальной продовольственной безопасности является курс на импортозамещение, введенный как ответная мера на внешнеэкономические санкции против России со стороны таких государств, как США, Канада, Норвегия, Австралия и страны Евросоюза. В результате у отечественных товаропроизводителей, в том числе в аграрном секторе, появляется стимул к наращиванию объемов производства.

Антироссийские санкции предполагают наложение эмбарго на сельскохозяйственную продукцию государств, поддерживающих политику, направленную против России, а также введение жесткого протекционизма в отношении отечественного производителя.

Согласно данным статистики за счет отечественного производства возможно покрыть внутренние потребности в мясе птицы на 90%, в говядине – на 60%. К 2020 г. планируется снизить долю импортозависимости отечественной промышленности с 70–90% до уровня 50–60%. Сокращение объема импорта выступит катализатором инновационного развития экономики России, базой для открытия нового производства и увеличения потока инвестиций в технические отрасли [3].

Таблица 3

Соотношение производства и потребления основных продовольственных товаров по Брянской области в расчете на душу населения, кг/год

Виды продовольственных товаров	2010 г.			2012 г.			2015 г.		
	Производство	Потребление	Соотношение, %	Производство	Потребление	Соотношение, %	Производство	Потребление	Соотношение, %
Мясо и мясопродукты	73,85	74,8	98,73	81,27	84,0	96,75	92,11	87,2	105,63
Молоко и молокопродукты	222,86	279,8	79,65	222,07	290,8	76,3652	210,51	276,1	76,24
Картофель	147,94	80,2	184,46	206,52	82,4	250,631	229,98	71,5	321,65
Овощи и бахчевые	84,86	99,3	85,46	102,28	106,5	96,0376	110,12	104,4	105,48
Фрукты и ягоды	15,04	66,3	22,68	18,63	79,8	23,3459	19,84	67	29,61

В условиях внешнеэкономических санкций удалось достичь определенных успехов. Так, в 2015 г. доля отечественных продовольственных товаров в суммарном объеме внутреннего рынка составила порядка 88,7%. За последние два года доля импорта сыров в объеме потребления сократилась с 50 до 23%. Доля импортной свинины в общей структуре товарооборота снизилась с 18 до 9%, мяса птицы – с 19 до 10%. Затраты на закупку продовольствия за рубежом сократились в два раза. Отрасли и предприятия, инвестирующие средства в расширение производственных мощностей, получили возможность развиваться.

Активную роль в политике импортозамещения региона играют такие предприятия, как агропромышленный холдинг «Мираторг», ЗАО «Умалат», агрохолдинг «ОХОТНО», товарищество на вере (ТнВ) «Сыр Стародубский» и т.д.

Стабилизация ситуации на продовольственном рынке возможна посредством наращивания объемов производства аграрного сырья, пищевых продуктов, совершенствования материально-технической базы предприятий АПК, снижения диспаритета цен на промышленную продукцию и производимые сельскохозяйственные товары; повышения производительности труда; соблюдения технологии производства; внедрения эффективных рычагов управления рыночными процессами; устранения теневого оборота в производстве и торговле продовольствием; совершенствования системы контроля качества и безопасности товаров, формирования адекватной рыночной инфраструктуры продовольственного рынка и т.д.

Таким образом, назрела необходимость в проведении политики государства, направленной на увеличение доходности отечественного агропродовольственного комплекса, созданию благоприятных условий по продвижению интересов сельских производителей, перера-

батывающих и пищевых производств. Важно, чтобы основная часть дохода переместилась из сферы торговли в сферу производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Система продовольственного обеспечения должна иметь достаточный запас прочности, что может быть обеспечено созданием благоприятных экономических условий для функционирования предприятий и отраслей АПК.

Библиографический список

1. *Москалев М.В.* Особенности формирования и управления региональными АПК и их продовольственными рынками // Научное обеспечение развития АПК в условиях реформирования: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. 2014. С.174–177.
2. *Николашин А.С.* К вопросу о региональном управлении продовольственным рынком // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 2(46). С. 38–49.
3. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в 2015 году: стат. сб. М., 2016.
4. *Стадник А.Т., Давлетгареев Н.Р., Варлачева Т.Б.* Конкуренция и конкурентоспособность организаций АПК и управление продовольственным рынком // Вестник Новосибирского государственного университета. 2014. Т.1. № 30. С.135–139.
5. *Тачкова И.А., Муравьева М.А., Назарова О.Г.* Использование теории игр в исследовании экономического механизма взаимодействия государства и бизнеса как фактора инновационного развития национального хозяйства // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8(73). С.113–116.
6. *Черкасов В.А., Юрина Е.А.* Механизм регулирования локального продовольственного рынка // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 1(047). С. 204–208.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

*К.О. ЛИТВИНСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления инновационными системами, Кубанский государственный университет
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru*

*С.Р. ВЛАДИМИРОВ, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: stan.vladimirov93@gmail.com*

Аннотация

В условиях снижения мировых цен на углеводороды особо актуальной является проблема повышения доходов бюджета за счет несырьевых отраслей экономики. Одной из самых бурно развивающихся сфер можно назвать электронную коммерцию. На сегодняшний день в международной практике применяют различные подходы к регулированию электронного предпринимательства и налогообложения его субъектов. В результате встает острая необходимость формирования эффективного механизма налогообложения электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, налог, налоговый механизм, налогооблагаемый объект, налоговая юрисдикция.

Последняя четверть XX в. охарактеризовалась бурным развитием информационно-коммуникационных технологий. Несомненно, главная новация этого периода, а возможно, и всего столетия – появление сети Интернет. Данное событие предопределило дальнейшее развитие не только науки и экономики, но и всех остальных сфер жизнедеятельности человека, а также стало катализатором перехода к постиндустриальному обществу.

По мере становления и преображения «Всемирной паутины» предприниматели и финансисты всего мира ощутили ее значительные преимущества, такие как снижение трансакционных издержек, высокая мобильность, глобальное присутствие и др. Активное использование Интернета в бизнесе привело к появлению кардинально новой сферы экономики – электронной коммерции.

Под данной категорией понимается совокупность отношений, возникающих при совершении как ценовых, так и неценовых сделок в Интернете и направленных на внешние аспекты бизнес-процессов.

Сегодня многие эксперты выделяют электронную коммерцию в отдельный тип экономики и даже противопоставляют ее традиционной. Сетевая экономика, новая экономика – все эти названия относятся к изучаемому нами явлению и характеризуют его как кардинально новый вид экономических отношений и способ ведения бизнеса.

В нынешних условиях финансового кризиса и антироссийских санкций, когда мировые цены на углеводороды падают, а дефицит бюджета превышает 2 трлн р., особенно актуальной становится проблема повышения налоговых доходов, в частности, за счет такой стремительно развивающейся сферы, как электронная коммерция.

Действительно, согласно статистике, объем рынка электронной коммерции в мире с 2012 по 2016 г. увеличился почти на 100% и составил 2,053 трлн дол. Такими показателями темпов роста не может похвастаться ни одна отрасль экономики. За тот же период объем мирового валового внутреннего продукта вырос всего на 5%, или на 3,593 трлн дол. (с 71,620 до 75,213) [12]. Таким образом, прямой вклад сферы электронной коммерции в рост мирового ВВП составил 27,7%, или 1,38% в абсолютном значении. Из этого следует вывод, что одним из основных драйверов экономики является электронная коммерция.

В России в последнее время сделан качественный и количественный скачок вперед по освоению интернет-пространства. В Европе наша страна занимает первое место

по числу пользователей Сети (84 млн чел.), а также находится на ведущих позициях по объему электронной торговли. За период 2008–2016 гг. средние темпы прироста в данной отрасли составили 30% ежегодно, а объем рынка стремительно приближается к отметке 1 трлн р. (920 млрд р. в 2016 г.) [1].

В результате возникает острая необходимость формирования эффективного механизма налогообложения электронной коммерции.

Согласно определениям современных словарей, под налоговым механизмом понимается комплекс трех взаимосвязанных бюджетно-финансовых сфер деятельности: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль [7]. Несомненно, каждый из этих элементов в равной степени важен для эффективной работы механизма налогообложения, так как при отсутствии должного внимания хотя бы одному из них теряется весь смысл предпринятых мер в другой сфере.

Проблема налогообложения электронной коммерции как раз заключается в том, что при многочисленных попытках правительств различных стран мира, а также международных организаций осуществлять налоговое регулирование данной сферы экономики практически отсутствуют налоговое планирование и контроль. Это обуславливается относительно непродолжительным существованием электронной коммерческой деятельности, а также ее спецификой. Среди особенностей электронной коммерции можно выделить следующие элементы:

1. *Трансграничный характер.* Одна из главных особенностей электронной коммерции – ее экстерриториальность, т. е. такая ситуация, когда каждый пользователь сети Интернет (будь то коммерческая организация, обычный гражданин или иной субъект) имеет доступ к международному рынку товаров и услуг различных отраслей, осуществляет торговые и другие операции напрямую, минуя посредников в виде дилеров или торговых сетей. Современные технологии позволяют людям общаться, обмениваться информацией, осуществлять разного рода сделки с субъектами и объектами, которые находятся за тысячи километров от них, и все это происходит за короткие промежутки времени и с минимумом затрат. Безусловно, положительными моментами здесь будут глобальное присутствие, снижение трансакционных издержек, рост

международной конкуренции, а значит, повышение качество продукта и снижение его цены. Однако это порождает и ряд проблем: рост контрафактной продукции, торговля нелегальными товарами, снижение уровня национальной безопасности, а также проблемы налогового администрирования и контроля.

2. *Цифровая природа продукции.* Еще одна характеристика электронного предпринимательства, кардинально отличающая его от традиционного бизнеса, – наличие торговли и сделок, связанных с электронными товарами и услугами. Данная особенность также играет важную роль при налоговом регулировании этой отрасли. Возникают следующие вопросы: Что брать за объект налогообложения? К чему относить электронную продукцию: к товарам, работам или услугам? Как исчислять налоговую базу? Эти и другие вопросы рассматриваются законодательными органами государств, а также такими международными организациями, как Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирная торговая организация, ЮНСИТРАЛ и др. Практически все они согласны в том, чтобы отнести электронную продукцию к категории «услуг».

3. *Разнообразие моделей ведения бизнеса.* Экономические субъекты для достижения своих целей могут различными способами использовать возможности сети Интернет. В зависимости от природы продукции и способа ее продажи выделяют три основные модели отношений в Сети: информационно-рекламная поддержка существующего неэлектронного бизнеса; организация продаж через Интернет товаров или услуг существующего неэлектронного бизнеса; создание полноценного интернет-предприятия, охватывающего весь цикл отношений по продвижению продукта до потребителя [10].

В первом случае идет речь об обычном предприятии, которое производит, доставляет и продает свою продукцию традиционным способом, а возможности Сети использует только в целях рекламы товара и самопропаганды. Таким образом, объектом налогообложения в Интернете будет реклама, а налоговым агентом становится лицо, предоставившее предприятию площадку для ее размещения.

Вторая модель представляет собой классическое понимание электронной торговли,

когда организуется интернет-площадка или интернет-магазин по продаже традиционных товаров, при этом заключение договора, информационная поддержка и процесс оплаты происходят электронным способом. Важным моментом здесь становится проблема налогообложения и взимания таможенных пошлин с импортных операций, осуществляемых физическими лицами. Налоговым агентом в данном случае может стать компания, осуществляющая почтовые отправления.

Третья модель ведения бизнеса в Интернете заключается в предоставлении электронных услуг и неразрывно связана с предыдущей особенностью электронной коммерции в нашем списке. Ввиду цифровой природы таких услуг все этапы производства и продажи происходят в рамках «Всемирной паутины». Таким образом, затрудняется определение места реализации услуг, субъектов и объектов сделки, вследствие чего данный сектор оказывается налогонеоблагаемым.

4. *Разнообразие секторов*. Электронная коммерция является обширной категорией, включающей различные виды отношений и сектора. По признаку субъектности выделяют следующие отношения: B2B (межкорпоративные продажи), B2G (государственные закупки), B2C (розничные продажи), G2C (государственные услуги), C2C (отношения потребитель – потребитель). С позиции налогообложения не возникает особых проблем с отношениями, где одним из субъектов является государство, так как оно будет либо плательщиком налога, либо агентом, а значит, не имеет смысла особо уделять внимание данным секторам, впрочем, как и сектору межкорпоративных продаж, где высока взаимная проверка юридических лиц, а также строгий контроль со стороны государства. Для экспертов и уполномоченных органов представляют интерес сегменты B2C и C2C в силу того, что одним из субъектов выступает физическое лицо, а следовательно, возникают перечисленные проблемы.

Электронную экономическую деятельность можно разделить и по признаку принадлежности к определенному рынку: интернет-торговля, электронные деньги, электронный обмен информацией, онлайн-игры, электронный маркетинг, электронный банкинг и др. Проблемой для законодателей всего мира становится формирование акту-

альных для каждого сегмента налоговых инструментов, которые бы эффективно применялись и работали с учетом инфраструктуры каждого рынка.

5. *Стремительное развитие технологий*. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий за последние два десятилетия – причина не только появления новых экономических благ и реструктуризации бизнес-процессов, но также возникновения новых рынков и отраслей. В 2015 г. Правительством РФ были разработаны дорожные карты реализации Национальной технологической инициативы, где четко обозначены перспективные отрасли, которые должны вывести российскую экономику на лидирующие позиции в мире [2]. Одним из направлений развития является создание Нейронета: сети, основанной на принципах Всемирной паутины с использованием нейрокоммуникаций. Как следствие, такая новая реальность в экономике и общественной жизни приведет к трансформации отношений субъектов электронного предпринимательства, поэтому необходимо разработать такой налоговый механизм, который бы был применим ко всем новациям в сфере IT.

Рассмотренные особенности электронной коммерции предопределили необходимость применения особых принципов, учитывающих специфику данной отрасли, среди которых принципы определения объекта налогообложения, определения налоговой юрисдикции, исчисления налога и устранения двойного налогообложения [5].

Одним из главных принципов электронной коммерции является *принцип определения налоговой юрисдикции*. Он заключается в трансграничности глобальной сети Интернет и значительным образом осложняет отнесение экономического субъекта к конкретной налоговой юрисдикции. Выделяют следующие два подхода к определению связи субъекта с конкретной налоговой юрисдикцией:

1. В зависимости от постоянного представительства. Под постоянным представительством понимается место деятельности субъекта – резидента одной страны, осуществляющей коммерческие операции в другом государстве, и признается при условии выполнения следующих критериев, таких как наличие зависимых агентов и материальных

активов, используемых для получения прибыли и т. д.

2. В зависимости от территориальности. В данном случае предполагается, что вне зависимости от резидентства и национальной принадлежности субъекта все его доходы, полученные на конкретной территории, подлежат налогообложению.

В целях налогообложения нужно определить, какой из этих подходов больше соответствует особенностям электронной экономической деятельности. Второй подход, несомненно, приведет к двойному налогообложению экономического субъекта, так как в этой ситуации сопоставимые налоги могут быть применены одновременно в двух и более юрисдикциях в отношении одного и того же объекта. Таким образом, принцип территориальности имеет ограниченное применение в налогообложении электронной коммерческой деятельности.

В случае первого подхода, предполагающего создание постоянного представительства, можно выделить следующую особенность. Предприятию, занимающемуся электронной экономической деятельностью, требуется выход в глобальную сеть, который, в свою очередь, предоставляется интернет-провайдерами. Таким образом, они могут выступать агентами субъектов электронного предпринимательства и фактически создавать постоянное представительство.

По мнению международных организаций и правительств ведущих стран мира налоговый механизм электронной коммерческой деятельности, основанный на принципе постоянного представительства, является приоритетным.

Второй основополагающий принцип электронной коммерции – *принцип определения объекта налогообложения*. Проблемы сетевой экономики – обоснование и определение объекта налогообложения. На сегодняшний день во многих государствах установлены различные объекты налогообложения. Следовательно, основной задачей законодательных органов государств и международных организаций становится определение унифицированного объекта налогообложения.

Таким образом, можно выделить следующие варианты при определении объекта налогообложения электронного предпринимательства:

1) объект налогообложения определяется в соответствии с законодательством той налоговой юрисдикции, в которой субъект электронной коммерции имеет постоянное представительство и с учетом законодательства тех налоговых юрисдикций, в которых он осуществляет деятельность;

2) объект налогообложения является унифицированным для всех налоговых юрисдикций и определяется в соответствии с международным налоговыми законодательством.

Первый вариант определения объекта считается более затруднительным как для налогового администрирования, так и для субъектов электронной коммерческой деятельности. В данном случае для упрощения налогового механизма предлагается закрепить право установления объекта налогообложения за той юрисдикцией, где у субъекта возникает постоянное представительство. В сравнении с первым вариантом наиболее простым и выполнимым является определение объекта при наличии у него унифицированной формы.

Для электронной коммерции, впрочем, как и для всех экспортно-импортных сделок, важную роль играет *принцип устранения двойного налогообложения*. Он заключается в исключении ситуации многократного взимания налогов с субъектов по одному и тому же объекту налогообложения, а также необходим для правильного установления этого объекта, поэтому данный принцип непосредственно связан с предыдущими.

Таким образом, в случае применения принципа единого объекта налогообложения электронной коммерции во всех налоговых юрисдикциях устраняется проблема многократного взимания налога, что еще раз подтверждает приоритетность данного варианта при определении объекта налогообложения.

Если же использовать нынешний вариант определения объекта налогообложения, то для устранения возможности двойного обложения следует применять следующие способы:

- налоговые обязательства субъекта, осуществляющего электронную экономическую деятельность, должны быть уменьшены по месту его постоянного представительства на сумму, уплаченную в других налоговых юрисдикциях;

- осуществление налоговых платежей по месту постоянного представительства субъ-

екта с их последующим распределением по юрисдикциям, где возникали налоговые обязательства.

Нужно сказать, что в первом варианте освобождение от многократного налогообложения будет в интересах субъекта электронной коммерческой деятельности, который, в свою очередь, должен будет подать заявление об уменьшении налогов, уплаченных в других юрисдикциях, в налоговый орган по месту постоянного представительства.

Инициатором освобождения от двойного налогообложения во втором варианте будут налоговые органы тех юрисдикций, где в отчетном периоде осуществлялась электронная коммерция. Указанные органы подают заявление в соответствующий налоговый орган по месту постоянного представительства субъекта, где указывают сумму налога, подлежащую удержанию с субъекта в бюджет конкретной налоговой юрисдикции.

Последний в нашем списке *принцип исчисления налога*. Данный принцип заключается в возможности субъектов электронной предпринимательской деятельности самостоятельно исчислять налоговые платежи аналогично представителям традиционного бизнеса. Здесь идет речь о возможности определения таких элементов налогообложения, как налоговая база, налоговая ставка, порядок исчисления налога, а значит, о возможности самого налогообложения электронной коммерции.

Необходимо отметить, что и налогооблагаемая база, и налоговая ставка зависят от способа установления объекта налогообложения. В случае использования принципа унифицированного объекта налоговая база и ставка будут едиными для всех налоговых юрисдикций. При использовании второго варианта определения объекта оба элемента налогообложения электронной коммерции будут дифференцированными и будут устанавливаться в соответствии с законодательством государств, где у субъекта электронной коммерции возникает постоянное представительство и где он ведет свою деятельность.

Аналогично представителям традиционных форм бизнеса субъекты электронной предпринимательской деятельности производят исчисление налога путем умножения налоговой базы на соответствующую налоговую ставку.

Таким образом, рассмотрев особенности и основополагающие принципы налогообложения электронной коммерции, можно выделить главные проблемы, препятствующие формированию эффективного налогового механизма электронной предпринимательской деятельности [6]:

- проблема несовершенства российского законодательства;
- проблемы определения налоговой юрисдикции;
- проблемы определения налогоплательщиков;
- проблемы определения возможной системы или режима налогообложения;
- проблемы определения обязательных элементов налогообложения (объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога);
- проблемы налогового контроля с учетом специфики данной сферы;
- проблема выравнивания налоговой нагрузки в различных секторах электронной коммерции (государственном, потребительском и корпоративном);
- проблема двойного налогообложения.

Для формирования мероприятий по устранению данных проблем необходимо проанализировать практику применения различных налоговых и административных инструментов, а также подходов к налогообложению электронной коммерции международными организациями и ведущими странами в этой области.

Наиболее активными в вопросах регулирования электронной коммерции среди международных организаций являются Организация экономического сотрудничества и развития, Комиссия ООН по международному торговому законодательству (ЮНСИТРАЛ), Всемирная торговая организация, а также Всемирная организация интеллектуальной собственности. Еще в 1998 г. ОЭСР разработало основные принципы налогообложения электронной коммерческой деятельности, которые можно сформулировать следующим образом [3]:

- 1) при налогообложении электронной коммерции необходимо придерживаться уже существующих подходов, а значит, отсутствует необходимость введения новых отраслевых налогов;

2) несмотря на отсутствие необходимости введения отраслевых налогов, методика расчета и уплаты налога может быть изменена или дополнена;

3) принцип справедливого распределения между странами налоговых поступлений, который гарантирует защиту интересов всех налоговых юрисдикций;

4) необходимо разработать систему налогообложения, которая одновременно исключала бы двойное обложение и возможность уклонения от уплаты налогов.

Данные принципы легли в основу законодательства, регулирующего отношения участников электронной экономической деятельности, всех ведущих стран мира.

На сегодняшний день можно выделить четыре концепции государственного регулирования налогообложения электронной коммерции: концепция невмешательства в электронный сегмент экономики; подходы к налогообложению международных организаций; концепция максимального государственного регулирования; альтернативные подходы [9].

Первую концепцию поддерживают страны – лидеры в области высоких технологий, такие как США, Канада, Япония, Австралия, Южная Корея и др. Они выступают за политику невмешательства в электронный сегмент экономики и установление моратория на осуществление налогообложения электронной коммерции в целях стимулирования ее роста, а также реализации экономического потенциала Интернета. Данный принцип применяется в США, начиная с 1998 г., когда Конгресс принял закон «О свободе Интернета от налогов» [11]. Тогда были также предприняты попытки навязать эти идеи ВТО, в том числе и предложения по поводу привязки места реализации электронных услуг по местонахождению компьютерных серверов. Как известно, большинство веб-сайтов размещено на серверах, расположенных на территории США, поэтому здесь очевидна дискриминационная политика в отношении других участников международных отношений.

Противоположную позицию по данному вопросу занимают государства – члены Европейского союза. Они поддерживают концепцию активного государственного регулирования налогообложения в сфере электронной коммерческой деятельности. Одной

из первых, кто осуществлял попытки налогового регулирования электронного предпринимательства, стала Германия. Еще в мае 2000 г. в Бундестаге рассматривался законопроект о «Налоге на использование сети Интернет в деловых целях». В данном случае предполагалось в качестве объекта налогообложения считать время, которое тратит юридическое лицо (налоговый резидент Германии) для осуществления коммерческой деятельности. При этом сотрудники таких компаний должны подавать налоговую декларацию с заполненной графой «Интернет», где указывались бы время и тематика посещаемых сайтов [9]. Однако здесь остается нерешенной проблема налогового контроля за достоверностью представленной информации, а также проблема определения налоговой базы и справедливой ставки.

В конце 2010 г. новации в сфере налогового механизма электронной коммерции коснулись и Франции. Парламент принял закон о налоге за размещенные в Сети рекламные объявления в размере 1%. Данный законопроект был отрицательно воспринят рекламными агентствами, которые отмечали снижение спроса на рекламу и негативные последствия на экономику [4].

В Великобритании в 2011 г. рассматривалась возможность введения «налога на пиратство», который бы отстаивал интересы правообладателей аудио- и видеоконтента, а также стал еще одной доходной статьей бюджета. Механизм расчета налога осуществлялся бы с помощью специальной программы, а налоговым агентом стал бы интернет-провайдер. Похожий налог был введен в Новой Зеландии 1 сентября 2011 г. С каждого поставщика интернет-услуг взимается дополнительный налог в размере 25 новозеландских дол. за каждого клиента [4].

Необходимо также отметить вступившие в силу в Европейском союзе 1 января 2015 г. изменения в правилах взимания налога на добавленную стоимость. В целях устранения двойного налогообложения окончательно закреплен принцип, по которому субъект электронной коммерции должен уплачивать налог в стране покупателя. При этом для упрощения процедуры налогового администрирования был создан сервис на портале MOSS (Mini One Stop Shop), который позволяет продавцу, осуществляющему сделки в различных

налоговых юрисдикциях, не регистрируясь отдельно в каждой стране, подавать декларацию в юрисдикцию с постоянным представительством. В случае необходимости с помощью данного сервиса можно вернуть излишне уплаченный НДС.

Одним из альтернативных подходов государственного регулирования налогообложения электронной коммерции можно назвать образование налоговых гаваней или офшоров. Наиболее известными из них являются Гонконг, Кипр, Мальта, Ирландия, которые претендуют на передовые позиции центров электронной коммерции, интенсивно развивая с этой целью телекоммуникационную инфраструктуру.

До недавнего времени в российском законодательстве отсутствовала четкая позиция по поводу налогообложения субъектов электронной коммерческой деятельности. Механизм и инструменты налогообложения в данной области либо применялись по принципам традиционных форм бизнеса, либо вообще не работали. Особенно заметным это было в сегменте электронных услуг, где возникали проблемы налогового администрирования и контроля.

Все изменилось с принятием 3 июля 2016 г. Федерального закона №244-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Данный нормативно-правовой акт определяет новый порядок налогообложения НДС электронных услуг. Выделим основные моменты, указанные в законе.

1. В первую очередь решена проблема отнесения электронных продуктов к товарам, работам или услугам. Аналогично политике Евросоюза российские законодатели определяют электронную продукцию как услуги. Законом предусматривается обширный перечень электронных услуг, оказываемых в сети Интернет или другой альтернативной телекоммуникационной сети.

2. Второй момент – определение способов уплаты НДС в отношении электронных услуг, оказанных иностранным поставщиком российскому покупателю. Если услуги оказаны российскому юридическому лицу или через российского агента, то такое юридическое лицо или российский агент должен удержать сумму НДС в качестве налогового агента и перечислить ее в бюджет. В случае, если ус-

луги оказаны иностранным поставщиком напрямую российскому физическому лицу или через иностранного агента, то НДС подлежит уплате в бюджет таким поставщиком или иностранным агентом.

3. В целях улучшения налогового администрирования законом предусмотрена регистрация для целей НДС иностранных субъектов через электронный сервис, размещенный на официальном сайте налоговых органов.

4. Одним из важнейших положений закона является выделение 4 критериев, для определения места нахождения покупателя – физического лица иностранным поставщиком [8]:

- место жительства покупателя;
- место нахождения банка, в котором открыт счет, используемый покупателем для оплаты услуг, или оператора электронных денежных средств, через которого покупатель осуществляет оплату услуг;
- сетевой адрес покупателя, использованный при приобретении услуг;
- международный код страны телефона номера, используемого покупателем для приобретения или оплаты услуг.

Таким образом, сделаны первые серьезные шаги в регулировании налогообложения субъектов, предоставляющих электронные услуги. Однако для формирования эффективного механизма налогообложения электронной коммерции требуется внести следующие предложения (см. таблицу).

1. По налоговому администрированию и контролю. В рамках потенциально возможного федерального закона «Об электронной коммерции»:

а) ввести обязательную идентификацию пользователей Сети при входе в Интернет с помощью цифровой подписи или сертификата, куда будут входить ФИО пользователя, ИНН, мобильный телефон и другие обязательные признаки обозначения субъекта. В качестве агентов, осуществляющих верификацию данных, будут интернет-провайдеры и операторы сети. Данное мероприятие позволит решить проблему определения потребителей при заключении электронных сделок, а также автоматически облагать налогом на доход физических лиц при получении субъектом различных доходов и выигрышей;

б) в целях эффективного налогового контроля обязать интернет-сайты и порталы проходить государственную регистрацию, при

Таблица 1

Предложения по совершенствованию механизма налогообложения электронной коммерции

1. По налоговому контролю и администрированию	Обязательная идентификация интернет-пользователей с помощью цифровой подписи или сертификата, где будут указаны ФИО пользователя, ИНН, мобильный телефон и другие обязательные признаки. Государственная регистрация интернет-сайтов и порталов и выдача лицензий на осуществление электронной экономической деятельности. Разработка международного нормативного акта, регулирующего налогообложение электронной коммерции
2. По налоговому регулированию	Установление ставки НДС 0% для резидентов на период 2018–2020 гг. с ее последующим постепенным повышением

этом лицензия на осуществление электронной экономической деятельности должна находиться на одной из первых страниц сайта.

Также необходима разработка международного нормативного акта, где отражались бы актуальные на сегодняшний день принципы налогообложения электронной коммерции, механизм обмена налоговой информацией для избежания одновременно двойного налогообложения и уклонения от уплаты налога, а также для борьбы с нелегальными офшорными зонами.

2. По налоговому регулированию. Налоги по своей сути выполняют не только фискальную, но и регулятивную сумму. Поэтому для стимулирования отечественных субъектов электронной коммерции в сегменте электронных услуг предлагается рассмотреть вариант на период 2018–2020 гг. установить для резидентов ставку НДС 0%. В дальнейшем она может быть постепенно повышена во избежание резкого роста инфляционных ожиданий. При этом для нерезидентов ставка должна оставаться на нынешнем уровне 15,25%.

В качестве примера можно привести международный сайт бронирования отелей Booking.com. С 1 января 2017 г. гостиницы обязаны выступать агентами по уплате в бюджет НДС с электронных услуг, оказываемых сайтом. При средней комиссии 18–25% и налоговой ставке 15,25% ожидается рост цен в данном сегменте на 4%. В случае осуществления предложенных мероприятий должен произойти частичный сдвиг линии спроса в сторону отечественных аналогов. Таким образом, положительное влияние будет заключаться в росте конкуренции, снижении цен и

стимулировании российских субъектов электронной коммерции.

По аналогии с представленным подходом должны быть рассмотрены и осуществлены мероприятия, касающиеся налога на прибыль, а также других сегментов электронной коммерции.

Подводя итог, нужно еще раз отметить значимость проблемы налогообложения электронной коммерции как на национальном, так и на международном уровне. Для формирования эффективного налогового механизма в данной сфере необходима консолидация усилий международных организаций и законодательных органов различных государств по формированию общих правил и актуальных принципов налогообложения электронной коммерческой деятельности с учетом всех ее особенностей и постоянного развития технологий.

Библиографический список

1. Аналитическая статья «АКИТ подвел итоги 2016 года», 2017 г. URL: http://akit.ru/nrr_akit/
2. Аналитический доклад «Подходы к формированию и запуску новых отраслей промышленности в контексте Национальной технологической инициативы», 2015 г. URL: <https://asi.ru/nti/docs/Doklad.pdf>
3. Данильевич М. А. Налогообложение электронной коммерции // Финансовый журнал. 2013. №1. С. 151–158.
4. Зимина Р.П. Проблемы налогообложения интернет-торговли в Российской Федерации // Экономика, управление и право: инновацион-

Формирование эффективного механизма налогообложения электронной...

ное решение проблем: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 58–68.

5. Ильичев С.К. Особенности налогообложения в сфере электронной коммерции: дис. ... канд. экон. наук. М., 2002.

6. Корень А.В. Налогообложение субъектов электронной коммерции: проблемы и перспективы. Владивосток, 2010.

7. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. М., 2012.

8. Налоговый обзор от экспертов PwC «Новый порядок налогообложения НДС электронных услуг», 2016 г. URL: <https://pwc.ru/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-2016-32-rus.pdf>

9. Романенко Н.А. Проблемы и перспективы налогообложения субъектов электронной

экономической деятельности в Российской Федерации // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. 2008. № 50. С. 134–142.

10. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М., 2014.

11. Фролова Л.В. Правовые проблемы налогообложения субъектов электронной предпринимательской деятельности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. №4. С. 179–182.

12. Электронный портал научных исследований и данных в цифровом сегменте, 2017 г. URL: <https://eMarketer.com>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

*O. В. НИКУЛИНА, доктор экономических наук, профессор кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

Аннотация

В статье раскрыты основные тенденции развития мирового рынка инвестиций. Представлена характеристика институциональной структуры мирового рынка инвестиций, проанализирована динамика развития мирового рынка инвестиций за период 1995–2015 гг., выявлены страны – лидеры по притоку иностранных инвестиций в экономику. Отмечены конкурентные позиции России на мировом рынке инвестиций в аспекте реализации глобального инвестиционного проекта в Азиатском регионе по созданию Азиатского энергетического суперкольца Россия – Япония – Корея – Китай.

Ключевые слова: мировой рынок инвестиций, конкурентные позиции, институциональная структура, прямые инвестиции, иностранные инвестиции.

Мировой рынок инвестиций развивается быстрыми темпами и характеризуется сложившейся системой связей и отношений между участниками инвестиционных процессов. С институциональной точки зрения мировой рынок инвестиций представляет собой часть международных экономических отношений, возникающих между кредитно-финансовыми организациями и учреждениями, осуществляющими движение ссудного капитала с целью получения дополнительной прибыли. Всю совокупность участников мирового рынка инвестиций можно классифицировать по различным признакам с выделением особенностей их функционирования. В таблице представлена характеристика институциональной структуры (участников) мирового рынка инвестиций.

В составе участников следует выделить особую категорию частных инвесторов, которые появились относительно недавно и осуществляют свою деятельность в сфере инвестирования высоко доходных инновационных проектов. В настоящее время отмечено укрупнение институциональных инвесторов за счет развития интеграционно-диверсификационных процессов и трансформации финансовых потоков, которые перераспределяют финансовые ресурсы страховых компаний, пенсионных фондов, финансовых организаций в инвестиционные инструменты, способствуя тем самым развитию секьюритизации на мировом рынке инвестиций [2].

По итогам 2015 г. мировой рынок инвестиций увеличился на 36% по сравнению с предыдущим периодом 2014 г. и составил по подсчетам аналитиков 1,7 трлн дол.

Основой инвестиционной активности мирового рынка являются сделки слияний и поглощений, связанные с движением финансовых ресурсов [6]. К сожалению, производственные процессы даже в масштабах мировой экономики не настолько активны, чтобы оказывать влияние на развитие мирового рынка инвестиций. К тому же в последнее время на развитие инвестиционных процессов значительно усилилось влияние финансовых операций на рынке деривативов.

На рис. 1 представлена динамика развития мирового рынка инвестиций за период 1995–2015 гг.

Данные рис. 1 свидетельствуют о нарастающей активности инвестиционных процессов в развитых странах, которые за последние несколько лет превратились в основных получателей инвестиционных потоков, о чем свидетельствует прирост инвести-

Современное состояние и перспективы развития мирового рынка инвестиций

Характеристика институциональной структуры (участников) мирового рынка инвестиций

Признак классификации	Характеристика институциональных участников	Особенности функционирования на мировом рынке инвестиций
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
По характеру участия экономических субъектов в инвестиционных процессах	Выделяют непосредственных (прямых) участников и опосредованных (косвенных). К первой группе относятся биржевые участники рынка деривативов, которые осуществляют сделки за свой счет или по поручению клиентов. В этом случае клиенты таких биржевых участников составляют группу косвенных участников мирового рынка инвестиций, поскольку действуют опосредованно. На внебиржевом рынке роль прямых участников выполняют маркетмейкеры, которые представлены брокерами и дилерами, осуществляющими продажу ценных бумаг эмитентов от их имени и по их поручению	В качестве прямых участников мирового рынка инвестиций чаще всего выступают коммерческие банки, осуществляющие трастовые операции по поручению своих клиентов Следует отметить, что маркетмейкеры несут финансовые риски, связанные с приобретением и хранением ценных бумаг эмитентов на своих счетах до момента их продажи на рынке
По стратегиям участия на мировом рынке инвестиций	Выделяют экономических субъектов, которые стараются заработать на разнице курсов и стоимости сделки (спекулянтов), и экономических субъектов, которые осуществляют страхование своих валютных и финансовых рисков (хеджеров)	Хеджеры используют в своем арсенале инструменты страхования финансовых и валютных рисков, в то время как спекулянты, осуществляя игру на рынке, способны влиять на его динамику и создавать неблагоприятные ситуации
По типам эмитентов ценных бумаг и их экономическим интересам в инвестиционных процессах	Эмитентов ценных бумаг на мировом рынке инвестиций условно можно разделить на три группы: международные организации, правительства стран, регионов и муниципалитетов, последнюю группу представляют корпорации и банки	Основную долю финансовых сделок на мировом рынке инвестиций осуществляют корпорации и банки, активно выпускающие акции и облигации с целью привлечения инвестиций для развития своей производственной деятельности. Особенность функционирования международных организаций на мировом рынке инвестиций заключается в правовом регулировании инвестиционных процессов и в определении договоренностей между участниками рынка Правительства разных стран, регионов и муниципалитетов разрабатывают специальные программы и стратегии для привлечения инвестиционных ресурсов в экономику
По принадлежности к определенным странам и категориям участников	На мировом рынке инвестиций участвуют экономические субъекты развитых, развивающихся стран, международные организации и офшорные центры	Каждая группа участников имеет определенные цели и совершает операции в своих экономических интересах, используя при этом разнообразные стратегии своего поведения на рынке

Окончание таблицы

1	2	3
По форме участия и по типам экономических субъектов	На мировом рынке инвестиций выделяют институциональных инвесторов и частных игроков. Как правило, частные инвесторы действуют опосредовано на мировом рынке инвестиций. В особую категорию выделяют бизнес-ангелов, которые, по сути, являются частными инвесторами, активно финансирующими высокодоходные инновационные проекты	В настоящее время наметилась тенденция к укрупнению институциональных инвесторов и отмечен рост количества финансовых учреждений коллективного инвестирования на рынке. Особенность функционирования институциональных инвесторов на мировом рынке заключается в выполнении посреднической функции. Особенность деятельности частных инвесторов на мировом рынке заключается в совершении операций с высоким уровнем риска и в необходимости разработки и применения особых инструментов страхования рисков

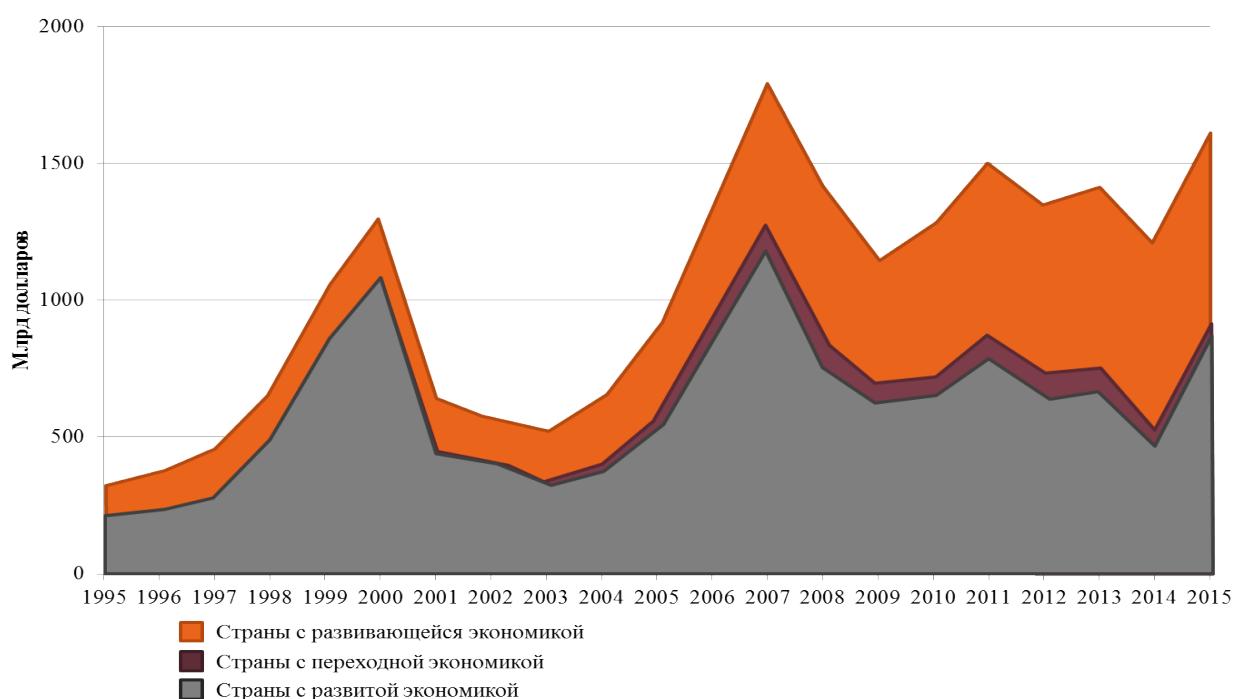


Рис. 1. Динамика развития мирового рынка инвестиций за период 1995–2015 гг., млрд дол. США [3]

ций в 2015 г. в объеме 90% по сравнению с 2014 г. По данным статистики ЮНКТАД отмечен значительный рост инвестиций в страны Европейского союза и в США – приток инвестиций увеличился в 2015 г. в 4 раза по сравнению с 2014 г. Причина такого бурного роста – ряд факторов, в числе которых следует выделить рост курса резервных валют по отношению к валютам развивающихся стран (рост курса доллара и евро), снижение цен на

нефть на мировом рынке, низкие процентные ставки и доступность дешевых кредитных ресурсов, наращивание темпов производства и развитие инновационной экономики в США и странах Евросоюза, что, в свою очередь, способствовало росту их инвестиционной привлекательности.

По итогам 2015 г. на развитые страны приходится 55% всех мировых инвестиций. На рис. 2 представлена информация о странах

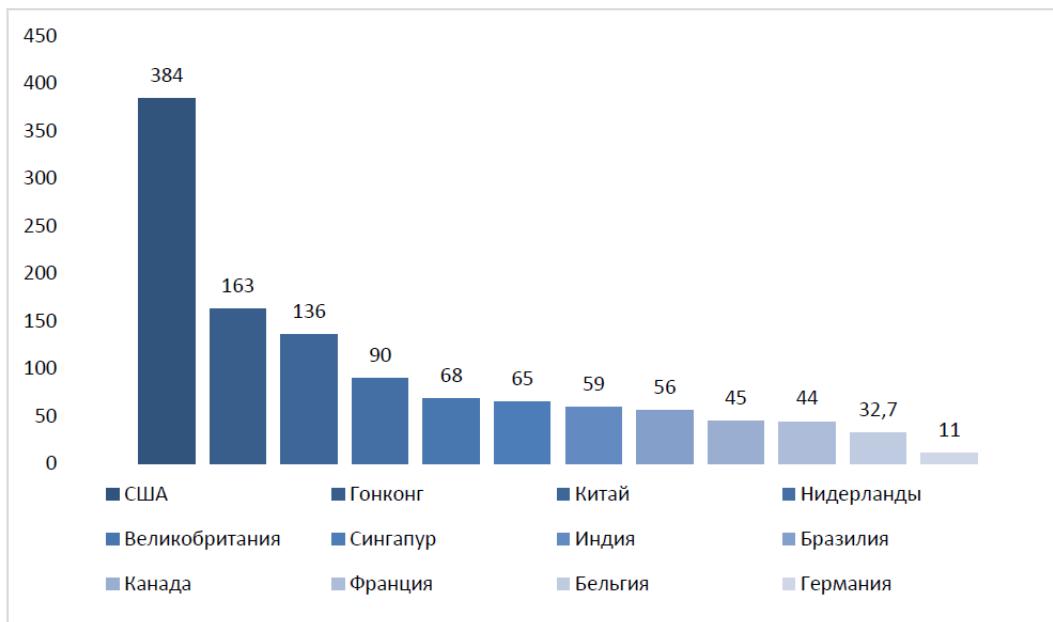


Рис. 2. Страны – лидеры по притоку иностранных инвестиций по итогам 2015 г. [3]

– лидерах по объему поступивших иностранных инвестиций в 2015 г.

Первую строчку традиционно занимают США с объемом поступления иностранных инвестиций в размер 384 млрд дол. США. Вторую и третью позицию заняли Гонконг с объемом привлеченных инвестиций в размере 163 млрд дол. и Китай с объемом инвестиций 136 млрд дол. Приток иностранных инвестиций в Китай и Гонконг обусловлен реорганизацией международных корпораций и заключением крупных сделок в финансовой сфере. По данным ЮНКТАД приток иностранных инвестиций в страны Европейского союза в совокупности составил 426 млрд дол. [4]. Особую активность в данном процессе продемонстрировали Нидерланды за счет привлечения 90 млрд дол. иностранных инвестиций, что составило прирост на 46% по сравнению с 2014 г. Далее следуют Великобритания (68 млрд дол.), Бельгия (32,7), Франция (44) и Германия (11 млрд дол.). Рост иностранных инвестиций в экономику Германии объясняется погашением внутрифирменных займов и реинвестированием доходов, а во Франции приток иностранных инвестиций обеспечен за счет выгодного приобретения швейцарской компании Lafarge SA by Holcim Ltd.

Заслуживает особого внимания инвестиционный рынок стран Азии, где в последние несколько лет традиционно наблюдается оживление инвестиционных процессов и со-

редоточено более 30% от мирового объема инвестиций. Общий прирост иностранных инвестиций в данный регион по итогам 2015 г. составил 548 млрд дол. Долгое время экономика Китая являлась центром притяжения финансовых потоков из других стран, однако в последние два года 2015–2016 гг. стало очевидно, что производство уже не сможет обеспечить высокие темпы роста на прежнем уровне, и инвесторы стали относится более сдержанно к вложению своих финансовых средств в активы китайских компаний.

Благодаря усилиям правительства Индии по улучшению инвестиционного климата в стране в экономику поступили иностранные инвестиции в объеме 59 млрд дол., что создало дополнительные возможности для развития стратегически значимых отраслей и видов деятельности.

Следует отметить, что многие страны Африки и Латинской Америки, напротив, потеряли свою привлекательность для иностранных инвесторов и продемонстрировали спад финансовых потоков, что наглядно представлено на рис. 3.

Основной причиной отрицательной динамики инвестиционных процессов в странах Африки и Латинской Америки стало падение цен на нефть. По данным ЮНКТАД к странам с переходной экономикой относится Россия и страны СНГ, где также отмечен спад инвестиционной активности на 26 млрд дол. Приток

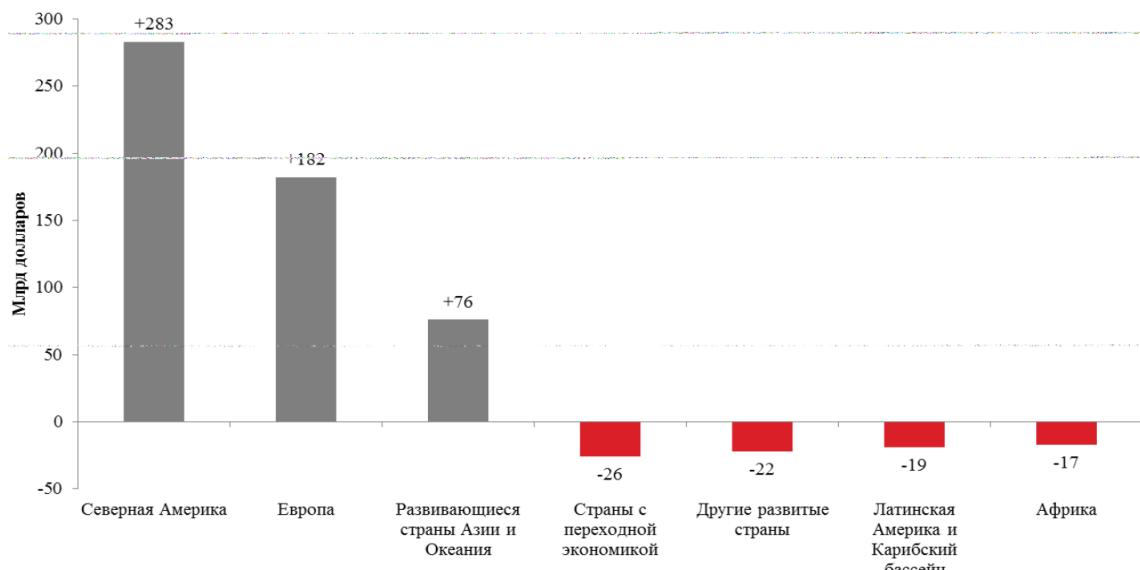


Рис. 3. Динамика иностранных инвестиций по регионам мира за 2015 г. в сравнении с 2014 г., млрд дол. [3]

иностранных инвестиций в российскую экономику за период кризисных 2014–2015 гг. сократился на 92% и составил всего 1,7 млрд дол. в 2015 г. по сравнению с 20,95 млрд дол. по итогам 2014 г.

Причиной такого сокращения инвестиционных потоков послужили как политические обстоятельства, связанные с присоединением Крыма к России, так и экономические причины, вызванные введением санкций со стороны ведущих игроков мировой экономики. Сегодня российская экономика демонстрирует отставание от стран – лидеров мирового рынка инвестиций, но уже наметились положительные тенденции. По данным ЮНКТАД за период 2016 г. рост прямых иностранных инвестиций в экономику России увеличился на 62%, составив 19 млрд дол., что во многом объясняется успехом проведенной продажи 19,5% пакета акций компании ПАО «Роснефть» в декабре 2016 г. [5]. Аналитики отмечают одновременный спад притока прямых иностранных инвестиций в мире на 13%, что составило 1,52 трлн дол. США. Данная ситуация спада во многом объясняется экономическим кризисом 2014–2015 гг., который распространился и на 2016 г. и вызвал сокращение объемов производства во многих странах и регионах мира. Так, в Европейском союзе отмечено 22-процентное сокращение притока прямых иностранных инвестиций в экономику, в странах Латинской Америки и Карибском бассейне отмечено 19-процентное

сокращение инвестиций, в странах Африки снижение притока инвестиций составило 5%. Одновременно прирост прямых иностранных инвестиций отмечен в США (385 млрд дол.), Великобритании (179 млрд дол.), Китае (139 млрд дол.). Эксперты ЮНКТАД прогнозируют на 2017 г. оживление иностранных инвестиций в мире примерно на 10% при условии ожидаемого экономического роста 3,4% [4].

Конкурентные позиции России на мировом рынке инвестиций определяются активностью российской экономики и ее способностью к интеграции в мировое сообщество. Сегодня в мире созданы интеграционные группировки и союзы, деятельность которых направлена на реализацию различных целей и задач: начиная от развития торгового сотрудничества стран-участниц и заканчивая решением проблем защиты окружающей среды и сохранением экологического баланса в странах и регионах мира. Участие России в интеграционных группировках позволяет вести активную политику взаимодействия с партнерами в решении многих экономических проблем. Особую актуальность приобретают вопросы обоснования перспектив развития взаимного сотрудничества России со странами Азиатского региона в сфере развития инвестиционных процессов. В настоящее время планируется реализация крупного инвестиционного проекта с участием России в Азиатском регионе. Запланировано создать Азиатское энергетическое супер-

кольцо Россия – Япония – Корея – Китай с объемом инвестиций 30 млрд дол. США [1]. Компании-инвесторы получат возможность не только участвовать в значимом проекте, но и в перспективе смогут получать ежегодно выручку в объеме от 3 до 7 млрд дол. США. Развитие инвестиционных процессов в сфере энергетики в странах Северо-Восточной и Восточной Азии во многом определяется интеграционными процессами и растущим спросом на потребление энергоресурсов, которыми в полной мере обладает российская экономика. В данном случае речь идет о реализации глобального инвестиционного проекта с участием России по созданию надежной энергетической инфраструктуры в Азиатском регионе. Для России участие в данном проекте позволит занять конкурентные позиции не только в Азиатском регионе, но и в целом на мировом рынке инвестиций.

Таким образом, в результате проведенного исследования современного состояния и перспектив развития мирового рынка инвестиций получены следующие выводы.

1. Современное состояние мирового рынка инвестиций характеризуется укрупнением институциональных инвесторов за счет развития интеграционно-диверсификационных процессов и трансформации финансовых потоков. В особую категорию выделяются венчурные инвесторы и бизнес-ангелы, которые осуществляют инвестирование инновационных проектов и сталкиваются с высокими рисками.

2. Динамика развития мирового рынка инвестиций свидетельствует о нарастающей активности инвестиционных процессов в развитых странах, которые за последние несколько лет превратились в основных получателей инвестиционных потоков. Однако традиционные позиции лидеров на рынке инвестиций занимают США и страны Западной Европы. Существенное оживление инвестиционных

процессов отмечено в странах Азиатского региона, среди которых в рейтинг лидеров по итогам 2015 г. вошли Китай, Гонконг, Сингапур.

3. Перспективы развития мирового рынка инвестиций во многом определяются процессами, связанными с реализацией глобальных инвестиционных проектов. Участие России в реализации инвестиционного проекта по созданию энергетической инфраструктуры в форме азиатского суперкольца Россия – Япония – Корея – Китай позволит развивать свою инвестиционную активность и занять конкурентные позиции не только в Азиатском регионе, но и в целом на мировом рынке инвестиций.

Библиографический список

1. Инвестиции в азиатское энергетическое суперкольцо. URL: <http://1prime.ru/energy/20170418/827377242.html>.
2. Кизим А.А., Сердцева Е.Г. Оптимизация инвестиционного портфеля крупных коммерческих банков: теоретические аспекты // Труды Кубанского аграрного университета. 2012. Т.1, № 37. С. 28–33.
3. Мировой рынок инвестиций в 2015 году: Россия потерпела фиаско. URL:<http://провод.рф/analytics/research/31718-mirovoy-rukop-investitsiy-v-2015-godu-rossiya-poterpela-fiasco.html>.
4. Официальный сайт Комиссии ООН по торговле и экономическому развитию (ЮНКТАД). URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
5. Прямые иностранные инвестиции в России в 2016г. выросли более чем на 60%. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3990042>
6. Старкова Н.О. Перспективы интеграции России и ЕС // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2010. №32. С. 63–71.

КРАУДФАНДИНГ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*А.А. КИЗИМ, доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: arko1980@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены отличительные особенности формирования системы краудфандинга в России. На основе анализа мировой практики применения краудфандинга отражены предпосылки формирования краудфандинговых площадок в России. Проводится оценка возможного положительного экономического влияния на развитие инновационной составляющей российской экономики.

Ключевые слова: инновации, краудфандинг, краудфандинговые платформы, лендинг, стартап.

Модель развития экономики с опорой на инновации наиболее предпочтительна для развитых и развивающихся государств в современном мире. Инновационные компании, создающие, осваивающие и инвестирующие эти инновации, являются основными субъектами, обеспечивающими функционирование экономики по инновационной модели развития. Численность и успешность этих компаний непосредственно влияют на стабильность движения экономики по инновационной модели развития.

Каждая компания проходит период становления, или период стартапа, в который она является наиболее уязвимой, но вместе с тем и наиболее гибкой в определении направления своего развития: переходя от одной новой идеи к другой, стартап пытается инвестировать в эти идеи и создать на их основе полноценную компанию. На этом этапе у стартапа возникает совокупность проблем инвестирования инновационной деятельности. Большая часть стартапов не справляется с их решением и терпит неудачу.

Недавние кризисные явления в экономике России еще сильнее усугубили эту проблему. Традиционные источники инвестирования инновационной деятельности стартапов стали труднодоступными, в этой связи краудфандинг может стать крайне эффективным способом привлечения инвестиций.

Краудфандинг с точки зрения экономического содержания является достаточно новым понятием, включающим в себя способность к быстрому аккумулированию денежных средств для реализации инновационных проектов и идей, что объясняет его растущую популярность в экономически развитых странах с огромным потенциалом к использованию во всем остальном мире. Ввиду огромного количества пользователей сети Интернет. Краудфандинг является собой процесс коллaborации отдельно взятых индивидов, проживающих в различных регионах одной или ряда стран путем непосредственного участия в процессе добровольного финансирования интересующих их перспективных проектов различных сфер, таких как гражданская, социальная, производственная, сфера медицины и др. Коммуникационные связи осуществляются, как правило, посредством сети Интернет на определенных краудфандинговых площадках, которые и определяют правила и сроки взаимодействия лиц, размещающих проекты с потенциальными частными инвесторами.

Для того чтобы оценить перспективы и проблемы краудфандинга на российском рынке, необходимо сначала детально разобрать, что собой представляет краудфандинговый процесс. При этом эффективный инструмент повышения скорости и интенсивности сотрудничества в процессе краудфандинга – создание четко ориентированной площадки или платформы, которая является гарантом исполнения обязательств с обеих сторон, а именно

исполнителя и инвесторов. Общую модель краудфандинговой кампании можно представить с позиции автора и с позиции спонсора опишем с позиции автора проекта.

1. У автора проекта есть идея, для ее реализации ему нужно финансирование и\или внимание аудитории к идее.

2. Автор решает привлечь финансирование и\или внимание аудитории через краудфандинг.

3. Автор детально продумывает реализацию своей идеи.

4. Автор выбирает краудфандинговую площадку.

5. Автор рассчитывает бюджет проекта. Важно правильно рассчитать сумму, необходимую для реализации проекта с учетом бюджетирования; мотивационной части; учета комиссий, налогов и сборов (платформ, сервисов, платежных систем, государственных налогов и пошлин); маркетинга проекта, с формированием резервных фондов на не- предвиденные расходы.

Особое внимание в указанном перечне уделяется налоговому планированию и системе менеджмента в реализации самого проекта [1, 3, 6].

6. Автор изучает целевую аудиторию проекта, продумывает маркетинговую компанию, виды вознаграждений.

7. Создается «краудфандинговый проект» – обычно это одна веб-страница, на которой размещено описание идеи, сколько нужно средств на ее реализацию, описание «вознаграждений» для тех, кто решит поддержать идею, и система оплаты.

8. Проект публикуется.

9. Начинаются работы по привлечению трафика на страницу проекта.

С позиции спонсора (он же бекер – человек, который финансово поддержал идею автора) или потенциального спонсора модель краудфандинговой компании выглядит несколько иначе.

1. Человек каким-либо образом узнает о краудфандинговой компании.

2. По каким-либо причинам краудфандинговая кампания его заинтересовала, и он переходит на страницу краудфандингового проекта.

3. Изучив страницу проекта, человек либо решает его финансово поддержать (стать бекером), либо решает этого не делать.

4. После предыдущего шага (не важно, был проект поддержан или нет), человек может как-либо участвовать в жизни проекта или не участвовать.

Можно заметить, что с позиции бекера в краудфандинговой модели много неопределенности. Это говорит о том, что авторы краудфандинговых проектов сталкиваются с множеством заранее не известных факторов в поведении, мотивах и решениях людей.

Основываясь на этих двух моделях, можно выделить несколько необходимых и полезных на практике выводов. Краудфандинг используется не только для привлечения финансирования, но и для работы с аудиторией проекта. При этом можно выделить разные цели как по привлечению финансирования, так и по работе с аудиторией:

а) привлечение общего финансирования – сбор средств на реализацию всей идеи;

б) привлечение целевого финансирования – сбор средств на реализацию какой-либо части идеи;

в) повод и способ провести рекламу своего продукта;

г) способ получить обратную связь от аудитории.

Прежде чем приступить к краудфандинговой компании, нужно, во-первых, определиться, каких конкретно целей необходимо достичь, во-вторых, расставить их по приоритетности.

В краудфандинге страница проекта – это посадочная страница для пользователя. У нее есть и целевое действие – побудить посетителя сделать платеж и стать спонсором проекта. Поэтому необходимо использовать различные метрики (конверсия посетителей в покупателей, процент вторичных покупок, повторных возвратов на страницу и т.д.).

Важно выделить этапы, через которые проходит бекер, проанализировать каждый этап и следить за конверсией при переходах от этапа к этапу.

Этап первый: человек узнал о краудфандинговой кампании. Необходимо проанализировать этот этап. Откуда человек узнал о краудфандинге (каналы продвижения)? Знал ли ранее человек о проекте\идее или узнает одновременно с информацией о краудфандинговом сборе средств (анализ степени вовлеченности\лояльности на раннем этапе)? Как презентовать человеку краудфандинговую

акцию, чтобы она его заинтересовала (маркетинговые и рекламные подходы)? Сразу ли человек принимает решение перейти к следующему этапу или отказаться от поддержки проекта (по многим каналам привлечения можно получить обратную связь и поработать с возражениями уже на этом этапе)?

Второй этап можно рассмотреть в двух вариантах. Первый: человек делает платеж. Что побудило человека сделать платеж? Будет ли дальше следить человек за судьбой проекта? Сможет ли он помочь не только финансово, но и с информационным продвижением? Второй вариант: человек не делает платеж. Те же вопросы, что и при первом варианте, но только с позиции «отказ сделать платеж».

При реализации краудфандинговых проектов следует обратить внимание на основные принципы построения лендинговых страниц применительно к краудфандинговым проектам. Главный принцип реализации успешного краудфандингового проекта схож с продажами посредством лендинговых страниц (лендинг, также называемый «посадочная страница» или «страница захвата лидов», – это односторонний сайт, идеально подходящий для того, чтобы донести четко обозначенную мысль до аудитории) – чтобы были покупки, необходимы посетители. Кроме того, у лен-

динговых страниц и страниц краудфандинговых проектов есть две общие черты: вся информация расположена на одной странице; страница создана для одного определенного целевого действия. Следует отметить, что при реализации краудфандинговых проектов можно применять принципы построения успешных лендинговых страниц.

Чтобы понять, что собой представляет лендинг, достаточно представить себе коммерческое предложение в Интернете, когда все характеристики товара, его преимущества, описание, выгода и покупательский функционал выложены на одной странице. Пользователю достаточно бегло изучить страницу и оформить заказ: вся процедура отнимает пару минут и требует минимум действий.

Лендинг максимально адаптирован под нужды покупателя: все кнопки для оформления и покупки расположены на видном и удобном месте и клиенту не нужно долго ориентироваться в навигации сайта. В этом заключается преимущество одностороннего сайта. Главным принципом лендинга является наличие четко сформулированного призыва к действию, который подталкивает приобрести товар или подписаться на рассылку.

Лендинговые страницы зачастую создаются в соответствие с принципами принятой в

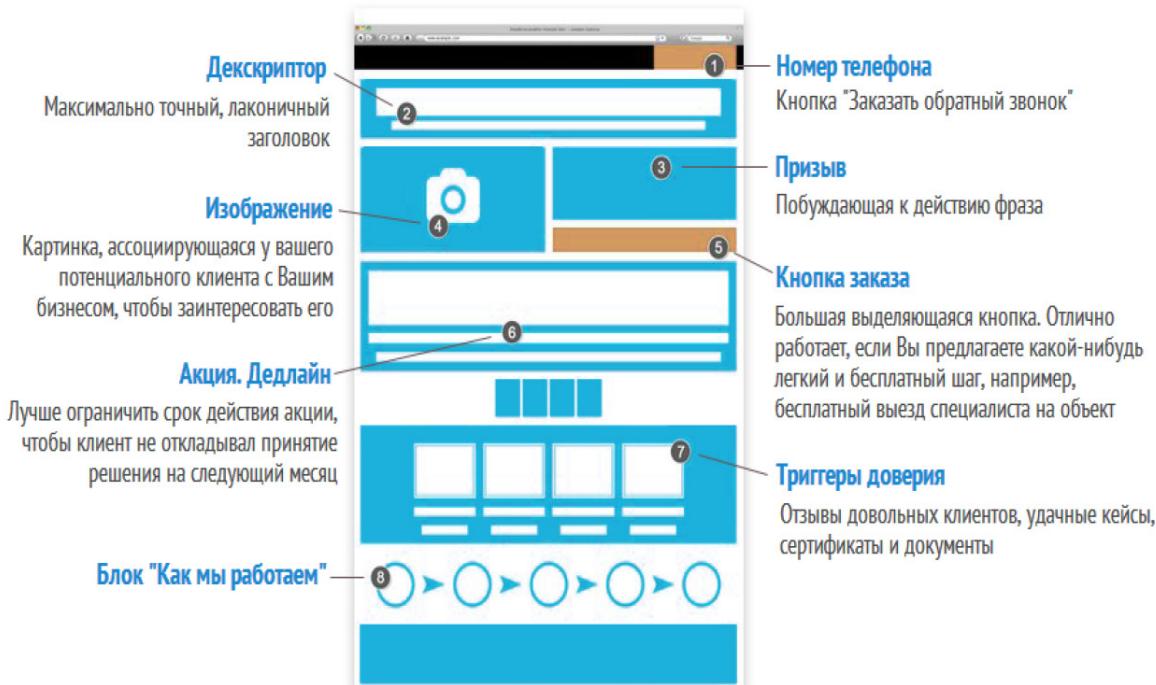


Рис. 1. Структура базовой лендинговой страницы [11]

практике американского маркетинга модели потребительского поведения AIDA (Attention, Interest, Desire, Action – внимание, интерес, желание, действие), которая описывает последовательность событий, ведущих к принятию решения о покупке. На рис. 1 представлена структура базовой лендинговой страницы, соответствующей этим принципам.

Внимание. В сети Интернет в настоящее время наблюдается активное использование визуального канала восприятия с целью оказания прямого маркетингового влияния на выбор информации (продукта) потенциальному потребителем. Для этого применяются розничные всплывающие окна, баннеры, яркие цвета, крупные, выделяющиеся из общего текста шрифты и другие элементы рекламных технологий, целью которых является быстрое и эффективное привлечение внимания пользователей различных аудиторий.

Интерес. После того как внимание пользователя захвачено, необходимо создать условия для формирования у него прямой заинтересованности в увиденной информации. В таком случае применяется метод манипуляции эмоциями и мыслями человека, когда информация выдается дозированно, говорит о прямой выгоде посредством коротких слоганов, небольших блоков информации, пошаговых инструкций, которые пользователю необходимо собрать в единое целое самостоятельно.

Желание. Следующий шаг – необходимо создать желание, заставить захотеть то, что предлагается. На данном этапе, когда получилось захватить внимание и интерес, пользователь готов потратить больше времени на ознакомление с предлагаемыми сведениями о товаре или услуге с целью изучения детализированной информации, представленной в доступном и наглядном виде.

Действие. Финальная цель – преобразование пользователя в покупателя, для этого используется призыв к действию, которое не требует от пользователя особых навыков или решения сложных задач. Элементами призыва к действию зачастую являются различные сигнализирующие окна-кнопки, описывающие, какое именно действие произойдет при их нажатии или открытии: «В корзину», «Зарегистрироваться», «Скачать».

Использование модели потребительского поведения AIDA в рамках краудфандингового проекта может значительно повысить

средний процент конверсии. Конверсия в интернет-маркетинге представляет собой математическое отношение общего числа посетителей конкретного интернет-ресурса за определенный промежуток времени к числу пользователей, осуществивших на нем какие-либо ожидаемые целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента – покупку, регистрацию, подписку, посещение определенной страницы сайта, переход по рекламной ссылке). Данный показатель выражается в процентах. Однако через саму платформу на проект выходят очень мало пользователей, поэтому, чтобы удачно завершить кампанию по сбору средств, необходимо проводить работы по привлечению целевого трафика на страницу проекта.

Лендинги отлично подходят для проведения рекламной кампании на конкретный товар или услугу с привлечением на сайт целевой аудитории из контекстной рекламы (Яндекс.Директ, Google AdWords). Контекстная реклама – это вид интернет-рекламы, которая показывается в зависимости от поискового запроса пользователя к поисковой машине (например, в Яндексе или Google) или в зависимости от смысла конкретной веб-страницы. Например, при запросе в Яндексе «купить статью» вместе с органическими результатами поисковой выдачи (второй блок на рис. 2 – те сайты, которые попали на первые позиции выдачи в поисковике согласно алгоритмам поисковых систем), выводятся рекламные объявления (первый блок на рис. 2). Рекламные записи показываются при определенных поисковых запросах, которые прописаны в настройках рекламной компании, в результате чего получается привлечь целевой трафик.

При средней конверсии в контекстной рекламе на уровне 2% каждый пятидесятый пользователь, перешедший по рекламной записи, становится клиентом. Важно понимать, что контекстная реклама показывается согласно поисковым запросам, из чего следует, что при правильной настройке практически все перешедшие пользователи заинтересованы в рекламируемом товаре или услуге.

Эта статистика показывает примерный коэффициент преобразования заинтересованных посетителей сайта в клиентов, на основе чего можно рассчитать приблизительное ко-

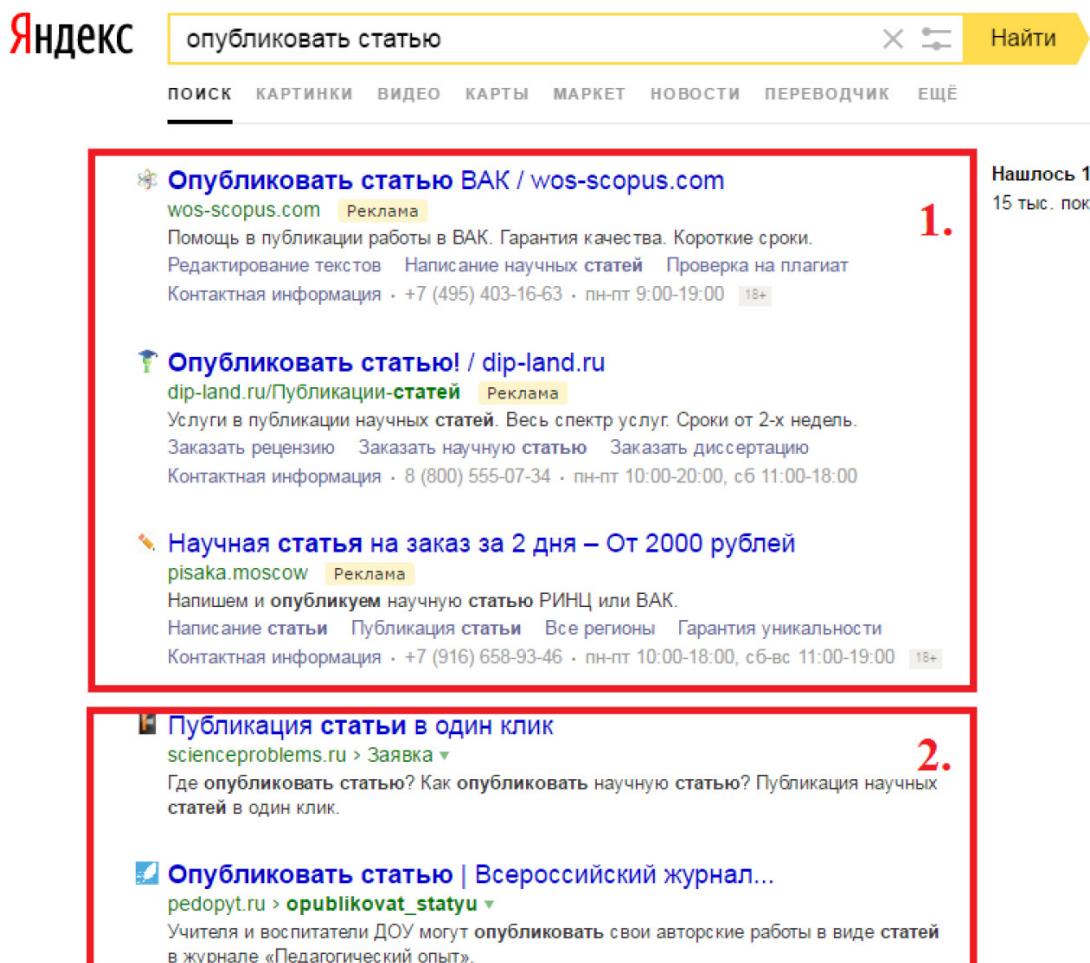


Рис. 2. Контекстная реклама

личество целевой аудитории, которую необходимо привлечь для успешной реализации краудфандинговой компании. При среднем чеке в 1500 р. [7], для того чтобы собрать 100000 р. краудфандинговой компании необходимо привлечь 67 спонсоров. При 2-процентной конверсии для этого придется привлечь на страницу проекта 3350 пользователей, которые будут заинтересованы в нем. Хотя эти данные и рассчитаны на основе средних показателей, их можно использовать для примерной оценки рекламного бюджета краудфандинговой компании.

Мощному развитию краудфандинговых проектов способствовали соответствующие платформы, явившиеся логичным продолжением развития сетевых и облачных технологий [4, 5], благодаря которым удалось значительно увеличить охватываемую аудиторию.

Рассмотрим основные краудфандинговые платформы, существующие на данный момент. За рубежом несомненным лидером

является Kickстартер (Kickstarter), основанный в 2009 г. [9]. На нем ежедневно публикуются сотни проектов, на данный момент финансирование на нем получило 86 тыс. проектов на общую сумму почти 2,7 млрд дол. Самый успешный – «умные часы» Pebble – получил в 2012 г. финансирование 10 266 845 дол. (10266% из 100%). Стоит заметить, что доступен он только для жителей США, Великобритании, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Нидерландов, Дании, Ирландии, Норвегии, Швеции и Германии. При регистрации требуют номер SSN, TIN или EIN (аналог нашего ИНН) для резидентов США и обязательное наличие постоянного места жительства в стране открытия кампании и паспорта ЕС для нерезидентов. В качестве решения для нерезидентов США предлагается пользоваться услугами партнера-резидента США, основать американскую компанию и использовать ее SSN или даже нанять американского сотрудника и использовать его SSN.

Альтернативный вариант – пользоваться услугами посредников, которые берут 10–20% от сбора средств. Комиссия самого Кикстартера составляет 5%, еще 5% – комиссия платежной системы Амазон, в итоге с услугами посредников комиссия будет составлять 20–30%.

Другая известная платформа – IndieGoGo [8]. Платформа функционирует с 2008 г., и является старейшей из известных краудфандинговых платформ, которая по цифрам отстает от Кикстартера: реализовано более 200 000 проектов на общую сумму почти в 500 млн дол. (из них успешных — около 200 млн дол.). Самый успешный – продвинутый улей для пчел – собрал в апреле 2015 г. 12 174 187 дол. (17385% из 100%). В отличие от Кикстартера на нем возможна реализация и социальных проектов (помощь больным, пострадавшим в стихийных бедствиях и т. п.). Интересна модель сбора средств: комиссия составляет 4% для состоявшихся кампаний. Если требуемая сумма не набрана, кампания все равно считается состоявшейся (комиссия в этом случае будет составлять 9%). Год назад появился и весьма интересный тип, при котором жертвовать можно, даже когда кампания официально завершена. В отличие от Кикстартера, который использует платежную систему Амazona, IndieGoGo использует PayPal, комиссия которого, в свою очередь, составляет от 3,5% до 9%.

Следует отметить, что денежные переводы через иностранные или международные платежные системы вполне ожидаемо вызывают затруднения у отечественных пользователей, а также со стороны привлечения иностранных инвесторов к проектам, размещенным на российских краудфандинговых площадках возникают схожие проблемы, что не всегда делает возможным осуществления процессов инвестирования через упомянутые площадки.

Ситуация в России сильно отличается; спустя некоторое время после запуска отечественных аналогов Кикстартера краудфандинг не получает должного внимания. На данный момент на российском рынке краудфандинга существует две крупные платформы: Planeta и Boomstarter [7, 10, 14].

За всю историю своего существования, на платформе Planeta (с 2012) реализовано свыше 2000 бизнес-проектов на сумму около 533 млн р.. Например, успешным считается проект мультфильма Гарри Бардина «Слушая Бетховена», на который в 2015 г. было собра-

но свыше 6 млн р. Это говорит о существенном отставании по объемам сбора денежных средств отечественных площадок от зарубежных аналогов, где успешные проекты собирают десятки миллионов долларов.

Первый прямой конкурент Planeta – Boomstarter. Его портфолио насчитывает более 3000 проектов, из них около 1000 успешных на сумму свыше 267 млн р. Однако у этих сервисов наблюдается одно существенное различие: на Boomstarter проект считается состоявшимся только в случае, когда собрана вся требуемая сумма, на Planeta же для этого достаточно хотя бы половины суммы. Отсюда следует важность изначального выбора платформы для размещения проектов исходя из их ключевых особенностей, например, комиссии самой платформы, налога для различных форм организаций и лиц (физлицо, ИП, ООО, ПАО), критериев учета успешных проектов, а также возможностей дофинансирования на разных этапах сбора необходимой суммы. Во всех случаях в процессе организации кампании по сбору средств за авторами закрепляется личный куратор, который будет помогать вести краудфандинговую кампанию на всем ее протяжении. Однако существенное отличие Boomstarter от Planeta заключается и в том, что практически на всем протяжении проекта менеджер, закрепленный за автором проекта, будет давать советы о том, как сделать реализуемый проект эффективнее. На Planeta же куратор (закрепленный менеджер) отвечает только на вопросы, которые поставит перед ним претендент.

В последнее время в рамках платформы Boomstarter было сделано несколько весьма ощутимых нововведений.

Возникает вопрос: почему же объемы краудфандинга в России на несколько порядков меньше, чем в США, хотя уровень проникновения Интернета в России считается одним из самых высоких в мире (рис. 3). Из рис. 3 следует, что порядка 70,4%, или 84 млн чел. в возрасте от 16 лет и старше, являются пользователями Интернета в России.

Одной из главных причин является то, что краудфандинговые площадки еще не достаточно активны и мало работают для привлечения внимания к себе и к проектам. Эта функция возлагается на авторов проектов, которые только в трех случаях из десяти до конца понимают, какие усилия надо прилагать, чтобы привлечь внимание к своей идеи.



Рис. 3. Проникновение интернета в России [13]

Помимо этого можно выделить несколько основных проблем, присущих краудфандингу в России.

Во-первых, сама идея не очень известна обществу, проблемы краудфандинга и сама технология обсуждаются в основном в узких кругах и в отдельных случаях в СМИ.

Во-вторых, авторы проектов должны уметь работать на продвижение своего проекта: правильно определить аудиторию и правильно с ней контактировать.

В-третьих, российский краудфандинг балансирует между доверием к личности автора и недоверием в целом к подобного рода проектам. Требовать абсолютного доверия ко многим элементам системы краудфандинга в российском обществе нереально, потому что многие граждане еще помнят финансовые пирамиды типа «МММ» и инфобизнес с консультантами-студентами, а недоверие уходит медленно. Согласно опросу ВЦИОМ,

42% россиян негативно относятся к бизнесменам, предпринимателям и не доверяют им (рис. 4). Кроме того, примерно у 60% российских граждан низкий уровень потребительского доверия (рис. 5).

На наш взгляд, чтобы процесс развития краудфандинга в России сдвинулся с мертвой точки, надо задать правильный вектор обеим сторонам взаимодействия, мотивировать обе стороны на достижение результата. В настоящее время только 13% проектов российского краудфандинга успешны, остальные уходят ни с чем, потому что мало разъяснительной работы среди бекеров и нет надлежащих знаний и практического опыта у авторов проектов. Взять на прямую американский опыт и делать по аналогии нельзя – разный уровень доверия в обществе и само общество разное. Российский бекер по большей части скептик, его надо уметь убедить.

Развитые страны краудфандинг рассматривают как важную составляющую экономики страны в целом, поэтому принимаются регулирующие законодательные акты. В каждой стране они свои. Поэтому развитию краудфандинга способствовало бы принятие законов и нормативно правовых актов о введении налоговых льгот как для авторов проектов, так и для юридических и физических лиц, поддерживающих такие проекты.

Краудфандинг в России пока только развивается, по крайней мере, в отношении инновационных проектов, но это остро актуальная новинка в связи со слабым доступом малого



Рис. 4. Уровень доверия населения к бизнесу [12]

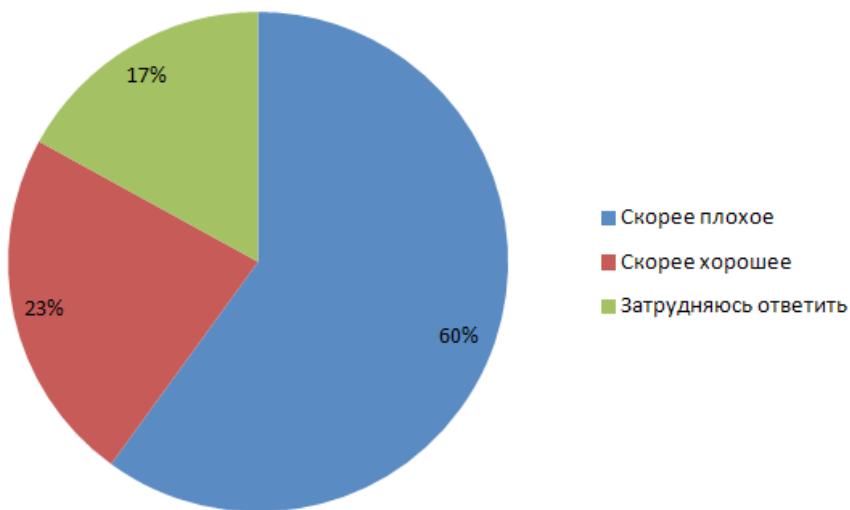


Рис. 5. Уровень потребительского доверия [2]

бизнеса к инвестициям. В правительстве постоянно говорят о необходимости всячески помогать малому бизнесу, но делают ставки на привычные технологии, хотя многим представителям бизнеса в России полезно знать, что краудфандинг – не только потенциальный источник финансирования, но и мощнейший инструмент маркетинга инновационных продуктов и способ изучения рынков сбыта. Кроме того, мировая экономика отмечает большую скорость роста краудфандинга и считает это новое направление невероятно важным для себя, что также в значительной степени будет полезным и для развития экономики России.

Библиографический список

1. Березовский Э.Э., Кизим А.А., Солахов П.А. Менеджмент в системе аутсорсинга предприятий малого бизнеса // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 62–71.
2. Индекс потребительского доверия. URL: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_potrebiteiskogo_doveriya/
3. Кизим А.А. Налоговое планирование в практике предприятий: особенности и характерные черты // Экономика устойчивого развития. 2016. № 3 (27). С. 241–249.
4. Кизим А.А., Галич А.Д., Галич М.Д. Облачные технологии как современный механизм эффективной деятельности хозяйствующих субъектов // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 235–247.
5. Кизим А.А., Казаковцева Е.В. Аутсорсинг современных сетевых технологий // Экономика устойчивого развития. 2016. № 1 (25). С. 192–198.
6. Кизим А.А., Перова А.Е. Оптимизации налоговых платежей в рамках системы налогового планирования предприятий различных сфер экономики// Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017, №1.
7. Краудфандинговая платформа Boomstarter. URL: <https://boomstarter.ru>.
8. Краудфандинговая платформа Indiegogo. URL: <https://www.indiegogo.com>.
9. Краудфандинговая платформа Kickstarter. URL: <https://www.kickstarter.com>.
10. Краудфандинговая платформа Planeta. URL: <https://planeta.ru>.
11. Структура базовой лендинговой страницы. URL: http://andreyspektor.com/internet-marketing/kak_sdelat_lending_samostoyatelno.html.
12. Уровень доверия населения к бизнесу. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/57920>.
13. Уровень проникновения интернета в России. URL: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151.
14. Шевченко И.В., Поддубная М.Н., Никоненко Е.Е. Особенности факторного анализа управления рисками инновационных предприятий в условиях современных бизнес-процессов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 34. С. 37–43.

АНАЛИЗ РИСКОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫХ МОТИВАЦИЯМИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

*А.А. КУЗУБОВ, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики, Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
e-mail: alexceyk@gmail.com*

Аннотация

Проанализированы основные мотивы и демотиваторы иностранных инвесторов в осуществлении инвестирования, проведена систематизация мотивов по основным классификационным признакам. Отображены и сгруппированы главные формы реализации инвестиционных проектов. На основании анализа классификаций мотиваций и форм реализации инвестиционных проектов проведена оценка рисков для государства, обусловленных конкретными мотивациями иностранных инвесторов, и сформированы рекомендации по их устранению или уменьшению.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, управление инвестиционной деятельностью, мотивации инвесторов, формы инвестиций, риски.

На современном этапе развития мировой экономической системы в условиях усиления глобализации чрезвычайно важной является проблема привлечения иностранных инвестиций, поскольку существенное снижение инвестиционных потоков может нарушить мировое макроэкономическое равновесие. В мире вообще и в России в частности усиливается конкурентная борьба за растущий спрос национальных экономик на инвестиционные ресурсы, все острее встает вопрос о формировании действенного механизма привлечения иностранных инвестиций. Изучению теоретических основ иностранного инвестирования посвящены труды таких отечественных ученых, как А.С. Шапкин, Р.М. Мельников, И.В. Липсиц, В.В. Коссов, Т.Г. Касьяненко. Среди зарубежных авторов, которые исследовали этот вопрос и разработали модели

для лучшего понимания инвестиционного процесса, можно назвать М.Ю. Портера, Г.М. Марковица, Г.А. Манделла, Дж.М. Флеминга. Мотивации прямого иностранного инвестирования изучали Р.Г. Миллер, Д.Г. Вейгель, Дж.Г. Даннинг. Однако проблема мотиваций в инвестиционной деятельности еще не до конца изучена. Недостаточно исследован, но заслуживает внимания вопрос оценки рисков для национального хозяйства, вызванных конкретными мотивациями иностранных инвесторов, и разработки рекомендаций по совершенствованию управления инвестиционной деятельностью для избежания или уменьшения возможных негативных влияний иностранных инвестиций.

Целью статьи – оценка рисков для государства, вызванных конкретными мотивациями иностранных инвесторов, и формирование рекомендаций по их устранению или уменьшению путем анализа и систематизации основных мотивов иностранных инвесторов и форм реализации инвестиционных проектов.

Основной целью любой инвестиционной деятельности обычно является получение прибыли или достижение социального эффекта. С помощью инвестирования его участники реализуют индивидуальные интересы: инвесторы возвращают вложенные капиталы, заказчики получают реализованный инвестиционный проект и доходы от его использования, а потребители удовлетворяют свои потребности.

Выделяют ряд факторов, которые могут влиять на достижение наибольшего эффекта от инвестиционной деятельности. К ним можно отнести инфляцию, экологические изменения, усиление конкуренции, политическую нестабильность, дефицит, ограниченность средств и ресурсов и т.п. Неучет этих факторов в процес-

се управления инвестиционной деятельностью может привести к негативным последствиям (снижение доходов и прибылей участников, низкая эффективность инвестиций, значительные сроки окупаемости проектов, отставание с внедрением новых технологий и практическим использованием результатов научных достижений, запоздалое появление новой продукции на потребительском рынке).

Результаты исследований американской фирмы «Мак Гроу Хилл» свидетельствуют, что большинство инвесторов (48 %) вкладывают капитал за границу для освоения новых рынков, часть инвесторов (20 %) – для достижения высокой рентабельности, остальные (10 %) – для поиска сырья и т. п. [7]. Существуют еще и такие мотивационные факторы, как налоговые льготы, экономия транспортных расходов и др. В странах Центрально-Восточной Европы большинство инвесторов (34 %) вкладывают средства с целью найти новые рынки, и значительная часть (29 %) – чтобы укрепить стратегические позиции [7].

Наиболее распространенными мотивами для инвестирования считают избыток определенных ресурсов у субъекта хозяйствования или частного лица и эффективную, обоснованную, привлекательную и реалистичную инвестиционную идею. Среди основных мотивов для иностранных инвесторов стоит выделить такой фактор, как объем и перспективы увеличения рынка принимающей страны. Представители промышленных и транспортных предприятий к более существенным мотивациям относят близость к стране, в которой работают материнские компании, а использование транснациональными корпорациями прямых иностранных инвестиций объясняют такими основными мотивами, как производственно-экономические, маркетинговые, пропагандистские, персональные и престижные.

Среди важных мотивов для иностранного инвестирования можно назвать возможность преодоления торговых барьеров, так как вероятны ситуации, когда ввоз некоторых товаров или услуг иностранного государства невозможен или затруднен через различные ограничения или потому, что единственной возможностью их продажи является их производство на месте. В данном случае существенным аргументом для инвестирования являются таможенные тарифы и квоты.

Не менее важный мотив для иностранного инвестирования – наличие квалифицирован-

ных кадров и низкая стоимость рабочей силы, а также возможность сокращения транспортных расходов для компаний, которые сбывают продукцию.

Для некоторых видов продукции, особенно технически сложной, необходимо послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. То же касается и доступности сырья [4].

Значительная часть иностранных инвестиций обусловлена технико-экономическими причинами и направлена на создание за рубежом собственной инфраструктуры современных внешнеэкономических связей (складов, транспортных предприятий, банков, страховых компаний и т. д.), т. е. сети преимущественно для сбыта товаров и услуг, произведенных в стране-экспортере [4].

Существуют еще такие факторы, как относительная мягкость экологических норм, стремление инвестора удержать контроль над доходами, сбытом, качеством продукции и защита собственных ноу-хау.

Наряду с факторами, которые способствуют осуществлению иностранных инвестиций в определенную страну, выделяют и факторы, препятствующие решению инвестора осуществлять инвестиционную деятельность, – так называемые демотиваторы.

Основными демотиваторами относительно осуществления иностранных инвестиций можно считать: изменчивость налогового законодательства, произвол органов государственной власти и коррупцию, организованную преступность, проблемы таможенно-тарифного регулирования, недисциплинированность поставщиков и заказчиков, неразвитость рыночной инфраструктуры.

Значительную часть инвестиций вывозят (в том числе из развитых стран со стабильной экономикой) в те страны, где ставки налогов ниже и где больше возможности скрыть незаконно полученные средства [3].

К демотиваторам иностранного инвестирования следует отнести ненадлежащее качество материалов и комплектующих, которые поставляют внутренние предприятия, а также несвоевременность их поставки.

Не менее важным фактором является наличие или отсутствие в стране других иностранных инвесторов. Присутствие в стране других инвесторов свидетельствует о наличии

прибыльного рынка и облегчает инвесторам оценку эффективности своих инвестиционных проектов (иностранные компании часто воспринимают как потенциальных клиентов). Когда же на рынке отсутствуют другие иностранные инвесторы, то можно стать первооткрывателями рынка [5].

Значимым фактором является диверсификация вклада, которая представляет собой очень эффективное и распространенное средство борьбы с инвестиционным риском. За счет размещение инвестиций в различных фирмах и компаниях инвестор «застраховывает» себя от нестабильности рынка или отрасли, а крупные инвесторы часто диверсифицируют свои взносы, распределяя их между рынками разных стран.

Заслуживающим внимания фактором в размещении инвестиций является так называемая концепция жизненного цикла продукта Раймонда Вернона. Жизненный цикл продукта начинается, когда компания вводит новый продукт, который отличается от старых.

На начальных этапах продукт новый и пользуется большим спросом, а следовательно, фирма имеет большие доходы, но со временем появляются другие новые продукты, которые могут вытеснить предыдущий. В таком случае можно перенести производство уже не нового продукта в другую страну, где он еще совершенно новый и спрос на него будет таким же большим, как и в начале своего выхода в стране-инвесторе. Таким образом, путем инвестирования можно несколько продлить самую прибыльную стадию в производстве товара [1].

Проанализировав все перечисленные мотивации иностранных инвесторов, можно определить их основные признаки (табл. 1).

Иностранные инвесторы можно осуществлять в различных формах в зависимости от определенных факторов.

Основными формами прямого иностранного инвестирования являются основания предприятия или его структурного подразделения, приобретение акций предприятия, реинвестирование (повторные капитальные вложения) прибыли предприятия с иностранными инвестициями в стране-получателе, перевод капитала (в пределах структурных подразделений ТНК) [4]. Российское законодательство определяет такие формы осуществления иностранных инвестиций:

- частичное участие в предприятиях;

- создание предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;

- приобретение прямо не запрещенного законами России недвижимого или движимого имущества;

- приобретение самостоятельно или при участии российских юридических или физических лиц прав пользования землей и концессий на использование природных ресурсов на территории России;

- приобретение других имущественных прав [6].

Также выделяют такие формы иностранного инвестирования:

- лицензионные контракты с фирмами стран-реципиентов, дающие инвестору возможность выхода на рынок с минимальным риском;

- управляемые контракты, т.е. заключение долгосрочных контрактов для процесса проникновения в страны, в которых только развиваются рыночные отношения;

- формирование предприятий «под ключ» (фирма-поставщик обязана полностью обеспечить финансирование проекта, гарантировать подготовку местной рабочей силы, организовать сбыт продукции);

- соглашения «продукт в руки», где предусмотрена подготовка иностранной фирмой местных специалистов, которые должны обеспечить функционирование строящегося объекта;

- соглашения о разделе производства, о «рискованных проектах» (в основном относительно разведки и добычи природных ресурсов);

- операции встречной торговли (товарообменные сделки, сделки на компенсационной основе, операции на давальческом сырье, поставки на комплексацию, выкуп устаревшей продукции и т. д.);

- проектное финансирование [2].

В результате анализа мотиваций иностранных инвесторов и форм реализации инвестиционных проектов можно определить риски, с которыми сталкивается государство во время реализации инвестиционных проектов, и сформировать рекомендации по применению инструментов и мер для предотвращения, минимизации или компенсации возможного или уже причиненного вреда (табл. 2).

Если основная мотивация иностранного инвестора – дешевая квалифицированная

Классификация мотиваций иностранных инвесторов

Признак	Вид
Избыточные (дешевые) факторы производства	Дешевая квалифицированная рабочая сила
	Дешевые и доступные ресурсы
	Доступность капитала
Инфраструктура	Близость к потребителю (уменьшение транспортных расходов)
	Наличие дорог, каналов, портов, мостов, аэропортов, складов, систем связи, водо- и энергоснабжения
Институциональные факторы	Возможность преодоления торговых барьеров
	Либеральные экологические нормы
	Низкие налоги на доходы
	Стабильность экономической, политической среды (уровень преступности, коррупции и т. д.)
Другие	Диверсификация риска
	Имидж/PR
	Защита собственных ноу-хау
	Наличие (отсутствие) других инвесторов
	Проникновение на другие конкурентные рынки
	Расширение производственных мощностей
	Продление жизненного цикла продукта

рабочая сила, то в случае появления такого предприятия возникает риск «переманивания» высококвалифицированного персонала из отечественных предприятий, что, конечно, негативно влияет на государство.

Поэтому в случае заключения соглашения с такими инвесторами следует предусмотреть обязательное требование относительно формирования социальных пакетов, обязательного социального страхования.

В ситуации, когда основным мотивом для иностранного инвестора являются дешевые / доступные природные ресурсы, существует риск исчерпания соответствующих ресурсов, что может привести к нарушению устойчивого экономического развития.

Для избежания такой проблемы или ее уменьшения необходимо обязать инвестора восстанавливать ресурсы (если это возможно), а также инвестировать в другие сферы, в частности, в те, что особенно нуждаются в иностранном капитале.

Наличие качественной инфраструктуры может также служить мотивацией для капиталовложений. В данном случае вполне вероятно ухудшение состояния дорог, что можно

компенсировать обязательствам со стороны инвестора восстанавливать дорожное покрытие или осуществлять взносы для проведения ремонтных работ.

Такой мотив для иностранных инвесторов, как либеральные экологические нормы, может привести к загрязнению окружающей среды (через различные выбросы, сточные воды и т.п.). В данной ситуации необходимо обеспечить государственный контроль и предусмотреть компенсацию за загрязнение окружающей среды.

В результате незначительной налоговой нагрузки будет происходить репатриация средств, высвобожденных от налогообложения, что может вызвать дефицит платежного баланса. Вероятное решение такой проблемы – обязательства иностранных инвесторов использовать высвобожденные от налогообложения средства (или их часть) на расширение производства, переоснащение материально-технической базы, внедрение новейших технологий и/или возврат кредитов, использованных на указанные цели, и уплату процентов по ним.

Таблица 2

Рекомендации по устранению рисков, обусловленных конкретными мотивациями иностранных инвесторов

Мотивация	Риск	Рекомендация
Дешевая квалифицированная рабочая сила	«Переманивание» высококвалифицированного персонала	Обязательства формирования социальных пакетов, социальное страхование, минимизация разницы в оплате
Дешевые/доступные природные ресурсы	Истощение ресурсов → нарушение устойчивого экономического развития	Обязательство восстановления ресурсов; обязательства инвестировать в другие отрасли (которые особенно нуждаются в иностранных инвестиций)
Качественная инфраструктура	Ухудшение качества дорог	Обязательные взносы на ремонт дорог и т. д.
Либеральные экологические нормы	Загрязнение окружающей среды	Государственный контроль за выбросами, предусмотрение компенсации
Незначительные налоговые нагрузки	Репатриация прибыли и средств, высвобожденных от налогообложения, → дефицит платежного баланса	Обязательства использовать высвобожденные средства (или их часть) на расширение производства, переоснащение (новые технологии), возврат кредитов (уплата процентов)
Имидж/PR	Инвестирования в перспективные/ популярные (столица, крупнейшие города) регионы → отсталость периферий → региональные диспропорции	Поощрение инвестирования в отрасли, которые наиболее нуждаются в этом, путем введения особо привлекательных стимулов
Наличие других инвесторов	Усиление конкуренции между иностранными инвесторами → вытеснение местных фирм с рынка → угроза экономической безопасности	Государственная поддержка национальных фирм, повышение национальной конкурентоспособности
Отсутствие других инвесторов	Монополизация производства → неоправданно высокие цены	Контроль со стороны ФАС
Расширение производственных мощностей	Импорт промежуточных комплектующих → вытеснение местных фирм с рынка	Обязательства использования местных комплектующих (надлежащего качества или повышение такого качества)
Продолжение жизненного цикла продукта	Продвижение товаров, что уже прошли жизненный цикл или сняты с производства	Государственный контроль за качеством продукции, экологический контроль

Особенно популярно на данном этапе инвестирование в другие страны с целью повысить имидж своей компании или для пиара. В таком случае инвестиционные ресурсы направляются в перспективные / популярные регионы – столицу или крупные города, в которые и так привлекают достаточное количество иностранного капитала. В результате такого перераспределения капитала формируется отсталость периферий, что приводит к региональным диспропорциям. Для избежания такой ситуации необходимо стимулирование правительством инвестирования в наиболее отсталые регионы

и депрессивные отрасли экономики, а также поощрения вложения инвесторами капитала в регионы с высоким уровнем безработицы.

Выделяют случаи, когда основным мотивом иностранного инвестора является наличие на рынке других иностранных вкладчиков капитала, что свидетельствует о прибыльном рынке и облегчает инвесторам оценку эффективности своих инвестиционных проектов, кроме того, иностранные компании зачастую воспринимают как потенциальных клиентов и заказчиков. В такой ситуации может усиливаться конкуренция между иностранными инве-

сторами, что, вероятно, повлечет вытеснение местных фирм с рынка, а это уже можно расценивать как угрозу экономической безопасности. Для избежания негативных последствий деятельности иностранных инвесторов необходимы государственная поддержка национальных фирм, повышение национальной конкурентоспособности путем предоставления R & D стимулов – грантов в сфере исследований и разработок, предоставления льгот для проведения научно-исследовательских работ по программам правительства.

Если же мотивом инвестора является отсутствие других инвесторов, т.е. возможность быть монополистом, то риском для государства – реципиента инвестиций является монополизация производства, что приводит к неоправданно высоким ценам на продукцию.

Целесообразным в таком случае будет контроль со стороны ФАС (Федеральной антимонопольной службы).

Расширение производственных мощностей как одна из мотиваций иностранных инвесторов обуславливает импорт промежуточных комплектующих из страны-инвестора, влечет вытеснение местных фирм с рынка. Для избежания данного риска государству следует обязать использовать местные комплектующие (конечно, надлежащего качества).

Продление жизненного цикла продукта – еще один мотив осуществления иностранного инвестирования. Риск для государства в такой ситуации есть продвижение товаров, уже прошедших свой жизненный цикл или снятых с производства. Для избежания негативного влияния необходим государственный контроль качества продукции и экологический контроль.

Проанализировав основные мотивации иностранных инвесторов, определив риски для государства и сформировав рекомендации по их устранению, можно утверждать, что несмотря на несомненный положительный эффект от иностранного капитала для страны-реципиента, существуют определенные предостережения, моменты, которые могут негативно повлиять на экономику страны. Поэтому во время принятия решения по привлечению конкретных иностранных инвестиций необходимо проанализировать возможные риски для государства и придерживаться рекомендаций по их избежанию.

Научная новизна работы заключается в установлении взаимосвязи между конкрет-

ными мотивами иностранных инвесторов и формами их реализации инвестиционных проектов. Не менее важный элемент научной новизны – анализ рисков для государства от притока иностранного капитала, обусловленных конкретными мотивациями инвесторов.

Практическое значение результатов работы заключается в формировании рекомендаций по совершенствованию управления инвестиционной деятельностью, учет которых будет способствовать избежанию или уменьшению возможных негативных последствий притока иностранного капитала.

Перспективным направлением дальнейших исследований по теме данной работы можно считать совершенствование механизма управления инвестиционной деятельностью на государственном и региональном уровнях.

Библиографический список

1. Баскаков Д.И., Агафонова М.С., Половинкин И.С. Методы снижения рисков иностранных инвесторов в инновационные проекты экономики России // Научное обозрение. Экономические науки. 2016. № 2. С. 20–24.
2. Власенко Р.Д., Строганова А.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор роста российской экономики // Молодой ученый. 2015. №21.1. С. 116–121.
3. Дегтярева И.В., Биргулиева Г.Ф. Прямые иностранные инвестиции как основа модернизации экономики России в современных условиях: пути привлечения, проблемы и перспективы // Креативная экономика. 2013. № 10 (82). С. 44–50.
4. Емельянов Ю. Мотивы иностранного инвестирования в различных регионах России / Ю. Емельянов, Ю. Леонова // Проблемы теории и практики упр. 2014. № 9. С. 41–50.
5. Каримова Г.А. Теоретические аспекты прямых иностранных инвестиций в условиях стабильного роста переходной экономики // Креативная экономика. 2015. Том 9. № 4. С. 509–518.
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 9 июля 1999 г. №160-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999 г. №28. Ст. 3493.
7. Contessi S., Weinberger A. Foreign Direct Investment, Productivity and Country Growth: An Overview // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2013. March/April. № 91 (2). P. 61–78.

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.Ю. ПЛАТОНОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: 9615838050@mail.ru

А.А. ЕПРАНОСЯН, магистрант кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: anjelika148@yandex.ru

Аннотация

В статье описываются этапы проникновения кредитных организаций с иностранным участием на российский финансовый рынок. Отмечаются положительные и отрицательные стороны их присутствия в банковском секторе России. Анализ количественных и качественных показателей деятельности банков с иностранным капиталом позволил сделать вывод о снижении их роли в отечественной экономике и выявить тенденции развития в краткосрочной перспективе.

Ключевые слова: банковская система, дочерний банк, банк с иностранным участием, филиал иностранного банка, банковская конкуренция, экономические санкции.

В банковской системе России, формировавшейся после отказа от монополизма в области банковского бизнеса, особую роль играет присутствие иностранного капитала. Зарубежные кредитные организации для банковского рынка нашей страны являются своего рода законодателями стандартов качества банковских услуг и разработчиками новых продуктов. По мере развития российской экономики отечественная банковская система становилась все более привлекательной для международных финансовых институтов. Сегодня в условиях макроэкономической и геополитической нестабильности России возрастают риски осуществления банковской деятельности как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов. Поэтому изучение поведения банков с иностранным участием, роль и перспективы осуществления их деятельности, которая

оказывает стимулирующее воздействие на банковский сектор нашей страны, является актуальной темой исследования и позволяет увидеть реакцию этого сегмента рынка на изменяющиеся тенденции развития всей экономики Российской Федерации.

Присутствие иностранного капитала в национальном банковском секторе имеет как положительные, так и отрицательные черты и последствия. Некоторые экономисты, такие как Т.Д. Завальный, А.В. Козырев, считают приток иностранного капитала одним из факторов развития банковской системы, полагая, что для развивающейся российской экономики авторитет и надежность зарубежных, в частности европейских, банков повысит степень доверия и привлекательности банковских услуг для населения и бизнеса, а преемственность опыта ведения банковского дела иностранных банков позволит отечественным кредитным организациям повысить свои конкурентные преимущества [3]. И в этом с ними трудно не согласиться. На наш взгляд, к ключевым конкурентным преимуществам иностранных банков можно отнести следующее:

- во-первых, они привлекают относительно дешевые и долгосрочные ресурсы с международных рынков, что позволяет им впоследствии размещать их на более выгодных условиях для клиентов;

- во-вторых, большой объем капитала, сформированный за время многолетнего функционирования на банковском рынке и приобретенный авторитет, который подкрепляется высокими рейтинговыми оценками, создает определенный буфер надежности для кредитной организации и делает ее более фи-

Роль кредитных организаций с иностранным участием в банковской...

нансово-устойчивой в случае непредвиденной кризисной ситуации;

– в-третьих, банки-нерезиденты используют передовые технологии, разработанные с учетом их длительного опыта в сфере банковского бизнеса;

– в-четвертых, эффективное использование зарубежных подходов маркетинга и менеджмента становится залогом успеха при продвижении банковских продуктов и услуг, особенно ориентированных на розничный сектор потребительского и ипотечного кредитования, а также на различные инвестиционные продукты, отличающиеся высоким уровнем доходности;

– в-пятых, кредитные организации-нерезиденты в большей степени готовы оказать квалифицированную помощь тем клиентам, которые планируют выйти на международный финансовый рынок и стремятся найти зарубежных бизнес-партнеров.

В целом можно говорить о вливании в экономику иностранных инвестиций, которые способствуют продвижению российских товаров на зарубежный рынок, освоению новых рабочих мест, развитию инфраструктуры как финансового, так и производственного рынков, расширению экспортных операций, повышению рейтингов доверия страны на международной арене. Также считается, что за счет ресурсов иностранных банков повышается капитализация национального банковского рынка, расширяется спектр предоставляемых услуг и растет инвестиционная привлекательность страны.

Но рассмотренные положительные стороны такой экспансии создают высокую степень конкуренции между национальными банками и филиалами банков-нерезидентов. Наличие филиалов иностранных банков создает неравные конкурентные условия. Как отмечалось ранее, высокий уровень капитализации и низкие процентные ставки в то же время могут формировать негативный фон для отечественных банков, и экономика в большей степени становится зависимой от международных рынков.

Говоря о приведенных положительных и отрицательных характеристиках, в большей степени мы подразумевали филиалы иностранных банков как одну из форм участия зарубежного капитала в национальной экономике. Как известно, к филиалам относят-

ся структурные подразделения организации, существующие обособленно и вне места расположения головной организации, но выполняющие все ее функции. Еще одной формой участия зарубежного капитала является дочернее учреждение иностранного банка, так называемая «дочка». Главной отличительной особенностью этих двух форм является то, что дочерние банки по сути являются самостоятельными юридическими лицами, наделенными собственным капиталом, а «материнский» банк несет ответственность по его обязательствам лишь в пределах величины участия в уставном капитале. В то же время филиал полностью подконтролен головному банку, который, в свою очередь, отвечает за все ошибки своих филиалов. По нашему мнению, данные отличия не только юридически определяют статус филиала и «дочки» и специфику отношений с «материнским» банком, но и влияют на их финансовое положение в сложившейся ситуации.

Многие эксперты, такие как Е.А. Исаева и С.Б. Коровин, рассматривают ряд сценариев, при которых более финансово-устойчивыми являются или филиалы, или дочерние учреждения, даже составляют «деревья» вероятностей [2]. В целом, на наш взгляд, можно сделать несколько утверждений. Во-первых, при благоприятном течении событий и филиалы, и «дочки» являются в равной степени финансово-устойчивыми, но в случае банкротства материнского иностранного банка по причинам, не связанным с деятельностью его структурных подразделений, дочернее учреждение такого банка сохраняет шансы на исполнение своих обязательств перед кредиторами и даже на автономное выживание, а филиал шансов на самостоятельное выживание не имеет. Во-вторых, потеря платежеспособности структурного подразделения иностранного банка позволяет головному банку не покрывать обязательства дочернего учреждения, но не позволяет уйти от ответственности по исполнению обязательств своего филиала. В этом случае возрастают риски, угрожающие в большей степени интересам вкладчиков и кредиторов дочерних банков.

В целом опыт открытости банковской системы РФ для иностранных представителей показал, что в этой конкурентной борьбе национальные участники проигрывают зарубежным. При этом такая политика идет враз-

рез с целями, направленными на укрепление и самостоятельность развития банковского сектора РФ. Несомненно, в большей степени европейский опыт стал основой для становления на начальных этапах банковской практики нашей страны, но в настоящий момент, когда Россия подвержена различным макроэкономическим и геополитическим факторам влияния, на наш взгляд, на первый план выходит защита национальных интересов.

Поэтому первым этапом достижения отмеченной цели стало введение в 2013 г. запрета на открытие филиалов иностранных банков на территории России. Банк России достаточно четко выразил свою позицию в отношении данного решения, пояснив, что он возражает против трансграничного регулирования банковской деятельности. Это разумно с точки зрения национальных интересов.

Одной из основных причин закрытия российского банковского рынка для иностранных филиалов является их неподконтрольность с правовой точки зрения российскому законодательству. Они подчинены и подконтрольны своим головным банкам, которые расположены, например, в Берлине или Цюрихе, и мегарегулятор России не имеет полномочий осуществления их проверок или получения какой-либо информации как надзорный орган нашей страны. Соответственно такое положение делает данные кредитные организации неуязвимыми в части правильности и достоверности предоставляемой отчетно-

сти, исполнения обязательств по резервированию, соблюдения нормативов и прочих пруденциальных норм, которые Банк России рассматривает как объективные параметры для оценки надежности и эффективности деятельности учреждения.

На сегодняшний день можно говорить об участии иностранного капитала в банковском секторе РФ либо путем осуществления иностранных инвестиций нерезидентов в кредитную организацию, имеющую лицензию на осуществление банковских операций, либо путем открытия представительства кредитной организации-нерезидента на территории РФ.

Понимая под представительствами зарубежных кредитных организаций обособленные подразделения, которые не осуществляют банковских операций, а лишь представляют и защищают интересы своих материнских компаний на территории России, мы не можем сделать вывод об участии иностранного капитала по данным организациям, несмотря на неограниченность их присутствия в России. Поэтому в настоящий момент оценить роль, которую вносит иностранный капитал в отечественную банковскую систему, возможно, проанализировав деятельность так называемых «дочек» иностранных банков. Анализируя динамику их количества, можно выделить несколько этапов экспансии (рис. 1). Авторы Е.А. Исаева и С.Ю. Коровин выделяют три таких этапа [2].

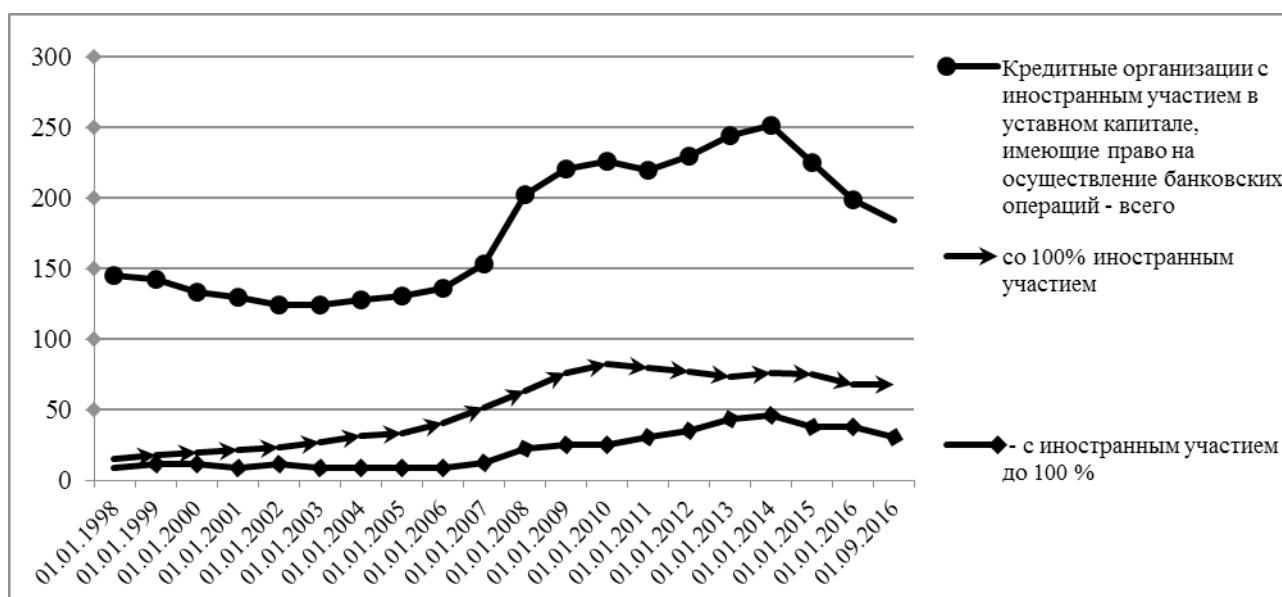


Рис. 1. Динамика количества кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале в 1998–2016 гг. [6]

Роль кредитных организаций с иностранным участием в банковской...

Первый этап, охватывающий период с начала 1990-х гг. до начала 2000-х гг., связан с активной экспансиией иностранного капитала в национальную банковскую систему, когда иностранные участники быстрыми темпами стремились попасть на новый финансовый рынок. Но кризис 1998 г. отразился в пятилетнем периоде сокращения числа иностранных дочек. Второй этап (2003–2009 гг.) характеризуется количественным ростом. Роль иностранных участников стала более заметной. Проявилось это в увеличении капитализации российской банковской системы и росте банков со 100% иностранным участием в уставном капитале. Этот период характеризуется тенденцией к реорганизации собственности банков путем слияний и присоединений. Третий этап (2010–2013 гг.) авторы характеризуют тем, что наращивается капитал действующих банков за счет зарубежных инвестиций.

На наш взгляд, период 2013–2016 гг. стал новым переломным этапом развития. Как видно на рис. 2, замечена общая тенденция к сокращению кредитных организаций с иностранным участием, а на фоне роста совокупного зарегистрированного уставного капитала банковского сектора доля нерезидентов резко сократилась до 17,3% на 01.07.2016 г.

Стоит отметить, что преобладающая доля иностранных инвестиций в банковскую систему России за период 2005–2014 гг. прихо-

дилась на страны Западной Европы и США. Причиной отрицательного тренда с начала 2014 г. (рис. 1) послужили факторы макроэкономической и geopolитической нестабильности, особенно введение антироссийских санкций. Этот факт ограничил финансовую свободу за рубежом, а также снизил привлекательность банковского рынка России для зарубежных инвесторов.

В целом, снижение роли банков с иностранным участием проявляется в снижении доли активов, пассивов и финансового результата их деятельности в аналогичных показателях по всем действующим кредитным организациям на территории РФ. Данную тенденцию можно увидеть в табл. 1.

Несмотря на сокращение общего числа банков с иностранным участием, некоторые иностранные инвесторы, оставшиеся в банковском секторе России, демонстрируют весьма впечатляющие результаты (табл. 2). Во-первых, если проанализировать ТОП-20 банков со 100% иностранным участием в капитале, можно заметить, что все они входят в ТОП-100 банков России по финансовому рейтингу, но при этом ни один из них не попадает в первую десятку, где, как правило, находятся банки с государственным участием, такие как Сбербанк России, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, ВТБ 24 и др.

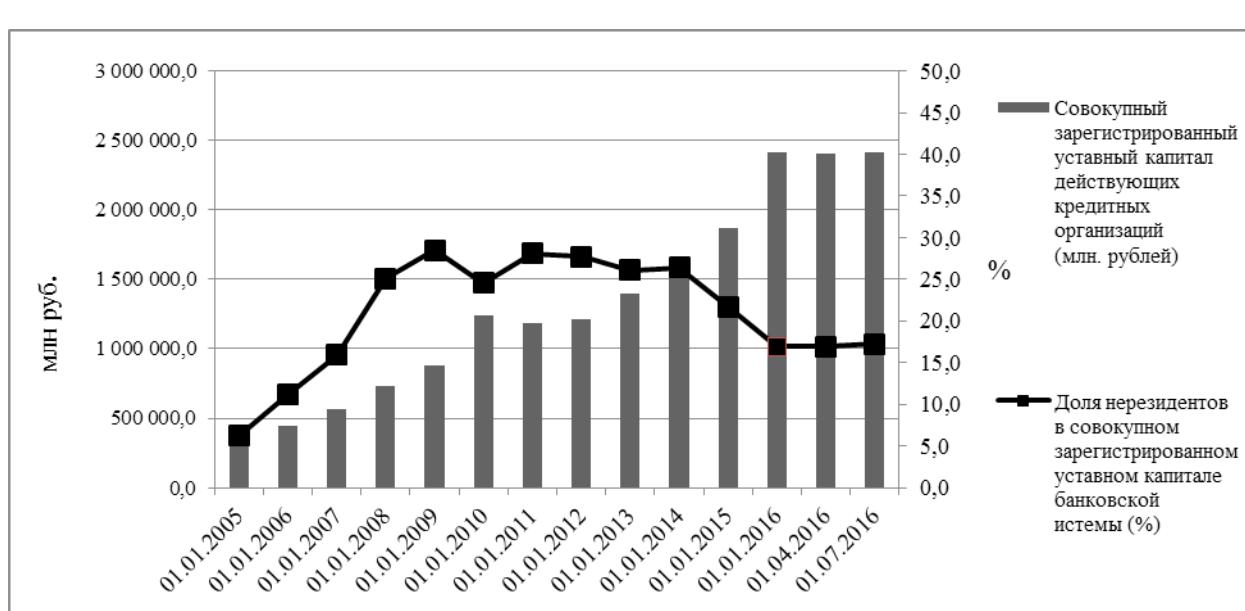


Рис. 2. Динамика совокупного уставного капитала банковского сектора РФ и доля нерезидентов в нем за период 2005–2016 гг. [6]

Таблица 1

Показатели деятельности кредитных организаций с иностранным участием
в отношении к показателям действующих кредитных организаций, %

Показатели	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.09.2016
По кредитным организациям с иностранным участием в уставном капитале свыше 50%					
Активы	17,8	15,3	13,9	13,0	12,3
Собственные средства	19,3	17,3	17,2	16,7	16,6
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	14,2	12,0	11,6	10,9	10,6
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	22,6	21,0	18,6	15,7	14,8
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	27,3	19,9	14,1	15,4	15,8
Вклады физических лиц	13,5	12,5	12,0	11,4	11,6
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций)	18,6	15,6	13,7	12,2	12,3
Прибыль (убыток) текущего года	19,6	15,2	20,2	44,7	11,7
Справочно*: количество кредитных организаций, единиц	117	122	113	106	99
По кредитным организациям со 100% иностранным участием					
Активы	9,8	9,0	8,5	6,4	5,8
Собственные средства	11,4	11,1	10,9	9,1	9,0
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	7,5	7,2	7,8	5,2	4,8
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	11,1	10,8	10,1	7,9	7,6
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	20	16,4	11,1	11,6	10,9
Вклады физических лиц	6,1	6,2	5,8	4,5	4,2
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций)	11	10,3	9,6	6,7	6,8
Прибыль (убыток) текущего года	13,4	12,7	14,9	46,7	12,6
Справочно*: количество кредитных организаций, единиц	73	76	75	68	68

Источник: составлена авторами по материалам Банка России [6]

Но в то же время, если рассматривать эффективность банков России (табл. 3), то ТОП-20 крупнейших банков по уровню рентабель-

ности активов в основном составляют банки с иностранным участием. По рентабельности активов лидером является Фольксваген Банк РУС.

Роль кредитных организаций с иностранным участием в банковской...

Таблица 2

Рэнкинг Топ-20 банков с 100% иностранным участием в уставном капитале

Банк	Страна	Место по России в соответствии с финансовым рейтингом
Юникредит	Австрия	11
Росбанк	Франция	13
Райффайзенбанк	Австрия	14
Ситибанк	Нидерланды	24
Нордеа Банк	Швеция, Финляндия	34
ИНГ Банк	Нидерланды	35
Хоум Кредит Банк	Чешская Республика	42
Восточный Экспресс Банк	Республика Кипр	44
Дельта Кредит	Франция	50
Азиатско-тихоокеанский Банк	н/и	52
ОТП Банк	Венгрия	55
Инвесторгбанк	Великобритания	59
Кредит Европа банк	Нидерланды	61
Сетелем Банк	Франция	64
Юниаструм Банк	Республика Кипр	67
Центр-Инвест	Германия, Австрия	68
Русфинанс	Франция	69
БНП Париба Банк	Франция	79
Дойче банк	Германия	80
Эйч-Эс-Би-СИ Банк (HSBC)	Нидерланды	81

Источник: составлена авторами по материалам [1]

Таким образом, на фоне сокращения количества банков с 100% иностранным участием до 68 банков кредитные организации, не свернувшие свой бизнес в России, демонстрируют достаточно высокие показатели рентабельности и вытесняют даже государственные банки с первых позиций. Банки с иностранным участием активно развиваются кредитные продукты, ориентированные на корпоративный российский бизнес. Лидирующие позиции по абсолютной величине прибыли остаются за банками с государственным участием. Так, если прибыль банковского сектора за период с 1 июля 2015 г. по 1 июля 2016 г. составила 500 млрд р., то один только Сбербанк за

этот же период получил прибыль в размере 485 млрд р.

Очевидно, что сворачивание бизнеса западных «дочек» началось в связи с возрастанием рисков для банковской системы [4]. Некоторые банки объясняют свой уход либо сменой целевой стратегии развития и переориентаций на интересующие их рынки, либо с ужесточением требований Центробанка к коммерческим банкам в связи с переходом на Базель-3. Такие банки свернули свой бизнес в России, как и в некоторых других странах Восточной Европы, с целью высвобождения капитала из зон риска и его вложения в своих юрисдикциях.

Таблица 3

Рейтинг ТОП-20 крупнейших российских банков по рентабельности активов

№	Название банка	Рентабельность активов за 12 мес.*	Рентабельность активов в 2015 году	Объем прибыли за 12 месяцев*, млрд р.	Объем активов на 1 июля 2016 года, млрд р.
1	ООО «Фольксваген Банк РУС»	10,2	9,7	3,69	37,8
2	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	7,3	1,2	6,56	105,7
3	Мерседес-Бенц Банк Рус ООО	6,6	0,6	1,62	19,7
4	АО «Тинькофф Банк»	5,8	2,3	9,90	189,3
5	АО «МБ Банк»	5,8	5,6	0,77	18,2
6	ПАО «ОФК Банк»	5,7	11,8	2,00	40,9
7	АО «Банк Кредит Свисс (Москва)»	5,2	6,1	1,48	18,5
8	ООО КБ «Финанс Бизнес Банк»	5,0	-6,0	0,79	27,6
9	АО «ТАТСОЦБАНК»	4,7	5,0	0,87	21,3
10	ПАО «Социнвестбанк»	4,4	-28,7	1,84	51,4
11	АО «КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ)»	4,1	6,3	1,83	42,0
12	ПАО «Совкомбанк»	4,1	4,5	20,32	504,7
13	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	4,0	4,3	3,18	73,3
14	АО «Райффайзенбанк»	3,9	2,8	3,60	838,2
15	АО «Денизбанк Москва»	3,7	2,5	0,67	16,1
16	АКБ «РосЕвроБанк» (АО)	3,4	4,0	5,87	181,5
17	ПАО МОСОБЛБАНК	3,3	3,0	15,29	446,2
18	АО «Данське банк»	3,2	2,9	0,60	22,4
19	АО «БИНБАНК кредитные карты»	3,2	-0,4	2,44	57,9
20	АО КБ «Ситибанк»	3,2	4,5	14,45	442,1

* С 1 октября 2015 г. по 1 октября 2016 г.

Источник: по данным РИА Рейтинг [5]

Введение экономических санкций против России, непосредственно не относящихся к банковской системе страны, повысило риски осуществления банковского бизнеса для ино-

странных инвесторов. На наш взгляд, несмотря на увеличение оттока иностранного капитала западных инвесторов из страны, данный

процесс не в состоянии кардинально повлиять на состояние банковского сегмента.

Во-первых, преимущественное и ведущее положение по объемам проводимых операций и доверия со стороны населения занимают банки с государственным участием. Во-вторых, одним из перспективных векторов развития является экспансия азиатских банков на территории России. Так, еще в докризисный период такой интерес появился у крупнейших китайских участников рынка. В 2013 г. на территории России был зарегистрирован дочерний банк «Чайна Констракшн Банк», а в сентябре 2014 г. — «Чайнасельхозбанк», материнским банком которого является Agricultural Bank of China. На наш взгляд, в связи с данными фактами можно предположить, что постепенно активизируется процесс по возможному замещению финансового капитала из США и стран Западной Европы азиатским капиталом.

Говоря о тенденции к увеличению или уменьшению количества банков с иностранным участием, нельзя сделать однозначных выводов. Но, анализируя показатели, представленные в данной работе за период с 1998—2016 гг. в целом, можно выявить некоторую закономерность в поведении иностранных участников: экономический рост активизирует их работу, а кризис — сужает деятельность.

В итоге, рассматривая текущее стагнационное состояние экономики и перспективы, которые пророчат ей эксперты в лице Министерства экономического развития РФ и Банка России, в частности, почти нулевой рост ВВП в 2017 г., дефицит бюджета, незначительный рост реальных доходов населения, сегодня невозможно говорить о намерении банков с иностранным участием, а именно со 100%, расширить масштабы своей деятельности в России или о появлении новых участников. Банк России аналогично не высказывает новых мнений о каком-либо рас-

ширении или сужении прав для таких банков, а речи об открытии банковского рынка вновь для зарубежных филиалов и не идет. Кроме того, сами банки, среди которых Нордеабанк, Райффайзенбанк, Банк Кипра, заявляют о продолжении оптимизации сети своих отделений до конца 2016 г. и не рассчитывают на рост своих кредитных портфелей в ближайшее время. Изменению сложившегося тренда в сторону повышения привлекательности российского банковского сектора для иностранных участников послужит улучшение макроэкономической обстановки в стране, повышение цен на экспортное сырье, рост платежеспособности населения, и несомненно, постепенное снятие санкций западными странами, которое предсказывают отечественные и зарубежные эксперты.

Библиографический список

1. Иностранные банки в России. Список основных банков с иностранным участием, 2014 г. URL: <http://finansoviyblog.ru/2014/02/Inostrannye-banki-v-Rossii-Spisok-osnovnyh-bankov-s-inostrannym-uchastiem.html> (дата обращения 11.03.17)
2. Исаева Е.А., Коровин С.Ю. Роль иностранного капитала в развитии национальной банковской системы РФ // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 36–41.
3. Козырев А.В. Роль банков с иностранным капиталом в банковской системе Российской Федерации // Молодой ученый. 2011. №4. С. 156–158.
4. Каледина А. И. Иностранные банки потеряли от ухода из России около \$2 млрд, 2016 г. URL: <http://izvestia.ru/news/615022>
5. Рейтинг крупнейших банков по размеру активов на 1 июля 2016 года, URL: http://riarating.ru/banks_rankings/20160815/630035836.html
6. Статистический бюллетень Банка России, URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs>

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

*Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

*С.М. ТЛИШЕВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: tlisheva93@mail.ru*

Аннотация

Обеспечение экономической безопасности представляется одной из важных задач развития России как реципиента прямых иностранных инвестиций (ПИИ). При этом экономическая безопасность не означает препятствий или тотальных ограничений ПИИ, но предусматривает упорядочение этих процессов в рамках государственной политики. В статье рассмотрены основные риски, связанные с влиянием ПИИ на экономическую безопасность России. Сделан вывод о том, что ПИИ призваны сформировать предпосылки для предотвращения внешних и внутренних угроз экономической безопасности.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности.

С точки зрения вопросов экономической безопасности страны-реципиента прямые иностранные инвестиции рассматриваются в контексте определения критических уровней и пропорций присутствия иностранного капитала в национальной экономике, а также необходимости баланса между регулирующими механизмами государственной политики в области применения национальных норм безопасности и интересами иностранных инвесторов в прозрачных и предсказуемых процедурах.

По вопросу привлечения в национальную экономику иностранного капитала имеется несколько точек зрения:

1) иностранный капитал необходимо активно привлекать, предоставляя для него

максимально комфортные условия; данная позиция особенно актуальна при высокой конкуренции развивающихся стран за ПИИ;

2) иностранные инвестиции при их неограниченном и нерегулируемом приходе в экономику принимающей страны несут в себе опасность утраты страной национальной экономической независимости и снижения экономической безопасности; таким образом, иностранные инвестиции необходимо привлекать в страну при инвестиционных кризисах (резком спаде инвестиций в экономике страны).

Представляется, что на практике необходимо придерживаться золотой середины в силу объективных причин:

– международный инвестиционный процесс – общемировое явление, опосредующее переток капитала из страны в страну, а поскольку практически каждое государство – составная часть мирового хозяйства, то, соответственно, оно является и субъектом международного инвестиционного процесса; поэтому иностранные инвестиции неизбежно будут привлекаться в страну и не только в периоды инвестиционных кризисов;

– государство должно контролировать и регулировать процесс иностранного инвестирования в страну с учетом положений ее экономической безопасности; например, для ограничения допуска иностранного капитала в отдельные стратегически важные отрасли отечественной экономики, в целях поддержки отечественного бизнеса, в том числе за рубежом, сохранения конкурентоспособности на внутреннем рынке.

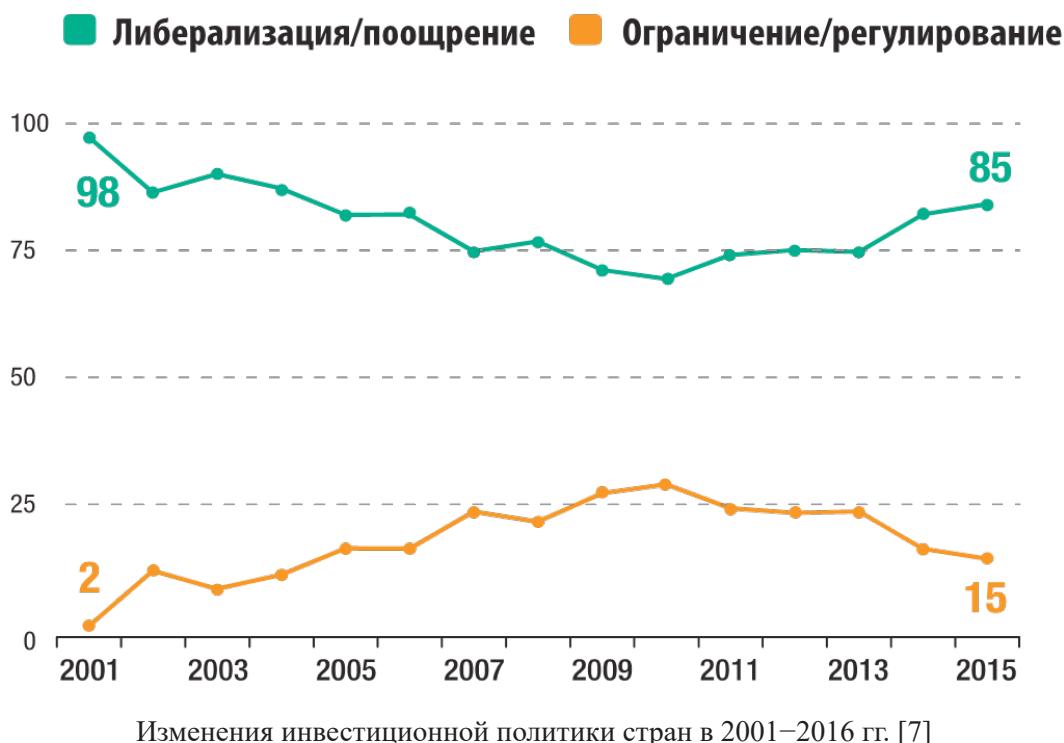
В глобальном масштабе страны реализуют политику поддержки ПИИ. Так, согласно ис-

следованиям ЮНКТАД в 2015 г. 46 стран и экономик приняли, по крайней мере, 96 мер в политике, затрагивающих иностранные инвестиции (см. рисунок) [1]. Из этих мер 71 относилась к либерализации и поощрению инвестиций, в то время как 13 вводили новые ограничения или нормы регулирования инвестиций (оставшиеся 12 мер носили нейтральный характер).

В широком диапазоне отраслей (таких как авиация, финансовые услуги, горнодобывающая промышленность и недвижимость) были ослаблены или устраниены ограничения на ввоз иностранных инвестиций. Некоторые страны проводят политику приватизации, в частности в инфраструктурных секторах. Другие совершенствуют процедуры лицензирования предпринимательской деятельности, создают специальные экономические зоны или предоставляют инвестиционные льготы в других формах.

В России в числе мер инвестиционной политики, учитывающих национальные интересы развития, отметим специальные инвестиционные контракты (СПИК), введенные новым ФЗ «О промышленной политике в РФ» (принят в конце 2014 г.). Оператором по заключению СПИК выступает Фонд развития промышленности России. СПИК представляет собой соглашение между инвестором,

федеральным центром и регионом. Инвестор берет на себя обязательства освоить выпуск промышленной продукции или любые обязательства социально-экономического характера, а власти – гарантировать стабильность налоговой нагрузки и предоставить меры стимулирования и поддержки на срок до 10 лет (в данном случае инвестору предоставляются любые преференции из числа предусмотренных действующим федеральным и региональным законодательством, но только не имущество или финансовые средства). По сути СПИК – это механизм стимулирования инвестиций в производство в рамках программы импортозамещения, а также в разработку и производство высокотехнологичной, экспортно ориентированной продукции. Инвестор получает статус «локальный производитель» и возможность участвовать в государственных тендерах. Согласно положениям ФЗ «О промышленной политике в РФ» в случае, если после заключения СПИК вступают в силу федеральные или региональные законы, устанавливающие режим запретов и ограничений в отношении выполнения контракта или изменяющие обязательные требования к промышленной продукции или к процессам ее производства, такие законы в отношении инвестора не применяются. Особые привилегии предоставляются тем инвесторам, ко-



торые инвестируют в отечественные проекты не менее 750 млн р. и обязуются вести бизнес в России как минимум 10 лет.

Введение ограничений или норм регулирования инвестиций в мировой практике характерно прежде всего для стратегических отраслей. Например, это электроэнергия, распределение воды и газа, услуги в области здравоохранения и образования, транспортные коммуникации и др. Полное или частичное ограничение ПИИ существует, как правило, в оборонной промышленности (производство оружия и военных материалов); приобретении недвижимости иностранцами в приграничных районах или вблизи других стратегически важных объектов; сфере воздушных и морских перевозок и др.

Так, в России в 2014 г. были внесены изменения в Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (№ 57-ФЗ) [3]. В частности, были добавлены следующие виды деятельности, характеризующиеся стратегическим значением:

а) оценка уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств специализированными организациями;

б) защита объектов транспортной инфраструктуры транспортных средств подразделениями транспортной безопасности от актов незаконного вмешательства;

в) сертификация транспортной безопасности.

В 2013 г. Правительственная комиссия по иностранным инвестициям РФ отклонила запрос группы США Abbott Laboratories о выкупе российского производителя вакцин Петровакс Фарм. Такое решение было принято в целях защиты интересов национальной безопасности страны. Предлагаемая сделка побудила правительство рассмотреть вопрос о включении производства вакцин в национальный список так называемых стратегических секторов, имеющих важное значение для национальной безопасности, что повлекло за собой ограничения на иностранную собственность.

До сегодняшнего дня ни теория, ни практика не смогли доказать исключительно положительное влияние ПИИ на экономику принимающих стран. Существуют определенные

риски и возможные негативные эффекты воздействия ПИИ на экономику принимающей страны, что приводит к необходимости исследования некоторых вопросов при разработке политики привлечения иностранных инвестиций с учетом экономической безопасности страны:

- анализ специфики ПИИ, направляемых в экономику принимающей страны, в том числе преобладающие мотивы и стратегии инвестирования средствами зарубежных корпораций;

- выделение особенностей национальной экономики, определяющих усиление положительных или отрицательных эффектов ПИИ на принимающую страну.

ПИИ могут быть оправданы только в том случае, если они создают высокую добавленную стоимость и вносят реальный вклад в экономику принимающей страны с точки зрения создания рабочих мест и передачи знаний или технологий. Важно отметить, что в рамках национальной инвестиционной политики и вопросов экономической безопасности страны должно указываться на то, что иностранные инвестиции – часть экономического развития государства, процессов модернизации его экономической системы и они не являются самоцелью.

Согласно Стратегии национальной безопасности России до 2020 г. «обеспечение национальной безопасности за счет экономического роста достигается путем развития национальной инновационной системы, повышения производительности труда, освоения новых ресурсных источников, модернизации приоритетных секторов национальной экономики, совершенствования банковской системы, финансового сектора услуг...» [6]. Очевидно, что привлекаемые в страну ПИИ должны быть направлены на решение указанных вопросов.

Выделенные в Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г. угрозы национальной безопасности страны подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние угрозы экономической безопасности России связаны с текущим состоянием мировой экономики. Для российской экономики это угрозы, определяемые низкой конкурентоспособностью продукции отечественного производства на мировых рынках, нестабильной инвестиционной активностью российских компаний, бегством

капитала, сырьевой ориентацией экспорта. Представляется, что грамотная инвестиционная политика государства, направленная в том числе на привлечение эффективных ПИИ, способна создать предпосылки для снижения перечисленных угроз.

Внутренние угрозы экономической безопасности определяются неспособностью страны к самосохранению и саморазвитию, слабостью инновационного процесса в экономическом развитии, неэффективностью системы государственного регулирования экономики, отсутствием баланса интересов государства и бизнеса при преодолении противоречий в инновационной, инвестиционной и производственной сферах. Роль ПИИ может быть значительна для снижения таких внутренних угроз экономической безопасности страны, как: низкий производственный потенциал ряда отраслей в силу высокого износа основных фондов; низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции; снижение инвестиционной и инновационной активности.

В 2000 г. Научный совет при Совете безопасности РФ принял перечень и пороговые значения 19 индикаторов экономической безопасности. В 2008 г. в ИЭ РАН разработаны новый перечень из 36 индикаторов, а в 2011 г. опубликован уточненный список индикаторов [5]. Система индикаторов экономической безопасности России на текущий момент включает четыре группы индикаторов (по каждому из которых определены пороговые значения) – реальная экономика, финансовая, социальная, внешнеэкономическая сферы [5]. В представленных ИЭ РАН индикаторах экономической безопасности показателей прямых иностранных инвестиций не приводится. Вместе с тем очевидно, что вопросы иностранного инвестирования, их влияние на экономическую безопасность России значительны.

Во-первых, как наиболее важная задача обеспечения экономической безопасности России в Стратегии определяется ускорение темпов экономического роста, а для этого необходим рост инвестиций. Вместе с тем доля инвестиций в ВВП на 2017 г. прогнозируется ниже, чем это намечено майским (2012 г.) указом президента и пороговыми значениями, при этом есть угроза их снижения. В данном случае источником инвестиционных средств

в российскую экономику призваны стать в том числе ПИИ.

Во-вторых, потребности в инвестиционных ресурсах российской экономики не могут быть покрыты только лишь за счет внутренних источников, поэтому в условиях сокращения притока капитала в Россию (в том числе сокращения инвестирования со стороны традиционных партнеров страны под влиянием торгово-экономических санкций (прежде всего стран ЕС), речь идет о диверсификации источников и расширении сотрудничества России с крупнейшими мировыми экспортёрами капитала. Среди важнейших источников ПИИ в Россию рассматривается капитал китайских компаний. Однако, несмотря на оптимистичную динамику, абсолютные показатели далеки от необходимого уровня. На I квартал 2015 г. инвестиционное сальдо России с Китаем составило всего 50 млн дол. [2].

В-третьих, значительная часть иностранных инвестиций традиционно приходится на сырьевой сектор (до 60–75% от общего объема ПИИ). В связи с этим возникает две основные проблемы:

1) закрепление топливно-сырьевой структуры промышленного производства российской экономики, поскольку инвестиции направляются в наиболее прибыльный с точки зрения иностранных инвесторов сектор, но при этом недостаток инвестиций испытывают сектора отечественной экономики, которые способны изменить внешнеэкономическую специализацию страны в стратегической перспективе (речь идет прежде всего о перерабатывающих отраслях);

2) снижение инвестиционных поступлений в сырьевой сектор в условиях санкций.

Таким образом, государственная политика иностранного инвестирования в рамках концепции экономической безопасности включает прямые или частичные инвестиционные запреты, а также инвестиционные поощрения при определенных условиях. Роль ПИИ в экономической безопасности страны не может быть оценена с позиций объема привлекаемых средств, поскольку экономическая безопасность определяется сбалансированной отраслевой и географической структурой привлекаемого капитала, его производительностью, стимулирующим влиянием на инновационные и технологические процессы

в стране, развитием регионов, сокращением уровня безработицы. Появляется необходимость в разработке новых механизмов и моделей привлечения ПИИ в определенные виды экономической деятельности для того, чтобы скорректировать поток инвестирования в благоприятном направлении для развития бизнеса в России.

Библиографический список

1. Доклад о мировых инвестициях 2016. Гражданство инвесторов: вызовы политики. Основные тенденции и общий обзор. ЮНКТАД, 2016.
2. О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства (с изменениями и дополнениями от 4 ноября 2014 г.): Федеральный Закон от 29 апреля 2008 г. №57-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
3. Операции по инструментам и странам-партнерам // Центральный банк РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/inv_in-country.xlsx.
4. Сенчагов В.К. Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 53–64.
5. Сенчагов В.К., Митяков С.Н. Оценка кризисов в экономике с использованием краткосрочных индикаторов и средних индексов экономической безопасности России // Проблемы прогнозирования. 2016. №2. С. 44–58.
6. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. №683.
7. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. UNCTAD. <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

К.И. ШЕВЧЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: ksenia-ksenia88@mail.ru

А.С. МАКЯН, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: lawyer-arshak.m@mail.ru

Аннотация

Финансовая система является важнейшим регулятором рыночных отношений. Обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации – это деятельность государства, направленная на поддержание финансовой стабильности, конкурентоспособности финансовой сферы, а также на защиту национальных интересов и ценностей граждан. В статье раскрыты и проанализированы основные угрозы финансовой безопасности современной России, предложен перечень мер, направленных на укрепление и противодействие угрозам финансовой безопасности, а также выделены основные проблемы их реализации.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая система, угрозы финансовой безопасности, экономические санкции, экономическая нестабильность.

Вступление России в новое тысячелетие сопровождалось рядом фундаментальных изменений, коснувшихся всех сфер жизни государства, общества и граждан. Проводимые с целью формирования полноценной рыночной экономики и правового государства реформы, в большинстве своем не привели к желаемому результату. Одна из основных причин, полагаем – нестабильность финансовой системы России, а именно ее недостаточная защищенность от внутренних и внешних угроз. При этом нельзя не отметить положительный момент в развитии страны, связанный с преодолением внутреннего социально-экономического кризиса 1990-х гг.

Однако финансовый кризис 2008 г. наглядно продемонстрировал, что экспортно-сы-

рьевая модель экономики является угрозой не только для экономической безопасности государства, но и для национальной. В 2014 г. страна вновь приняла новые вызовы, к которым, без сомнений, можно отнести и нынешний мировой геополитический кризис, следствием которого стали экономические санкции, введенные ведущими мировыми державами в отношении России, российских компаний и граждан. Подобная политика западных партнеров актуализировала необходимость исследований, направленных на разработку и реализацию эффективных мер по противодействию угрозам экономической, в частности, финансовой безопасности.

Категория «финансовая безопасность» многоаспектна, она включает бюджетную безопасность, налоговую безопасность, безопасность банковской системы, валютную безопасность и др. В связи с этим оценка финансовой безопасности государства связана с выявлением реальных и предупреждением возможных угроз в различных ее элементах.

Финансовая безопасность государства предполагает наличие условий эффективного функционирования финансовой системы, при которых возможность перенаправления финансовых потоков в незакрепленные законодательством сферы их использования и злоупотребления финансовыми средствами минимальна.

Экономика России во второй половине 2014 г. претерпела существенные негативные изменения, которые вызвали обесценивание углеводородов, обвал национальной валюты, экономические санкции со стороны Западных стран, в результате чего уменьшились возможности привлечения внешнего финансирования, что привело к резкому падению

объемов финансовых ресурсов, доступных для перераспределения через российскую финансовую систему, возникновению дефицита ликвидности, который государство вынуждено гасить, чтобы не допустить массовых банкротств финансовых учреждений. Подобные события имеют негативные последствия для бюджетной системы государства, отдельных российских компаний и российской экономики в целом и, как следствие, представляют существенную угрозу финансовой безопасности Российской Федерации [6].

Наиболее актуальными угрозами финансовой безопасности России на сегодняшний момент являются:

- обвал цен на нефть;
- обесценивание национальной валюты;
- увеличение налогового бремени;
- отток капитала;
- дефицит бюджета РФ.

Так, еще летом 2014 г. цена барреля нефти марки Brent превышала 100 дол. США, уже в ноябре этого же года приблизилась к отметке 80 дол. США, а в начале 2015 г. и вовсе преодолела психологический барьер, опустившись ниже 50 дол. США. Рекордно низкая цена была установлена в январе 2016 г., тогда за баррель нефти оценили ниже 28 дол. США. В настоящее время цена нефти также нестабильна и колеблется в пределах 45 – 55 дол. США [7].

В мае 2014 г. стоимость доллара США не превышала 35 р., однако уже в декабре превысила отметку в 60 р. и продолжала расти. В мае 2015 г. российский рубль несколько укрепился, его стоимость составила 50 р. за 1 дол. США, но после вновь начался обвал национальной валюты. Так, в конце декабря 2015 г. — начале января 2016 г. цена доллара США превысила 80 р. В настоящее время курс российского рубля в некоторой мере «стабилизировался» и колеблется в пределах 55–65 р. за 1 дол. США. Согласно официальным данным инфляция в исследуемый период составляла в 2014 г. более 11 %, в 2015 г. – более 12 %, в 2016 г. – более 5 %. В настоящее время, по данным Росстата, она не превышает 5 % [4].

В течение 2014 г. ключевая ставка в сторону роста менялась 6 раз и в итоге составила 17 % годовых. 16 декабря 2014 г. Совет директоров Банка России обосновал свое решение необходимостью ограничить возросшие девальвационные и инфляционные риски.

В 2015 г. ключевая ставка снижалась 5 раз, в итоге составив 11 %. До июня 2016 г. она оставалась неизменна, а с 14 июня 2016 г. ее снизили до 10,5 %, с 19 сентября 2016 г. – до 10 %. С 27 марта 2017 г. Банк России снизил ключевую ставку до уровня 9,75 % годовых, со 2 мая 2017 г. – до 9,25 % годовых [5].

По данным Банка России, чистый отток капитала из РФ за 2015 г. составил 56,9 млрд дол. США (в 2016 г. – 15,4 млрд дол. США). Дефицит государственного бюджета составил по итогам 2015 г. 14 % ВВП. Согласно оценке исполнения бюджета, данной Минфином России по итогам 2016 г., 3,5 % ВВП.

Исходя из изложенного, по многим критериям, отражающим уровень экономической безопасности государства, в том числе по состоянию финансово-кредитной системы, эффективности функционирования капитала, социально-экономическим условиям жизни граждан и общества, наблюдается тенденция приближения фактических показателей к пороговым значениям.

Кроме новых проблем в области обеспечения финансовой безопасности государства, обрушившихся на российскую финансовую сферу в предшествующие три года, ее функционирование характеризуется и рядом устоявшихся проблем, таких как:

- недостаток денежной массы;
- смешанная система денежного обращения;
- отсутствие инновационной политики;
- отсутствие собственной платежной системы с высоким уровнем защиты;
- отсутствие эффективного механизма государственного регулирования, особенно в финансово-денежной сфере [3].

Особую опасность представляет умышленное скрытие объемов доходов от налоговых органов, а также своего трудового коллектива, которое позволяет небольшой группе должностных лиц организаций и учреждений намеренно занижать как доходы значительной части работников, так и величину прибыли, подлежащую налогообложению.

Сокращение налогооблагаемой базы, а следовательно, и поступления средств в бюджет и внебюджетные фонды спровоцированы предоставлением самостоятельности руководству предприятий в отношении формирования фонда оплаты труда и устраниением какого-либо контроля за данным процессом.

Государство тем самым создало условия для злоупотреблений в данной области.

Кроме того, для российской экономики характерны такие недостатки, как: сырьевая зависимость, превратившая страну в сырьевой придаток высокоразвитых стран; низкая производительность труда, технологическая отсталость.

Таким образом, в наличии все условия для осуществления худшего сценария дальнейшего развития экономики. Отток капитала из России остается одной из актуальных современных проблем. Ситуация в стране характеризуется превалированием вывоза капитала над ввозом. Вместо вложения в реальный сектор экономики российские активы вывозятся за рубеж, способствуя экономическому развитию иностранных государств.

Основными причинами оттока капитала из России являются следующие:

- слабая развитость механизмов защиты права собственности в стране;
- социальная напряженность;
- привлекательность условий размещения капитала в оффшорных зонах;
- отсутствие гарантий сохранности капиталов;
- рост инфляции и колебания курса национальной валюты;
- неблагоприятный инвестиционный климат;
- пробелы налогового регулирования;
- риски обесценивания активов [3].

Отток капитала из России существенно вырос в 2014 г., когда за год было выведено 153 млрд дол. США. Показатель значительно превысил соответствующий в 2008 г., в год мирового финансового кризиса, когда он составлял порядка 130 млрд дол. США [3].

Усиление угроз, действующих на финансовую систему и экономику, ставит задачу создания системы их мониторинга с целью заблаговременного предупреждения негативных последствий и принятия необходимых мер защиты и противодействия. Основными целями такого мониторинга должны быть, во-первых, определение причин и интенсивности воздействия угроз на экономику, во-вторых, прогнозирование последствий действия негативных факторов, в-третьих, разработка программных мероприятий по предупреждению угроз [3].

Вследствие оттока капитала можно наблюдать следующие его негативные последствия:

- снижение объемов золотовалютных резервов в стране;
- рост темпов инфляции;
- нелегальный вывод активов и скрытие валютной выручки;
- сокращение доходной части бюджета страны;
- замедление роста ВВП.

Таким образом, наиболее приоритетными мерами противодействия являются:

- жесткое регулирование валютных операций, в том числе борьба со спекуляцией, путем внесения соответствующих изменений в финансовое законодательство и его исполнение;
- формирование привлекательного инвестиционного климата в стране путем создания информационной прозрачности, системы действующих мер по защите прав и интересов инвесторов;
- привлечение свободных денежных средств граждан путем предложения выгодных банковских ставок по вкладам, а также выпуска государственных ценных бумаг, в том числе облигаций федерального займа;
- снижение доли иностранцев, владеющих государственными цennыми бумагами.

Дополнительно следует отметить угрозы безопасности в налоговой сфере.

Налогообложение является связующим звеном между экономикой и бюджетной системой, осуществляющим перераспределение средств между хозяйствующими субъектами, физическими лицами и государством.

В связи с этим следует отметить особое влияние налоговой системы на финансовую безопасность современного российского государства. Так, посредством аккумулирования поступлений в государственный бюджет обеспечивается выполнение основных государственных функций, а посредством стимулирующей роли налоговой системы обеспечиваются потребности реального сектора экономики [3].

Налоги могут как способствовать обеспечению безопасности, так и стать причиной возникновения угроз финансовой системы. Факторы возникновения угроз безопасности в налоговой сфере можно квалифицировать на экономические, институциональные и организационные.

К экономическим относятся:

- ухудшение финансового состояния бизнеса и населения;
- отток капитала;
- криминализация экономики и др.

Среди институциональных следует выделить прежде всего пробелы в налоговом законодательстве.

Организационные факторы:

- низкий уровень межведомственного взаимодействия налоговых органов;
- устаревшие методы налогового контроля;
- несогласованность действий структур, осуществляющих фискальные функции.

Наибольшую угрозу безопасности налоговой системы представляют:

- неуплата налогов из-за неудовлетворительного финансового состояния различных субъектов;
- криминализация экономики [3].

Нейтрализовать существующие угрозы можно лишь на основе разработки комплекса мер по защите жизненно важных интересов не только государства в целом, но и отдельных экономических субъектов. Кроме того, для создания условий обеспечения финансовой безопасности государства необходим значительный рост доходов населения.

В сложившейся ситуации необходимо предпринять комплекс мер по обеспечению финансовой безопасности и противодействию ее угрозам, направленным на устойчивое экономическое развитие, изменение экономической и финансовой политики государства:

- осуществлять финансовые потоки государства в отечественной валюте либо в валюте стран БРИКС путем заключения соответствующих соглашений с партнерами;
- заменить валютные активы, размещенные в обязательствах других стран, участвующих в санкциях против России, инвестициями в золото;
- запретить передачу иностранным собственникам стратегических и социально значимых предприятий путем корректировок российского корпоративного законодательства;
- обеспечить работу российских платежных инструментов, создав свою конкурентноспособную расчетно-платежную систему;
- осуществить деофшоризацию экономики, направленную на прекращение систематического оттока капитала, путем продолжения

практики «амнистии» капиталов, совершенствования налогового законодательства;

– ориентировать собственную финансово-финансовую систему на внутренние источники кредитования путем превращения ставки рефинансирования Банка России в один из основных регуляторов рынка капитала;

– повысить привлекательность российской юрисдикции, усовершенствовав условия для предпринимательской деятельности, развивая конкуренцию, гарантируя защиту права частной собственности, выполнения договоров, вырабатывая новые подходы к деятельности органов государственного контроля;

– стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в производственной сфере путем снижения расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности, его поддержки на этапе становления за счет «налоговых амнистий», формирования спроса на их продукцию, обеспечения доступа к государственному и муниципальному заказу;

– повысить эффективность, качество финансового управления и борьбы с коррупцией путем осуществления инвестиций в развитие человеческого капитала, а также применения принципа неотвратимости наказания для лиц, совершивших соответствующие преступления;

– пресекать попытки зарубежных партнеров регулировать мировые рынки, лоббируя собственные политические и экономические интересы, путем расширения рынков сбыта российской продукции, в том числе [7].

Несмотря на достаточно широкий перечень мер по противодействию угрозам финансовой безопасности, особое место среди которых занимают обеспечение устойчивости курса национальной валюты, снижение инфляции, развитие национальных финансовых рынков, обеспечение инвестиционной привлекательности, снижение банковских ставок, способствующее обеспечению доступных кредитов; следует признать наличие проблем, связанных с их эффективной реализацией. В первую очередь это связано с неспособностью финансово-денежного блока государственного управления надлежащим образом выполнять задачи, поставленные перед ними. Также сложности вызывает коррумпированность высших должностных лиц регионов и федерального правительства, о чем свидетельствует череда отставок и возбужденных

уголовных дел. Во вторую очередь это устоявшийся характер большинства угроз, решение которых требует времени и колоссальных ресурсов, в частности финансовых, которыми Россия в настоящее время не располагает. И третья причина, на наш взгляд, – это недоверие граждан и бизнеса. Ключевым аспектом в решении множества проблем должно стать создание суверенной финансово-банковской системы, главной функцией которой должно быть обеспечение финансовой самодостаточности государства и его безопасности.

Таким образом, только скоординированная деятельность государства со всеми субъектами экономической деятельности позволит создать условия для обеспечения как экономической, так и финансовой безопасности, противостоять основным внутренним и внешним угрозам, предотвратить кризисные явления в финансовой сфере, ресурсно-сырьевой, производственной, а также способствовать росту качества жизни населения и возможностей для стабильного функционирования экономики страны.

Библиографический список

1. Березина Н.В., Сергеев А.Ю. Сущность и место финансовой безопасности в экономической стоящей национальной без-

опасности государства // Институциональная модернизация регионов: экономические, социальные и управленческие вызовы: материалы VII Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2016. С. 311–318.

2. Информационно-аналитический портал Нефть России. URL: <http://www.oilru.com>.

3. Мороз В.Д. Финансовая безопасность в структуре экономической безопасности России // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: материалы II Междунар. науч.-практ. конф.: в 2-х ч. / под редакцией Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко. М., 2016. С. 291–299.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>.

6. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Финансовая безопасность России: угрозы и меры нейтрализации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2016. № 1 (17). С. 117–124.

7. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента России от 31 декабря 2015 г. № 683). URL: <http://www.scrf.gov.ru>.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

*А.Е. АРХИПОВ, д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры бизнеса в сфере услуг, Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: archi-197@mail.ru*

*И.Ю. СЕВРЮКОВ, старший преподаватель кафедры бизнеса в сфере услуг, Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: ivan.sevruikov@gmail.com*

*В.Г. БУНЬКОВ, аспирант кафедры бизнеса в сфере услуг, Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: bunkov.vg@bk.ru*

Аннотация

Императивом современной глобальной экономики является активное внедрение информационных технологий, формирующих информационную экономику и информационное общество. Аккумулирование коммуникационного и интеллектуального потенциалов современной экономики способствует тому, что наиболее интенсивно развивающейся сферой активности становится рынок высоких технологий. Для данного исследования наиболее значимо рассмотрение возможности внедрения России на данный рынок, что станет резервом совершенствования стратегии обеспечения конкурентоспособности не только отдельных отраслей, но и страны в целом.

Ключевые слова: информационная экономика, постиндустриальное общество, коммуникационный процесс, глобализация.

Основной тенденцией развития глобальной экономики является переход большинства стран мира к постиндустриальному информационному обществу. Следствием чего, с одной стороны, является резкое обострение конкурентной борьбы на отраслевых рынках, а с другой – формирование единого глобального виртуально-сетевого финансово – экономического, социально-институционального, научно-образовательного коммуникационного пространства [1].

Поскольку 1980-е гг. характеризуются усилением влияния процессов информатизации на экономики развитых стран, это привело к формированию «экономики информационного типа». Приоритетным фактором экономического развития становятся научные знания и информационная инфраструктура. Так как в США и в странах Западной Европы рыночные преобразования начали происходить гораздо раньше, чем в России, им удалось осуществить значительный прорыв в развития информационных секторов экономики.

Усиление степени влияния информационных технологий на глобальную экономику вызвало появление новых терминов, таких как «постиндустриальное общество», «информационное общество», «информационная экономика» и «информационно-сетевая экономика».

Несмотря на разницу в подходах к определению этого социально-экономического феномена, следует отметить общее. Подавляющее большинство авторов подчеркивают доминанту информационной составляющей производственно-хозяйственных связей, возрастание ее роли на современном этапе мирового экономического развития.

Само понятие «постиндустриальное общество» было введено в научный оборот профессором Гарвардского университета Даниэлом Беллом в 1959 г. В работе «Грядущее постиндустриальное общество», вышедшей в начале 1970-х гг., он изложил свою концепцию постиндустриального общества. Д. Белл выде-

лил три стадии в развитии любого общества: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное [2].

Концепция информационного общества как предпосылка формирования постиндустриального этапа развития цивилизации была окончательно оформлена в середине 1970-х гг. Развитие положений этой концепции нашло свое отражение в работах Д. Белла, Р. Арона, Э. Тофлера, Р. Дюкера. Авторы выдвигают тезис о необходимости оценки параметров сдвигов в структуре производительных сил общества, предпосылкой которой выступают комплексная компьютеризация экономических процессов, формирование глобальной индустрии информации, автоматизация коммуникационно-вычислительных систем, интеграция локальных, национальных и международных баз данных. Следует отметить, что до настоящего времени отсутствует исчерпывающая трактовка понятия «информационное общество».

Впервые термин «информационная экономика» был использован сотрудником Стэнфордского центра междисциплинарных исследований американским экономистом Марком Поратом. В 1976 г. он опубликовал одноименную работу, год спустя им был выпущен многотомный доклад, который обозначил сущностные черты основных проблем, изучаемых данной областью экономической науки [3].

М. Поратом было предложено следующее толкование термина: «информационная экономика – это экономика информационных благ и информационно-коммуникационных технологий» [3].

Исследованию проблем формирования и развития информационного общества и технологических укладов посвящены труды зарубежных (П. Друкер, М. Портер, Т. Стоунье и др.) и отечественных (С Глазьев, С. Дятлов, В. Иноземцев, Т. Николаева, С. Паринов, А. Ракитов и др.) экономистов. Вместе с тем анализ предпосылок и тенденций формирования глобализированных информационно-сетевых отношений является пока мало исследованым направлением в экономической науке [1].

К концу XX в. категорию постиндустриального общества постепенно заменяет понятие «информационное общество». Это связано в первую очередь с тем, что в отраслях экономики начинают преобладать проду-

цирование и активное продвижение знания. Французским экономистом руководителем проекта Российско-Европейского центра экономической политики Ж.-П. Бландиньером этот период был назван (применительно к европейским странам) неоиндустриальным обществом коммуникации и информации. Стремительное развитие информационной экономики требует усиление ее контроля мировых социально-экономических и даже политических процессов. Базовым фактором глобализированной экономики, осевым принципом структуризации общества становится информация [5].

Возникновение термина «информационное общество» связывают прежде всего с именем американского экономиста Фрица Махлупа. Им в работе «Производство и распределение знания в Соединенных Штатах» был исследован информационный сектор экономики на примере США 1962 г. Д. Белл информацию рассматривает как основу социальной структуры постиндустриального общества [5].

На наш взгляд, характерными чертами информационного общества являются развитость индустриального производства, направленность на специализацию и типизацию предпринимательской активности. Следует отметить противоположные тенденции, которые касаются коммуникационных процессов индустриального общества. С одной стороны, они в значительной степени унифицируются, с другой – в значительной степени усложняются. Именно эти факторы прежде всего и влияют на необходимость формирования новой парадигмы – «постиндустриальное информационное общество».

Информация становится «истинным» капиталом и главным ресурсом, которые трансформируют требования к экономической, социальной и образовательной среде. Действительно, труд все в большей степени становится творческим, люди различаются между собой больше, чем различаются общественно-экономические формации, а к «обучению будущего» предъявляется требование предвосхищать события и явления на основе постоянной переоценки ценностей.

Сегодня информация сама становится продуктом, причем продуктом с очень высокой ценой и коротким жизненным циклом. Сложность процесса управления компанией заключается прежде всего в двойственной

природе информации. С одной стороны, информация – объект управления, в отношении которого возможно применение общепринятых этапов и процедуры управления (планирование, организация и мотивация, контроль и регулирование). С другой стороны, информация – активный инструмент управления. С его помощью компания целенаправленно воздействует на все контактные аудитории (потребителей, поставщиков, каналы продвижения, общество в целом). При этом формируется положительный имидж компании и желаемое поведение указанных субъектов в отношении нее. В этом смысле информация может рассматриваться в качестве важнейшего инструмента достижения стратегических целей компании.

Двойственная сущность информации предопределяет необходимость рассматривать ее не только как объект управления, но и как инструмент активного воздействия на общество. Как объект управления информация оказывается под серьезным воздействием факторов внешней рыночной среды, которая подвержена в свою очередь воздействию со стороны таких экономических тенденций, как глобализация, монополизация и технологизация. Как инструмент целенаправленного воздействия на потребителя информация является определяющим элементом развития современного общества.

По мнению профессора С.А. Дятлова, современный этап развития общества может быть охарактеризован как «информационно-коммуникационная революция». А экономика, являющаяся результатом этой революции, традиционно называется «информационно-инновационной» или «информационно-сетевой».

Стирание национальных и территориальных границ происходит прежде всего за счет развития телекоммуникационных и информационных технологий. Сегодня телекоммуникации позволяют субъектам бизнеса размещать составляющие своего производственного процесса в других странах, сохраняя оптимальные контакты с удаленными сотрудниками. В частности, мировой финансовый рынок стал интегрированной, глобальной системой, скординированной посредством телекоммуникаций. Фактически любую деятельность, которая осуществима за компьютером, стало возможным произвести

в любой точке мира при помощи Интернета. Возможности для коммуникации на расстоянии значительно выросли, а обмен информацией и результатами интеллектуального труда в значительной степени упростился. Как следствие, удаленная работа достигла определенного развития. По данным Current Population Survey за 2010 г., 7,4% рабочей силы в США составляли фрилансеры. Для сравнения в Российской Федерации доля фрилансеров оценивается в пределах одного процента [7].

Либерализация рынков способствует свободному перемещению новых технологий и разработок с развитых рынков на развивающиеся. Отсутствие барьеров для иностранных компаний позволяет им трансформироваться в крупные транснациональные телекоммуникационные компании. Интернационализация операторов усиливается ежегодно, а услуги беспроводной связи прежде всего направлены на мобильных операторов. Наиболее показательным примером интернационализации телекоммуникационных компаний может служить британский оператор Vodafone, который после 2009 г. почти 90% своих доходов получает за рубежом [7].

Развитие телекоммуникационных технологий, в свою очередь, тесно связано с развитием экономики. Действительно, чем выше уровень развития экономики, тем выше уровень развития телекоммуникаций. Однако теоретически возможна такая ситуация, когда информационный рынок может достичь предела и дальнейший рост будет требовать нового уровня технологий.

До определенного момента зависимость от уровня ВВП на душу населения прямая. Рост уровня ВВП на душу населения предопределяет увеличение доли телекоммуникаций в ВВП. Далее следует обратная ситуация, при достижении определенного уровня развития, доля телекоммуникаций в ВВП начинает снижаться. Это свидетельствует о достижении предельного набора телекоммуникационных услуг, необходимых потребителю, стоимость которого остается в пределах определенной величины.

Информационные технологии способствуют трансформации всего рынка, существенно уменьшают территориальные ограничения, сокращают период проведения операции. Так, интернет-аукционы позволяют любому субъекту, имеющему доступ в сеть, предло-

жить свой продукт для любого желающего. Это может быть любой материальный и нематериальный информационный объект, процесс передачи прав на который будет даже значительно проще отправления почтовой посылки.

Валютные операции проходят круглосуточно, а торговлю валютой можно осуществлять ежедневно. Завершение торговой сессии на одной бирже способствует оживлению торговли на другой. Благодаря активному внедрению Интернета конечный потребитель может наблюдать непрерывные котировки в течение всей недели.

Сегодня на фондовых рынках между крупными участниками идет непрерывная борьба за технологии, за увеличение «скорости» торгов, что позволяет совершать сделки гораздо быстрее. Большинство заявок на современных биржах генерируются не людьми, а специально созданными торговыми роботами, которые действуют по определенному алгоритму. Для минимизации потерь времени трейдеры прибегают к оптимизации, заключающейся в приобретении «широких» каналов связи.

На фондовом рынке происходит постоянное состязание, связанное с поиском абсолютного теоретического минимума времени, затрачиваемого на одну торговую сделку: борьба за получение легального преимущества при торговле на финансовых рынках.

Созданная в начале 1995 г. Комиссия Европейских сообществ определила информационное общество как глобальное общество, в котором обмен информацией, с одной стороны, способствует взаимному проникновению культур, а с другой – предоставляет каждому сообществу новые возможности для самоидентификации и развития собственной уникальной культуры [6].

Россия пока существенно отстает от западных стран в сфере информатизации общества. Уровень проникновения интернет-технологий по итогам 2015 г. приблизился к 50%. Для сравнения в США этот показатель приближается к 90%, в Японии и Республике Корея он составляет 94,5%. По доступности и распространенности онлайн-контента Россия находится на 15-м месте в мире, но на 43-м месте по уровню доступа граждан и бизнеса к участию в интернет-экономике [7].

В настоящий момент интенсивно увеличивается информационная зависимость

России от стран – лидеров процесса информатизации, прежде всего США и Китая. В РФ фактически информатизация свелась исключительно к ее компьютеризации. При этом недостаточное внимание уделяется аккумулированию информационного и интеллектуального потенциалов. Например, отмечается незначительность доходов России на рынке интеллектуальной собственности. По итогам 2015 г. они находятся в пределах 1–2% от общемирового показателя [7].

Ранее созданные национальные информационные ресурсы исчерпываются ускоренными темпами, что делает существующие социальные и экономические структуры менее устойчивыми. Более того, Россия является одним из крупнейших покупателей интеллектуальной собственности (около 10% от мирового импорта). Это свидетельствует о крайне неблагоприятных тенденциях в использовании российского научно-технического потенциала, растущей информационной и технологической зависимости отечественной экономики от стран-лидеров и ТНК.

Информация на сегодняшний день еще не стала фактором федеральной устойчивости развития регионов страны, формирования оптимальных структур управления и перехода России к модели стабильного развития. Без акцента на интенсивное развертывание информатизации переход к этапу построения информационного общества и формирования стабильной информационной экономики будет серьезно усложнен [6].

В феврале 2008 г. вступила в силу «Стратегия развития информационного общества в РФ». В ней были сформулированы основная цель, первоочередные задачи и принципы развития информационного общества в России, а также выделены приоритетные направления и сроки реализации данной стратегии. Д. Медведев в своем выступлении на Санкт-Петербургском экономическом форуме в июне 2008 г. подчеркнул, что Россия становится глобальным игроком.

Несмотря на все прилагаемые усилия, динамика показателей развития информационной и телекоммуникационной инфраструктуры и высоких технологий в РФ в последнее десятилетие не позволяет рассчитывать на существенные изменения в ближайшей перспективе. Необходимы более активные совместные целенаправленные усилия органов

государственной власти, бизнеса и гражданского общества. Уже в среднесрочной перспективе важно стремиться к наиболее полной реализации имеющегося культурного, образовательного и научно-технологического потенциала страны. Это будет способствовать обеспечению Российской Федерации достойного места среди лидеров глобального информационно-коммуникационного общества [4].

Индикаторами успешной реализации Программы должны стать такие показатели, как рост индекса Российской Федерации в международном рейтинге стран с точки зрения уровня развития информационно-телекоммуникационных технологий, рост числа граждан, использующих государственные и муниципальные услуги в повседневной жизни. За следующие 10 лет планируется увеличить долю населения, пользующегося электронными государственными услугами, почти в 8 раз с 11 до 85% [7].

Динамичный характер внедрения информационных технологий является императивом современной экономики. В разряд приоритетных сегодня переходит задача разработки стратегии аккумулирования коммуникационных, информационных и интеллектуальных потенциалов. Проектирование, создание и продвижение новых ценностей невозможно без разработки адекватного экономическим вызовам инструментария глобальных информационных технологий.

Библиографический список

1. Дятлов С.А., Марьяненко В.П., Селищева Т.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография. СПб., 2008.
2. Климова Э.Н. Глобализация: основные тренды и коммуникационные инструменты // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 1–2 (32). С. 44–46.
3. Лазарев И.А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития. М., 2010.
4. Леушина О.В. Инновационные бизнес-модели коммерческих структур // Сибирская финансовая школа. 2015. №3 (110). С. 23–27.
5. Мусихина М.А., Нюренбергер Л.Б. Основные проблемы реализации теории жизненного цикла товара на международных рынках // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №5. С. 47–50.
6. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е., Кацуева Е.А. Современные тенденции формирования экономических структур и особенности стратегического управления фирмой // Проблемы современной экономики. 2008. №1. С. 144–146.
7. Севрюков И.Ю., Соболев А.С. Структурные преобразования рынка телекоммуникационных технологий в условиях перехода к инновационной экономике // Бизнес и образование: интеграционная модель развития. Новосибирск, 2014. С. 90–96.

ПРАВИЛО ДЕГРАНЖА: ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*А.В. КУЗНЕЦОВ, кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита
и автоматизированной обработки данных,
Кубанский государственный университет
e-mail: alexkuznetsov86@mail.ru*

Аннотация

Наиболее известное правило составления бухгалтерских записей носит имя Эдмонда Дегранжа. Несмотря на то что оно применимо далеко не ко всем фактам хозяйственной жизни, современные авторы продолжают употреблять его для интерпретации двойной записи. В статье обсуждаются проблемы совершенствования данной концепции. Рассматриваются особенности правила Пачоли – Дегранжа как модификации классического правила Дегранжа.

Ключевые слова: теория бухгалтерского учета, история бухгалтерского учета, двойная запись, Эдмонд Дегранж, правило Дегранжа, Лука Пачоли, правило Пачоли – Дегранжа.

Определяющее влияние на развитие бухгалтерии как науки оказал французский учёный Эдмонд Дегранж (1763–1818). Не случайно американский исследователь Р. Маттесич включил его в число фигур, которые навсегда останутся знаковыми в истории бухгалтерского учета [19, с. 10]. Вклад Дегранжа признан не только на Западе, но и в России. Появление его главного труда в 1795 г. профессор А.М. Галаган считает одним из основных моментов в развитии бухгалтерской мысли и началом нового этапа, который «может быть охарактеризован, как период бурной реакции против установившихся в счетном искусстве традиций, с одной стороны, и как период настойчивых исканий новых путей, с другой стороны» [1, с. 12].

В работах профессора Я.В. Соколова также подчеркивается, что учёный стоял на ру-

беже эпох. Он представлен как «последний бухгалтер старой бухгалтерии и первый из учителей науки об учете» [15, с. 103], который дал «первую достаточно последовательную трактовку двойной записи как связи между правом и требованием», поскольку «рассматривал все счета как персональные, открытые для конкретных лиц, участвующих в хозяйственном процессе» [17, с. 251]. Такой подход позволил сформулировать правило, которое впоследствии оказалось неразрывно связанным с именем Дегранжа: тот, кто получает, – дебетуется; тот, кто выдает, – кредитуется.

Следует заметить, что данный принцип существовал задолго до того, как французский учёный взялся за перо. Например, в первом российском руководстве по двойной бухгалтерии, изданном под названием «Ключ коммерции» в 1783 г. (т.е. за 12 лет до выхода в свет работы Дегранжа) содержится «общее правило для всех щетов» (орфография сохранина), которое гласит: «Все вещи принятые или приемщиков внести надлежит Дебет, а противное тому все вещи отданые или от-датчиков надлежит внести кредит» [5, с. 15]. Как видно, это положение соответствует по смыслу правилу Дегранжа. Поскольку книга «Ключ коммерции» – это перевод учебника англичанина Джона Хоукинса «Clavis commercii, or, The key of commerce...», первое издание которого относится к 1689 г., становится понятным, что правило имеет довольно давнюю историю.

Персонализация счетов (когда, например, счет кассы стал рассматриваться как счет кассира) также не является нововведением эпохи Дегранжа. Исследования, проведенные коллективом учёных Кубанского госу-

дарственного университета под руководством профессора М.И. Кутера в архивах Италии, с результатами которых можно ознакомиться в работе [10], показали, что в книге массари Генуэзской коммуны, относящейся к 1340 г., «отражается не наличность, а дебиторская задолженность кассира перед Коммуной» [11, с. 88]. Следовательно, фундамент юридической теории учета был заложен еще до появления первых печатных работ о бухгалтерии. Кроме того, многие специалисты полагают, что американская система счетоводства, разработка которой считается главным достижением Дегранжа, была впервые предложена не им, а Л. Флори и Б. Вентури [15, с. 104].

Получается, что французский ученый не изобретал того, что ему обычно приписывают, но он смог объединить уже имевшиеся разрозненные элементы в целостную теорию. Несправедливо было бы думать, что история бухгалтерского учета до конца XVIII в. – это время беспросветного мрака. Некоторые идеи возникали. Но лишь Дегранжу удалось, образно выражаясь, сфокусировать отдельные лучи так, чтобы они слились в яркое сияние. Характеризуя труды его предшественников, А.М. Галаган отмечает: «У всех перечисленных авторов имеются налицо известные объяснения, но эти объяснения не представляют собой чего-либо стройного, связного, не приведены в систему, другими словами, не представляют собой теории двойной записи. Первый, кто предложил стройную теорию двойной системы, был французский автор Edmond Degranges» [2, с. 12].

Название работы Э. Дегранжа «La tenue des livres rendue facile» [18], которое переводится как «Ведение книг, изложенное просто» или «Бухгалтерский учет в простом изложении», указывает на то, что автор задался целью рассказать о бухгалтерии как можно более доступно. Судя по тому, что книга выдержала около 30 изданий во Франции и за ее пределами, у него это получилось.

Э. Дегранж не только обладал талантом писателя, но и имел богатый жизненный опыт. Прежде чем совершить переворот в бухгалтерском учете, он активно участвовал в Великой французской революции, за поддержку жирондистов был арестован и приговорен к казни, но, к счастью, благодаря знаменитому восстанию 9 термидора (27 июля 1794 г.) избежал гильотины. Спасвшись от, ка-

залось бы, неминуемой гибели, Дегранж, вероятно, понял, что пророчество сохранило ему жизнь для совершения чего-то необыкновенно важного, поэтому поспешил опубликовать в следующем году «La tenue des livres rendue facile».

Осознав свое предназначение, он оставил политику, посвятил себя преподаванию и написанию работ о коммерции, сделал карьеру как специалист в области коммерческого арбитража (*arbitre en matière de commerce*). О высочайшем авторитете Дегранжа свидетельствует то, что он был избран членом Академического общества наук в Париже (*Société Académique des Sciences de Paris*). Повсеместное распространение доктрины Дегранжа во многом обусловлено тем, что период его научного творчества совпал с правлением Наполеона, когда Франция достигла небывалого политического и экономического могущества, став для остальных европейских государств законодательницей мод не только в одежде, но во многих других сферах, среди которых и бухгалтерский учет.

Даже соотечественники Луки Пачоли оказались очарованы идеями, представленными в «La tenue des livres rendue facile». По словам А.М. Галагана, «к великому огорчению итальянцев, считавших себя изобретателями счетоводства, вся итальянская счетная литература первой половины XIX века подпала под полное влияние французской теории Дегранжа» [3, с. 106].

В России работа Э. Дегранжа (которую правильнее назвать «работой Дегранжей», поскольку изначальный текст книги впоследствии перерабатывался наследником ученого, вошедшим в историю как Эдмонд Дегранж-сын) стала весьма популярной. Ее перевод, выполненный Д. Краевским (также отметившим «успех сочинений Дегранжа за границей» [4, с. 1]), появился под названием «Начальные основания счетоводства по простому и двойному способу» в 1865 г. Воздзрения ученого оказали настолько сильное воздействие на умы бухгалтеров, что в этом с ним может сравняться, пожалуй, лишь автор прославленной балансовой теории. Профессор Я.В. Соколов подытожил, что «из всех теорий двойной записи наибольшее влияние имели и имеют две, более четко сформулированные Э. Дегранжем и И.Ф. Шером» [17, с. 260].

Несомненно, имя Дегранжа вполне заслужено присвоено правилу « тот, кто получает, – дебетуется, тот, кто выдает, – кредитуется », которое не потеряло своей актуальности и в наши дни. За теориями, разработанными великим французом и его последователями (именуемыми персоналистическими, или теориями одного ряда счетов), как справедливо заключает Н.С. Помазков, « и до сего времени остаются преимущества наиболее простого педагогического метода, позволяющего наиболее легко и быстро ознакомить начинающего изучать бухгалтерию с элементарной счетной техникой » [14, с. 65].

Правило Дегранжа оказывается особенно ценным в тех случаях, когда необходимо в кратчайшие сроки растолковать основы бухгалтерского учета. Поэтому в четвертом (новейшем на момент написания статьи) издании книги «Анализ баланса» В.В. Ковалев и Вит.В. Ковалев обоснованно рекомендуют его читателям: « Для понимания логики двойной бухгалтерии и проводок, отражающих хозяйствственные операции, полезно иметь в виду основное правило двойной записи, сформулированное Э. Дегранжем... » [6, с. 358].

Однако наряду с несомненными достоинствами данное правило имеет и существенные недостатки, главный из которых заключается в том, что с его помощью крайне затруднительно определить, какой счет следует дебетовать, например, при регистрации потери имущества, поскольку становится ясно, что от этого никто ничего не получает. Напротив, если в ходе инвентаризации выявляется излишек, то получение ценностей очевидно, но вот выдачи не наблюдается. В хозяйственных операциях, где присутствует получатель, но беспersпективно искать выдающее лицо (или наоборот), концепция Дегранжа оказывается бессильной. В связи с этим разработка правила, подобного рассматриваемому, которое распространялось бы на все без исключения хозяйствственные операции, остается одним из наиболее многообещающих направлений дальнейшего развития теории бухгалтерского учета.

Безусловно, важно не только поставить задачу, но и указать возможный вариант ее решения. Поэтому нами предложено «правило Пачоли – Дегранжа», которое звучит следующим образом: « тот, кто должен дать, – дебетуется, тот, кто должен получить, – кредитуется ».

Вывод, обоснование и примеры применения данного правила содержатся в работе [9]. Следует пояснить, что оно названо так потому, что представляет собой синтез идей, описанных не только Эдмондом Дегранжем, но и Лукой Пачоли. В частности, при его составлении использованы слова « дать » и « получить », являющиеся русскоязычными версиями терминов « dare » и « avere ». Именно они, а не ожидаемые всеми « debet » и « credit », применяются в трактате « О счетах и записях » [13] для обозначения сторон счета (особенности средневековой терминологии и ее взаимосвязь с современным понятийным аппаратом бухгалтерского учета подробно освещаются в работах [7] и [8]). Поэтому правило Пачоли – Дегранжа полностью соответствует учению «отца бухгалтерского учета ».

Основное достоинство данной концепции заключается в том, что ей можно успешно руководствоваться даже в тех случаях, когда подводит традиционная формулировка « тот, кто получает, – дебетуется, тот, кто выдает, – кредитуется ». Так, при отражении в учете потери имущества подразумевается, что предприятию следует выделить средства из собственного капитала для того, чтобы возместить утрату ценностей. Поскольку капитал должен дать соответствующую сумму, дебетуется счет учета прочих расходов, являющийся одним из филиалов счета капитала. Вследствие такой компенсации имущество должно быть получено, поэтому счет, предназначенный для его учета, кредитуется (дetailedный комментарий к этой операции приведен в работе [9, с. 79]).

Эта трактовка выглядит непривычной, однако она отлично согласуется, например, со взглядами Леона Батардона (как и Дегранж, он выступает представителем бухгалтерской мысли Франции), согласно которой счет прибылей и убытков, являющийся таким же филиалом счета капитала, как и счет учета прочих расходов, « должен быть дебитован на убытки, которые, предполагается, будут покрыты предпринимателем » [3, с. 103]. Именно такие убытки возникают при потере имущества.

Понимая, что данная интерпретация порождает множество вопросов, хотелось бы призвать профессиональное сообщество бухгалтеров к обсуждению сильных и слабых сторон правила Дегранжа, а также перспектив использования правила Пачоли – Дегранжа.

В последние годы труд выдающегося французского правоведа Жака Савари «Совершенный купец», в котором он «обосновал и практически узаконил статическое направление в учете» [12, с. 64], подвергся скрупулезному изучению. Столь же тщательного исследования, несомненно, заслуживает и теория Дегранжа. В 2008 г. профессор Я.В. Соколов констатировал, что в России нет «ни одной диссертации, посвященной фундаментальным исследованиям выдающихся ученых по бухгалтерскому учету» [16, с. 7] и предложил варианты тем таких работ, включая следующую: «Эд. Дегранж и его учение о формах счетоводства». Несколько нам известно, диссертация с таким названием до сих пор не была защищена. Если кто-нибудь когда-то возьмется за ее написание, то в ней будет совершенно непростительно обойти вниманием правило Дегранжа. Значит, докторантам будущего есть о чем задуматься.

Библиографический список

1. Галаган А.М. Основные моменты в развитии счетной идеи. М., 1914.
2. Галаган А.М. Новейшие итальянские формы двойной бухгалтерии. Логисмография и статмография. М., 1912.
3. Галаган А.М. Счетоводство в его историческом развитии. М.; Л., 1927.
4. Дегранж Э. Начальные основания счетоводства по простому и двойному способу / пер. Д. Краевского. СПб., 1865.
5. Ключ коммерции или торговли, т. е. наука бухгалтерии, изъявляющая содержание книг и произведение щетов купеческих. СПб., 1783.
6. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2016.
7. Кузнецов А.В. Двойная итальянская бухгалтерия: код Пачоли // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5. Экономика. 2014. № 3 (150). С. 58–71.
8. Кузнецов А.В. Наследие венецианских купцов: о сущности двойной записи в бухгалтерском учете // Экономика: теория и практика. 2016. № 2 (42). С. 44–53.
9. Кузнецов А.В. Правило Пачоли-Дегранжа как инструмент преодоления кризиса бухгалтерского учета // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 73–86.
10. Кутер М.И., Гурская М.М., Сидиропуло О.А. Бухгалтерская книга генуэзской коммуны за 1340 г.: новые результаты исследования (окончание следует) // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 36. С. 54–64.
11. Кутер М.И., Гурская М.М., Сидиропуло О.А. Ученые Кубанского университета приблизились к разгадке тайн бухгалтерской книги массари Генуи за 1340 г. // Экономика устойчивого развития. 2011. № 8. С. 87–94.
12. Кутер М.И., Гурская М.М., Шихиди А.Г. Значение учения Жака Савари для развития бухгалтерского учета (окончание) // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 32. С. 54–64.
13. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях: научное электронное издание / пер. и ред. проф. М.И. Кутера. Майкоп, 2015. URL: <http://www.dx.doi.org/10.18411/2015-12-004>.
14. Помазков Н.С. Счетные теории. Принцип двойственности и метод двойной записи. Л., 1929.
15. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие. М., 1996.
16. Соколов Я.В. Диссертационные исследования по бухгалтерскому учету и аудиту: оценка состояния // Бухгалтерский учет. 2008. № 22. С. 5–10.
17. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М., 2003.
18. Degrange E. La tenue des livres rendue facile, ou nouvelle méthode d'enseignement. Dixième édition. Paris: Chez SAINTIN, Libraire, rue du Foin – Saint – Jacques, 1818.
19. Mattessich R. Two Hundred Years of Accounting Research. London and New York, 2008.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК СОДЕРЖАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

*В.И. МИЛЕТА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: v.i.mileta@gmail.com*

Аннотация

В статье исследуются понятие и структура логистических издержек содержания материальных запасов. Рассматривается методический инструментарий их формирования и оценки.

Ключевые слова: материальные запасы, логистические издержки, структура затрат, управление издержками.

Деятельность логистической системы генерирует множество затрат, различающихся по экономическому содержанию, целевому назначению, источникам возмещения. Точный расчет указанных затрат сегодня является актуальной проблемой в области логистики и управления запасами. Важно получать достоверную и точную информацию о них, чтобы обеспечить эффективное распределение ресурсов в рамках логистической системы.

Для определения содержания логистических издержек уясним сущность понятий и определимся с терминологией: «логистические затраты», «логистические издержки», «логистические расходы». В своей основе термины «затраты», «издержки», «расходы» близки и в российской научной литературе часто используются как синонимы. Например, Т.В. Алесинская пишет: «Логистические затраты (издержки) – это сумма всех затрат, связанных выполнением ЛО ...» [1]. Л.А. Казарина отмечает: «Как правило, к издержкам логистики относят расходы, связанные с выполнением различных логистических операций и функций» [3]. Однако, по нашему мнению, все-таки необходимо учитывать, что

существуют качественные различия в сущности указанных терминов.

«Издержки» как экономическая категория связаны с использованием живого и овеществленного труда для производства и сбыта конкретного вида продукта. Принято различать бухгалтерские и экономические издержки. Бухгалтерские издержки – более узкое понятие, включающее фактические денежные выплаты за факторы производства, т.е. явные издержки. Экономические издержки, помимо явных (бухгалтерских) издержек, содержат величину неявных (вмененных) издержек, представляющих альтернативную стоимость (упущенную выгоду) применения ресурсов – труда, земли, капитала.

Термин «затраты» характеризует в стоимостном выражении фактически потребленные в процессе производства и реализации продукции ресурсы. По своему содержанию затраты представляют собой явные (бухгалтерские) издержки, которые приводят в конечном итоге к получению будущих экономических выгод.

Расходы также в денежном выражении характеризуют потребление материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Однако они характеризуют отток активов и признание осуществленных затрат расходами увязано с получением предприятием доходов [6, 7], хотя затраты и расходы могут совпадать только при определенных условиях.

С учетом отмеченного логистические издержки представляют собой совокупные денежные выплаты за трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы, обусловленные выполнением предприятием своих функций по производству и (или) реа-

лизации продукта (услуги), представляющего ценность для потребителя. Они содержат не только затраты (явные издержки), но и неявные издержки, связанные с «смертьением» капитала в товарно-материальных запасах, потери от дефицита запасов и их старения.

Важнейшая часть логистических издержек – издержки содержания материальных запасов. Они представляют собой объем ресурсов в денежном выражении, использованных для формирования, хранения и поддержания определенного уровня запасов в течение заданного периода. В стоимостном выражении они занимают существенную долю логистических затрат. По некоторым оценкам она достигает до 40% совокупных логистических затрат [6, с. 11]. Показатель сильно различается в зависимости от сферы и характера деятельности, но его уровень всегда достаточно высок.

В современной практике логистические издержки, связанные с материальными запасами, не находят полного отражения в финансовых отчетах предприятий. Это связано прежде всего с присутствием в издержках вмененных затрат, т.е. упущенной прибыли из-за отвлечения части капитала и «замораживания» его в запасах материальных ценностей. Однако данные издержки оказывают существенное влияние на финансовое состояние и эффективность предприятия.

Объективная необходимость создания и поддержания определенного уровня материального запаса, а следовательно и возникновения издержек определяется двумя главными причинами:

1) несоответствием объемов поступления материальных ресурсов объемам их единовременного потребления;

2) несинхронностью во времени и пространстве поступления материальных ресурсов и их потребления.

Наиболее типичными целями создания запасов являются:

- страхование рисков нарушения графика и размеров поставок (поддержание заданных параметров входного материального потока);

- снижение ценовых рисков (защита от роста цен);

- экономия на масштабе (оптовые скидки у поставщика и перевозчика);

- поддержание высокой эффективности производства (ритмичность и бесперебойность);

- обеспечение стабильного функционирования (экономическая безопасность) предприятия.

Создание и поддержание запасов приводит к появлению издержек, вызванных как физическим формированием и хранением запасов, так и «замораживанием» финансовых ресурсов в запасах товарно-материальных ценностей и невозможностью альтернативного направления указанных ресурсов в активы, генерирующие доход и прибыль.

На практике многие хозяйствующие субъекты не владеют информацией о точной сумме своих издержек, связанных с содержанием запасов. Измерение затрат само по себе является сложной задачей, но в случае логистических издержек, состав которых существенно варьируется, традиционные бухгалтерские подходы часто недостаточны для ее решения. Чтобы выявить и верно оценить затраты, необходимо знать их состав и владеть достоверными данными о величине каждого элемента, что не всегда доступно из данных учета и отчетности, опирающейся на систему бухгалтерских норм и правил. В то же время эффективный менеджмент требует целенаправленной и наиболее точной информации о стоимости логистических функций или услуг предприятия. Успех этих усилий во многом будет зависеть от придания системе учета способности проследить и оценить затраты по конкретной логистической деятельности.

Важнейшим в свете отмеченного является вопрос о составе издержек содержания материальных запасов. В литературе по составу данных издержек достаточно много общего, тем не менее их состав варьируется, имеются различия в структурной оценке. Издержки содержания материальных запасов, в зависимости от их природы и характера, по нашему мнению, целесообразно разделить на три основные категории (см. рисунок):

- издержки формирования и пополнения (приобретения) запасов;

- издержки хранения (содержания) запасов;

- издержки дефицита запасов.

Издержки формирования и пополнения запасов характеризуют экономические последствия создания и поддержания необходимого уровня материального запаса. Они включают



Издержки содержания материальных запасов предприятия (составлен автором)

затраты непосредственно на формирование (пополнение) запасов и затраты на размещение и сопровождение заказов по закупке. Первая группа издержек включает затраты на закупку и обслуживание входящего материального потока. Указанные затраты имеют изменчивый характер и зависят от размеров партии заказа в физических единицах. Например, затраты на закупку при наличии оптовых скидок меняются дискретно, в соответствии со схемой изменения оптовой цены, установленной поставщиком. Затраты на обслуживание входящего материального потока: грузоперевозки и приемка (разгрузка и контроль) также являются зависимыми от размеров партии.

Затраты на размещение и сопровождение заказов – это затраты на информационно-финансовые процессы, прежде всего на содержание служб снабжения, оплату услуг банков. Они, как правило, являются постоянными и не зависят от объемов закупок.

В целом издержки формирования и пополнения запасов (C_{ϕ_3}) могут быть оценены следующим образом:

$$C_{\phi_3} = p \cdot Q + Q \cdot p_T \cdot L + Q/q \cdot c_3,$$

где p – средняя оптовая закупочная цена единицы материала, p ; Q – годовое потребление

и объем перевозок материала, натур. ед.; p_T – средняя тарифная стоимость перевозки единицы материала на расстояние 1 км, p ; L – среднее расстояние перевозки материала, км; q – средний размер заказа, натур. ед.; c_3 – затраты на выполнение одного заказа, p .

Издержки хранения запаса представляют собой затраты, вызванные непосредственно наличием материальных запасов. Их можно разделить на четыре основные группы:

- издержки привлечения капитала для финансирования запасов;
- затраты на хранение запасов;
- издержки инвентарного риска запасов;
- затраты на страхование запасов.

Затраты, связанные с привлечением капитала, определяются уровнем процентной ставки, которую предприятие платит владельцам капитала. Часто мерой таких издержек предлагается условная ставка ссудного процента [5], поскольку при отсутствии собственных средств потребовалось бы прибегнуть к банковскому кредиту. Действительно, использование заемного капитала для финансирования материальных запасов прямо предусматриваетплату процента кредитору, которая отражается предприятием в отчете о финансовых результатах. Издержки использования соб-

ственного капитала не отражаются в финансовом отчете. Однако это не означает, что они не должны учитываться при расчете издержек использования капиталов, привлекаемых для финансирования деятельности предприятия.

Следует иметь в виду, что издержки привлечения капитала для финансирования запасов помимо явной имеют и неявную составляющую. Неявные издержки (альтернативная стоимость) – это вмененный альтернативный доход, который могли бы принести финансовые ресурсы в случае, если бы они не оказались иммобилизованы в материальных запасах.

Для оценки издержек привлечения капитала для финансирования запасов, по-нашему мнению, целесообразно воспользоваться средневзвешенной ценой капитала предприятия (weighted average cost of capital – WACC) за вычетом налогов [8]. Данная ставка отражает требования к минимальной доходности вкладываемого капитала со стороны инвесторов и кредиторов, которые уже рассмотрели альтернативные варианты помещения при данном уровне риска. Издержки привлечения капитала для финансирования запасов могут быть рассчитаны по формуле

$$C_r = C_m \cdot Z \cdot r/100 \cdot t_o/T,$$

где C_m – средняя себестоимость единицы материала, р.; Z – средний уровень запаса материала, натур. ед.; r – годовая ставка доходности помещения капитала ($r = WACC$), %; t_o – среднее время хранения запаса, дн.; T – количество дней в году, принятое для расчета.

Затраты на хранение запасов во многом зависят от особенностей используемых складских мощностей. В большинстве случаев [4, 9] к ним относят:

- амортизацию элементов основных средств складов;
- материалы, топливо и энергию для реализации других складских функций;
- оплату труда работникам, реализующим складские функции, с соответствующими начислениями;
- оплату услуг сторонних организаций;
- налоги и прочие денежные затраты.

В общем случае совокупные затраты на хранение считаются постоянными и определяются средним уровнем затрат на хранение

единицы запаса и средней величиной запаса в отчетном периоде.

Издержки инвентарных рисков представляют собой еще одну сложную для оценки группу издержек хранения запасов. Они вызваны необходимостью компенсировать вероятное обесценение запасов (физическое, моральное старение, полная утрата потребительских свойств, недостачи, кражи). Физическое старение материальных запасов приводит со временем к потере ими исходных качеств, нередко они становятся в целом непригодными для использования. Экономическое (моральное) старение запасов является следствием научно-технического прогресса – появления на рынке новых продуктов и технологий, изменения спроса. Серьезное воздействие на издержки инвентарных рисков оказывает рыночный спрос. Погрешности прогнозирования объема спроса и его структуры, ошибочные оценки конкурентоспособности считаются главными причинами, которые могут отрицательно сказываться на объемах продаж и приводят к образованию избыточных и ненужных материальных запасов.

Сегодня издержки инвентарных рисков нередко игнорируются в силу того, что их оценка является не простым делом из-за отсутствия достоверной информации и надежных формализованных методов. В этой связи целесообразно использование экспертных методов. Издержки инвентарных рисков могут быть выражены в процентах от стоимости среднего запаса. Например, зарубежные специалисты оценивают их на уровне 5–6 % от стоимости наличного запаса [10].

В составе инвентарных рисков присутствуют также риски утраты и порчи запасов. Они связаны с характером и особенностями материальных ценностей, а также с условиями хранения запасов. Эти риски компенсируются затратами на страхование. Затраты на страхование рассчитываются исходя из стоимости запасов (как правило, средней стоимости) и ставки страховой премии, соответствующей количественной оценке страхуемых рисков.

Для получения полной картины издержек содержания материальных запасов необходимо рассмотреть издержки дефицита (отсутствия) материала. Они прежде всего отражают упущенную прибыль, которую предприятие

могло бы получить от продажи продукции при наличии необходимых запасов.

Отсутствие запасов материалов на предприятии может привести к сбоям в ритме работы производства и, как следствие, возникновению дополнительных издержек и убытков. Издержки дефицита (отсутствия) материала являются показателем слабого планирования логистических процессов, просчетов в оценке спроса, ошибок в менеджменте материальных потоков предприятия.

Прогнозирование издержек дефицита является важной, но и непростой проблемой. И хотя ее исследование требует отдельной статьи, отметим, что в основе известных подходов лежит уравнивание складских затрат и издержек дефицита материала с учетом вероятности обслуживания. Так, например, на заданном уровне вероятности обслуживания издержки на хранение запасов и дефицит можно представить в виде [11]

$$Q(p)H = (1-p)MO,$$

где Q – количество амортизированных товарных запасов (функция с зависимостью от p); p – вероятность обслуживания, т.е. вероятность того, что не возникнет ситуация дефицита; H – издержки на хранение нереализованных товаров в пересчете на единицу в течение времени выполнения заказа; M – предельные удельные затраты на единицу дефицита товарных запасов; O – средний избыточный спрос в ситуации дефицита товарных запасов; $Q(p)H$ – стоимость товарных запасов; MO – издержки дефицита, происходящие с вероятностью $1-p$.

При оценке общей суммы издержек дефицита следует иметь в виду, что на их величину оказывает влияние не только потеря предприятием прибыли, но и более долгосрочная проблема – возможная потеря лояльности клиентов.

Проведенное исследование и полученные выводы показали, что издержки содержания запасов играют важнейшую роль в форми-

ровании результатов деятельности предприятия, их объективная оценка сопряжена с определенными методическим трудностями. В то же время, как свидетельствует практика, более точные оценки указанных издержек существенно повысят результативность управления их уровнем, что будет способствовать росту эффективности деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Таганрог, 2005.
2. Казарина Л.А. Логистические издержки: проблемы учета и оценки // Вестник ТГПУ. 2007. №9. С. 24–27
3. МСФО (IAS) 18 «Выручка». Приложение № 10 к приказу Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71223318/>
4. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». Система ГАРАНТ. URL: <http://base.garant.ru/12115838/>
5. Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата / под ред. В. В. Щербакова. М., 2016.
6. Логистика: конспект лекций: пособие для подготовки к экзаменам / М.А. Чернышев [и др.]. Ростов н/Д, 2010.
7. Stephen G. Timme and Christine Williams-Timme, The Real Cost of Holding Inventory, Supply Chain Management Review. 7/1/2003.
8. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник. М., 2008.
9. Estelle Vermorel. Nventory costs (ordering costs, carrying costs). Definition and formula. URL: <https://www.lokad.com/definition-inventory-costs>
10. Жоаннес В. Формула вероятности обслуживания для оптимизации запасов. URL: <https://www.lokad.com/ru/>

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

*А.К. КОЧИЕВА, кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: akadeh@yandex.ru*

Аннотация

В статье описаны основные тенденции функционирования малого и среднего предпринимательства в регионе. Рассмотрены наиболее приоритетные отрасли, сформировавшиеся под влиянием специфических особенностей социально-экономического и территориального развития Краснодарского края. Выделены проблемы и особенности малого и среднего бизнеса. Сформулированы предложения для дальнейшего развития предпринимательства по региону с учетом сложившихся проблем.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, рынок труда, торговля и рetail, Краснодарский край.

Как известно, малый и средний бизнес (малое и среднее предпринимательство (МСП)) – базовые звенья любой развитой или развивающейся экономики, выступают как мощный драйвер ее роста и развития. Однако данное утверждение будет справедливым в случае, когда сектор МСП финансово крепок, активно функционирует и имеет перспективы укрупнения и расширения в необходимых направлениях. Кроме того, предпринимательство оказывает значительное влияние на рынок труда, что позволяет формировать комплекс мер, направленных на рост занятости.

Малое и среднее предпринимательство особенно подвержено влиянию разнообразных экономических потрясений и нестабильности в стране, а также изменениям на внутреннем и внешнем рынках, в связи с чем государство может и должно оказывать мини-

мально необходимую поддержку такому бизнесу. В условиях продолжающегося экономического кризиса в России можно говорить о поддержке со стороны государства как общей, так и в масштабах регионов.

Однако у каждого субъекта федерации своя специфика. Следует отметить различия как в природно-климатическом плане, так и в плане экономического развития, конъюнктуры спроса и пр. Рассматривая каждый регион РФ в отдельности, мы, следовательно, сможем проследить особенности развития МСП, которые позволяют максимально гармонично вписаться в реалии функционирования определенной территории с целью извлечения как можно большего экономического эффекта. Таким образом, предприниматели в процессе бизнес-планирования должны рационально подходить к вопросу определения стратегии бизнеса, учитывая специфику региона, в котором он преимущественно настроен действовать.

Для начала считаем необходимым рассмотреть количество субъектов МСП по федеральным округам РФ (рис. 1). В общее количество входят как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица.

Как видно из рис. 1, наибольшее количество субъектов МСП по данным Федеральной налоговой службы располагается в Центральном федеральном округе, Южный федеральный округ занимает третье место по количеству субъектов МСП (704 586 малых и средних бизнес-единиц). Самые слабые позиции имеет Северо-Кавказский федеральный округ (202 666 ед.).

Однако по количеству замещаемых рабочих мест по федеральным округам ситуация выглядит следующим образом (табл. 1). По инфор-



Рис. 1 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства по федеральным округам России по состоянию на 10.04.2017, ед. [составлено по 2]

мации, зарегистрированной в Федеральной налоговой службе, наибольшее количество работников МСП наблюдается в Центральном федеральном округе, что логично с учетом активной миграции населения на эту территорию, а также расположения столицы. Южный федеральный округ занимает по количеству занятых работников в МСП пятое место по федеральным округам (1 492 293 работника).

Заметим, что по количеству замещаемых рабочих мест в расчете на одного субъекта МСП Южный федеральный округ заметно отстает – 2,1 занятых работника (по Краснодарскому краю – в среднем 2 работника) по сравне-

нию с 2,5–2,9 в других федеральных округах, за исключением Северо-Кавказского. Такая тенденция может объясняться высоким количеством малых и средних предприятий с отсутствием нанятых сотрудников либо неофициальным трудоустройством с целью снизить отчисления в социальные фонды и НДФЛ, что является прямым нарушением трудового законодательства РФ. Использование теневых форм трудовых отношений и развитие неформальной занятости также обусловлено использованием в качестве основного ресурса индивидуально-семейных, клановых, регионально-этнических и других социальных свя-

Таблица 1

Количество замещенных рабочих мест субъектами МСП по федеральным округам РФ по состоянию на 10.04.2017 [составлено по 2]

Федеральный округ	Количество замещенных рабочих мест, ед.	Среднее количество замещенных рабочих мест на 1 субъект МСП, ед.
1. Центральный	4 931 472	2,7
2. Приволжский	3 183 582	2,9
3. Северо-Западный	1 899 577	2,7
4. Сибирский	1 885 854	2,7
5. Южный, всего: в том числе	1 492 293	2,1
Краснодарский край	559 509	2,0
6. Уральский	1 385 250	2,7
7. Дальневосточный	656 475	2,5
8. Северо-Кавказский	339 943	1,7

зей в рамках обеспечения занятости и дохода различных социальных групп [1].

Переходя непосредственно к рассмотрению специфики развития МСП в Краснодарском крае, необходимо обратиться к природно-климатическим и социально-экономическим особенностям региона, которые во многом определяют основные направления предпринимательской деятельности, а также формируют уникальную отраслевую структуру бизнеса в крае. Почва и климат на Кубани позволяют развиваться сельскому хозяйству, винодельческой отрасли, а также туризму. Географическое положение региона дает возможность развития логистической инфраструктуры. Значительный экономический потенциал региона обеспечивает инвестиционную привлекательность. Приток населения в край обуславливает бурное развитие розничной торговли и сферы услуг, а также строительства и операций с недвижимостью.

Сказанное также подтверждается тем фактом, что в рейтинге инвестиционного потенциала, составленном рейтинговым агентством Эксперт, в 2016 г. Краснодарский край занял четвертую позицию среди субъектов РФ [3]. Наиболее высоко оценивается потен-

циал в туристической отрасли, что логично благодаря нахождению на территории края таких курортов, как Сочи, Геленджик, Анапа, Роза Хutor и пр., и, соответственно, активному развитию МСП, связанного с обеспечением условий для пребывания туристов на территории края (HoReCa – Hotel, Restaurant, Cafe – сфера гостиниц, ресторанов и кафе). Необходимо заметить, что туристско-рекреационную отрасль характеризуют не только предприятия малого и среднего бизнеса. В Краснодарском крае представлены уже такие «тяжеловесные» игроки международного гостиничного бизнеса, как Kempinski Hotels, Marriott International, Hilton Worldwide, Holiday Inn Worldwide. Кроме того, рейтингом был высоко оценен трудовой и потребительский потенциал региона, что обуславливает активное развитие малого и среднего бизнеса разнообразной направленности.

Для наиболее точного определения тенденций развития МСП в регионе целесообразно для начала провести анализ валовой добавленной стоимости (ВДС) по секторам экономики в Краснодарском крае. Отраслевая структура ВДС по состоянию на 2014 г. (наиболее свежие данные) выглядит следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости в Краснодарском крае 2014 г., % к итогу [7]

По сравнению с 2013 г. в 2014 г. лидирующие позиции в общей структуре ВДС занял сектор оптовой и розничной торговли, ремонт автосредств и прочих изделий (17,9%), в то время как по состоянию на 2013 г. наибольший вес в общей структуре имела строительная отрасль (19,8%). Второе место в 2014 г. занимал сектор транспорта и связи (14,6%), строительство располагалось далее – 14,5%. Кроме того, весомую долю в общем объеме валовой добавленной стоимости в Краснодарском крае имеют обрабатывающие производства, сельское хозяйство, а также операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Перейдем к анализу количества субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе, а также его распределения по секторам экономики (табл. 2). Как и в структуре ВДС, лидирующие позиции по количеству единиц малого и среднего бизнеса занимает отрасль оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Однако в структуре валовой добавленной стоимости транспорт и связь представлена 14,6 % от общего объема, хотя предприятий малого бизнеса в этой сфере зарегистрировано меньше, чем в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления

Таблица 2

Динамика распределения количества субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности, ед. [составлено по 6]

Наименование показателя	Факт					Оценка	Прогноз	Отклонение 2016 г. (оц.) от 2012 г., %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
Общее количество субъектов МСП, всего:	295 373	271839	282 204	291 745	294 024	294 593		-0,5
В том числе:								
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	140 479	127 525	133 235	137 120	138 150	138 400		-1,5
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	36 381	34 637	34 928	36 304	36 602	36 665		0,6
транспорт и связь	29 169	26 730	27 930	28 882	29 118	29 185		-0,2
строительство	17 595	17 015	18 105	18 796	18 908	18 938		7,5
обрабатывающие производства	17 357	17 015	16 516	17 121	17 258	17 298		-0,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	333	342	363	383	383	384		15,0
добыча полезных ископаемых	232	268	283	289	289	289		24,6
прочие виды экономической деятельности	53 827	49 129	50 844	52 850	53 316	53 434		-1,0

услуг. Этот факт объясняется тем, что транспортные предприятия и предприятия, представляющие услуги связи, преимущественно не относятся к разряду МСП, а являются более крупными, с высоким уровнем выручки и количеством сотрудников. То же самое касается и других направлений деятельности – наблюдается несоответствие превалирующих долей экономической деятельности в структуре ВДС количеству предприятий малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае по сегментам.

Как можно видеть из табл. 2, кризисные явления 2014 г. в России фактически не повлияли на количество зарегистрированных субъектов МСП в Краснодарском крае, напротив, можно наблюдать некоторое оживление в 2015 г. по сравнению с показателями 2014 г. Например, общее количество зарегистрированных субъектов МСП составило в 2015 г. 291 745 ед., в том числе предприятий торговли 137 120 ед., по сравнению с показателем 2012 г. их количество снизилось на 1,5%. Общее же количество предпринимателей по краю за период 2012–2016 гг. (учитывая оценочные данные) сократилось на 0,5%. Однако не стоит забывать, что количество зарегистрированных предпринимателей не отражает их деятельность и тем более получение прибыли.

Считаем необходимым привести зарубежный опыт функционирования бизнеса (США), который касается как начинающих предпринимателей, так и крупных ретейлеров с разветвленной сетью торговых площадей. По данным консалтингово-исследовательской фирмы Cushman & Wakefield, покупатели стали реже ходить в магазины – в 2010–2013 гг. (спад на 50%). Тенденция имеет устойчивый характер. Объясняется это тем, что у ретейлеров появился и активно развивается сильный и опасный конкурент в виде электронной торговли. Кроме того, мощным ударом для ретейлового сектора стали глубокие перемены в структуре расходов американского населения. Резко выросли расходы на рестораны, на путешествия и технологии. Расходы же на покупки, особенно когда речь не идет о товарах первой необходимости, резко сократились. Любопытно, что освобождающиеся после закрытия магазинов торговые площади занимают расширяющиеся рестораны, увеселительные заведения, фитнес-центры [8]. Это нужно принимать к сведению местным

предпринимателям, поскольку рано или поздно западные тенденции приходят и в Россию, особенно в такой прогрессивный регион, как Краснодарский край.

Сегодня же Краснодар является лидером по количеству торговых площадей среди городов России. Согласно рейтингу, составленному Cushman & Wakefield, на 1000 жителей приходится 748 м² торговых площадей. Второе место занимает Самара. Таким образом, наблюдается явное перенасыщение. Краснодар обогнал даже такие города-миллионники, как Самара, Екатеринбург, Москва и т.д. В 2015 г. активность покупателей в общем по России уменьшилась – посещаемость торговых центров снизилась в среднем на 10% [9].

Что касается малого инновационного бизнеса, считаем необходимым выделить ряд ключевых особенностей его функционирования в Краснодарском крае. Несмотря на то что малое инновационное предпринимательство имеет определенные перспективы роста и развития, на сегодняшний день есть ряд проблем, препятствующих прогрессу в этой сфере. Инновационный потенциал региона невелик (18-е место в 2016 г. согласно рейтингу инвестиционного потенциала регионов РФ) [3]. Кроме того, из представленной статистической информации можно сделать вывод, что по количеству малых инновационных предприятий Кубань значительно отстает от регионов – лидеров инновационного развития. Так, по состоянию на 2015 г. в Москве действовали 7,3% малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в Томской области – 9,3%, однако в Краснодарском крае показатель составлял 1,6%. [7]. По нашему мнению, столь низкое количество малых инновационных бизнес-единиц в Краснодарском крае связано с развитием альтернативных отраслей (например, туризма) преимущественно сельскохозяйственной направленностью региона, проблемами с финансированием, а также с несовершенством политики региона в области развития малого высокотехнологичного бизнеса [4].

Такая сфера, как винный бизнес, в Краснодарском крае имеет перспективы дальнейшего роста. Регион представлен шестью агроклиматическими зонами, лидером по объемам винодельческого производства является Анапо-Таманская зона – 81,5%

от общего объема производства. На долю Южно-Предгорной зоны приходится 7,8%, Черноморской – 6,7, Центральной – 3,1%. Западно-дельтовая и Северная зоны имеют незначительный вес. Несмотря на то что на сегодняшний день доля вин Краснодарского края в общем объеме винного производства РФ составляет 42,4% [5], по нашему мнению, МСП целесообразно развивать также такие сопутствующие направления, как мини-отели, дегустационные комплексы, эко-поселки в непосредственной близости от виноградников и морского побережья, что уже чрезвычайно популярно в США и Европе.

Перейдем к государственной и муниципальной поддержке малого и среднего бизнеса в регионе. К примеру, в настоящее время реализуется государственная программа Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края», координируемая департаментом инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. В частности, подпрограмма «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Краснодарском крае» имеет своей целью развитие малого и среднего предпринимательства и инновационной деятельности на Кубани. Предусматриваются государственные субсидии внушительных объемов, которые в идеале предприниматели могут получить. Однако на деле значительное количество субсидий не доходит до субъектов МСП. Это связано прежде всего с недостаточной информированностью малого бизнеса о требованиях, которые предъявляются к предприятиям для получения субсидии, и, на наш взгляд, местные органы власти не особенно активно идут навстречу интересам МСП. В результате бюджетные средства остаются не полностью профинансированными.

Итак, первая проблема функционирования МСП в регионе – низкая информированность субъектов малого и среднего бизнеса. Отметим, что под информированностью мы понимаем не только сведения о возможности получения субсидий, но и общую информацию о состоянии внешней деловой среды, особенностях налогообложения, методике составления бизнес-плана и формулировке подходящей стратегии развития, проведении

маркетинговой кампании и пр. Безусловно, в этом направлении делаются некоторые шаги. Например, функционирует Центр поддержки предпринимательства, где можно бесплатно получить ряд консультационных услуг.

Кроме того, существует острая проблема с нехваткой финансовых ресурсов, труднодоступностью кредитования. Особенно сильно влияют на МСП и экономические потрясения в стране, а также изменения в законодательстве, бюрократия, коррупция.

Безусловно, указанные проблемы не решаются быстро, необходима системная работа, на наш взгляд, прежде всего налаживание экономической обстановки, в условиях которой осуществляют свою деятельность субъекты МСП, с целью дать им возможность прогресса, роста, максимального отдаления от той рабочей модели, по которой действует сейчас большинство предпринимателей – скорейшее достижение окупаемости, несмотря ни на что.

Библиографический список

1. Агабекян Р.Л. Развитие бизнеса как условие обеспечения эффективной занятости в Краснодарском крае // Теория и практика общественного развития. 2015. № 2. С. 25–29.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>
3. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2016 г. URL: https://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2016/tabc03
4. Кочиева А.К. Трансфер технологий как фактор развития региональной инновационной системы // Инновации. 2015. № 11 (205). С. 50–55.
5. Матюнина М.В., Столяренко А.В. Ведущие предприятия винного бизнеса Краснодарского края: постановка проблемы // Сервис в России и за рубежом. 2017. Т. 11. № 1 (71). С. 137–143.
6. Портал малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. URL: <http://mbkuban.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
8. Эпидемия банкротств ритейлеров. URL: <http://expert.ru/2017/04/13/v-amerike-epidemiya-bankrotstv-ritejlorov/>
9. Cushman & Wakefield. URL: <http://www.cushmanwakefield.ru/>

СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИИ ГРУЗИИ В ЕАЭС НА ОСНОВЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Д.Л. КОСАКЯН, аспирант Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: kosakyandavit@mail.ru

Аннотация

В условиях резко обостряющейся конкуренции за сырьевые базы и рынки сбыта отдельные страны для решения проблем экономического развития нуждаются в активной экономической интеграции. У Грузии имеется исторический опыт длительного развития в условиях тесной экономической интеграции со странами – членами ЕАЭС. Восстановление прошлых и создание новых кооперационных связей с учетом конкурентных преимуществ грузинской экономики будет способствовать устойчивому экономическому развитию Грузии.

Ключевые слова: евразийская интеграция, производственные цепочки, внешнеэкономические отношения, инфраструктура, импортозамещение.

Для решения проблем социально-экономического развития путем повышения конкурентоспособности постсоветские республики, в частности Грузия, нуждаются в региональной интеграции, которая позволяет объединить ресурсы стран региона и направить их на решение общих проблем, стоящих перед ними.

Проблемы интеграции на евразийском пространстве исследованы во множестве научных трудов отечественных авторов. Для того, чтобы дать новый импульс евразийской интеграции, следует в первую очередь разработать теоретические основы экономической трансформации постсоветских республик и самого Евразийского экономического союза, поскольку, во-первых, существующие и предшествующие модели экономического развития постсоветских республик не оправдали первоначальных ожиданий и, во-вторых, в рамках существующей экономической моде-

ли ЕАЭС сложно добиться дополнительного ускорения евразийской интеграции [1]. Для формирования успешной теоретически обоснованной стратегии евразийской интеграции необходим комплексный подход, основанный на исследованиях отраслевой, секторальной и институциональной интеграции [11–15].

Распад СССР и разрыв производственных связей между предприятиями, расположеными в различных республиках бывшего СССР, привели к резкому спаду во всех отраслях народного хозяйства бывших советских республик, в частности Грузии. Следует отметить, что равноценной замены советским производственным цепочкам, в которые были интегрированы грузинские предприятия, в рамках европейского вектора интеграции найти не удалось.

В качестве стратегий евразийской интеграции Грузии можно использовать модели и/или их комбинации, сформированные по результатам исследования, проведенного при поддержке Евразийской экономической комиссии [2].

1. *Совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения.* Грузия обладает довольно высоким потенциалом развития пищевых производств как с точки зрения наличия недорогого сырья, так и благодаря наличию дешевой рабочей силы. Для наглядности рассмотрим потенциал развития пищевых производств на примере возможностей производства фруктовых консервов. Урожай фруктов в 2014 г. превысил урожай 2010 г. на 84,5%. При этом закупочная цена для персиков и яблок высокого качества по данным за 2014 г. составила около 13 р. за 1 кг, а для производства яблочного сока яблоки можно закупить по цене около 3–5 р. за 1 кг.

Интересно, что урожай фруктов в 2014 г. также превысил аналогичный показатель 1988 г. на 74,3% [8]. При этом, если согласно официальным статистическим данным за 2015 г. среднегодовая заработка плата в Белоруссии составила около 25700 российских рублей, в Казахстане около 34600 российских рублей, в Российской Федерации 33981 российских рублей, то аналогичный показатель для Грузии составил около 24900 российских рублей. По данным статистического ежегодника «Народное хозяйство Грузинской ССР в 1988 г.» в 1988 г. в Советской Грузии производилось 764 млн условных банок различных фруктовых консервов и этот показатель превышал показатель 1970 г. в 4,5 раза, т.е. характеризовался динамичным ростом. Если сравнить объем производства фруктовых пюре, варенья и джемов в 1988 г. с показателем 2013 г., то видно, что этот показатель упал в 10,6 раз, тогда как урожай фруктов в 2013 г. превышал показатель 1988 г. на 65,6%. При этом в 2013 г. в сравнении с 2006 г. импорт фруктовых консервов возрос в 4,7 раз (в пересчете на грузинский лари), что отражает растущий спрос грузинского потребителя на этот вид продукции пищевой промышленности.

Подытожим приведенные выше данные для потенциала развития производства фруктовых консервов в Грузии при соответствующих инвестициях и предоставлении новейших технологий со стороны стран ЕАЭС: 1) наличие дешевого сырья; 2) более дешевая рабочая сила в сравнении со странами ЕАЭС; 3) наличие опыта производства фруктовых консервов в сравнительно больших объемах во времена Советской Грузии при сравнительно меньших объемах урожая фруктов; 4) растущий импорт фруктовых консервов, отражающий растущий спрос грузинского потребителя на этот вид продукции.

На основе сказанного можно сделать вывод, что у Грузии есть потенциал развития производства фруктовых консервов при соответствующей инвестиционной поддержке стран ЕАЭС, что даст возможность реализации модели интеграции с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения для развития как потенциала импортозамещения, так и экспортного потенциала в этой отрасли. При детальном анализе подобные выводы можно сделать и

для многих других отраслей пищевой промышленности Грузии.

2. Развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения. Известно, что с советских времен Грузия специализировалась на производстве таких товаров, как виноградные вина, чай, минеральная вода, а также на выращивании цитрусовых культур. Однако, если сравнить показатели производства этих товаров по состоянию на 2013 г. с аналогичными показателями 1988 г., то получим следующую картину: производство виноградного вина упало с 15806 декалитров до 5111 декалитров, т.е. в 3,1 раза, производство чая упало с 458,7 тыс. т до 3,3 тыс. т, т.е. в 139 раз, а производство минеральных вод повысилось с 16200 декалитров до 21268 декалитров, т.е. на 31%. За этот же период валовой сбор цитрусовых упал с 436,9 тыс. т до 107,1 тыс. т, т.е. в 4,1 раза.

Урожай винограда в 2013 г. на 84,6% превысил урожай 2010 г., однако был меньше аналогичного показателя 1988 г. в 2,78 раз. Получается, что падение производства вина по сравнению с советским периодом в основном связано с уменьшением урожая винограда, что, в свою очередь, связано с отсутствием достаточных рынков сбыта для грузинского вина. Расширение рынков сбыта, т.е. возврат рынков стран ЕАЭС и стран СНГ в целом, оказалось бы мощным стимулом для увеличения производства вина в Грузии. Следует отметить, что и на сегодняшний день страны СНГ – основные покупатели грузинского вина за границей, а на Россию в 2014 г. приходилось 63% совокупного экспорта вина из Грузии. При этом евразийская интеграция могла бы дать дополнительный стимул экспортну грузинского вина в страны ЕАЭС с перспективой замещения отдельных вин, ввозимых в эти страны из дальнего зарубежья.

Из стран ЕАЭС основным импортером грузинского чая является Казахстан. Из стран СНГ грузинский чай в существенных объемах также экспортируется на Украину и в Туркменистан. Но исходя из приведенных данных видно, что в этой сфере Грузии необходимо в первую очередь нарастить валовой сбор чайного листа. Решение проблем по обновлению и наращиванию основных фондов отрасли как с помощью местных инвестиционных ресурсов, так и с помощью привлечен-

ных средств, а также наращивание экспорта в страны ЕАЭС могли бы стать прочной основной для возрождения грузинской чайной промышленности, что явилось бы одним из дополнительных факторов, способствующих евразийской интеграции Грузии.

Грузинская минеральная вода «Боржоми» известна на рынках стран СНГ еще с советских времен, поэтому с учетом роста производства минеральных вод в Грузии по сравнению с советским периодом, а также с учетом того, что на Россию по данным за 2014 г. приходилось 48,5% экспорта минеральных вод Грузии (для сравнения в 2013 г. на Россию приходилось 31,6% экспорта минеральных вод, а с III квартала 2006 г. до конца 2012 г. экспорт минеральных вод из Грузии в Россию практически не осуществлялся), рост экспорта минеральных вод в страны ЕАЭС, в частности в Россию, может стать дополнительным рычагом стимулирования евразийской интеграции Грузии.

Экспорт цитрусовых в Россию возобновился в IV квартале 2013 г. и составил 12 тыс. т. Согласно данным Министерства сельского хозяйства Грузии в 2015 г. из Грузии экспортано более 26061 т мандаринов, отсюда в Россию – 78,23%, на страны ЕАЭС приходилось 83,9% грузинского экспорта мандаринов, а на страны СНГ в целом – 99,72%. Следует отметить, что в 2015 г. до 9000 т мандаринов было переработано с государственной поддержкой, в частности, государственные субсидии составили 48,9% от общего объема доходов, полученных компаниями, занимающимися переработкой мандаринов. С учетом того, что валовой сбор цитрусовых резко сократился по сравнению с советским периодом, но имеется динамичный рост экспорта в страны ЕАЭС и страны СНГ в целом, а также государственная поддержка переработки мандаринов, наращивание валового сбора цитрусовых, и производство цитрусовых соков на экспорт также могут стать направлениями специализации Грузии при интеграции со странами ЕАЭС.

3. Совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли. В качестве примера можно привести возможное открытие железной дороги Армения – Грузия – Россия [3], которая: 1) создаст мощный коммуникационный узел регионального и международного значения;

2) станет фактором, притягивающим Грузию и Армению к ЕАЭС; 3) будет первым международным транспортным проектом на Южном Кавказе, ориентированным на евразийскую, а не европейскую интеграцию.

Кроме этого, можно также использовать выгодное географическое положение Грузии, через которую проходят крупные евразийские транспортные коридоры [10]. Однако в этой сфере имеются и вызовы, поскольку в использовании потенциала Грузии в качестве транспортного коридора заинтересованы не только страны ЕАЭС, но и страны ЕС [7]. Через Грузию также проходят важные телекоммуникационные магистрали, в том числе единственная магистральная сеть – Транс-Азиатско-Европейская волоконно-оптическая линия связи, проходящая практически по всем странам СНГ [4; 5]. Использование потенциала Грузии в качестве транспортного и телекоммуникационного коридора при расширении сотрудничества с транспортными и телекоммуникационными компаниями стран ЕАЭС также внесет свой вклад в ускорение интеграции Грузии в ЕАЭС.

Наряду с перечисленными моделями интеграции следует отметить важность совместных энергетических проектов Грузии со странами ЕАЭС для евразийской интеграции Грузии. Грузией 25 ноября 1998 г. наряду с другими странами СНГ был подписан «Договор об обеспечении параллельной работы электроэнергетических систем государств – участников Содружества Независимых Государств», что является фактором, притягивающим Грузию к электроэнергетическому рынку стран СНГ [6]. Согласно официальным данным Национальной службы статистики Грузии в 2000–2013 гг. 92,4% импортированной электроэнергии в Грузию поступало из стран – участников ЕАЭС. Основная доля экспорта электроэнергии из Грузии также приходится на страны – участники ЕАЭС: Армению и Россию. В сфере реализации совместных энергетических проектов ярким примером успешного сотрудничества России и Грузии является многолетняя работа (с 2003 г. по сегодняшний день) российской энергетической компании ПАО «Интер РАО» в Грузии [9].

Приведенный обзор возможных стратегий интеграции Грузии в ЕАЭС указывает на множество потенциальных взаимодополняющих

направлений возможного сотрудничества Грузии со странами ЕАЭС, которые нуждаются в системном изучении в соответствующих научно-исследовательских институтах, обсуждении соответствующими заинтересованными сторонами, а затем внедрении в практику на основе двусторонних и многосторонних соглашений с перспективой полноценной интеграции Грузии в ЕАЭС.

Библиографический список

1. Агеев А.И., Логинов Е.Л., Занузданный Е.Н. Евразийский экономический союз: необходимость нового контура стратегического управления // Экономические стратегии. 2015. №4. С. 28–37.
2. Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. М.: Евразийская экономическая комиссия, 2014.
3. Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции. СПб., 2013.
4. Винокуров Е.Ю., Либман А.М. Евразийская континентальная интеграция. СПб., 2012.
5. Интеграционные процессы в телекоммуникационном секторе стран СНГ. Алматы, 2010.
6. Интеграционные процессы в электроэнергетическом секторе государств-участников Евразийского банка развития. Алматы, 2012.
7. Международные транспортные коридоры ЕврАЗЭС: быстрее, дешевле, больше. Алматы, 2009.
8. Народное хозяйство Грузинской ССР в 1988 г. Тбилиси, 1990.
9. Общий электроэнергетический рынок СНГ. Алматы, 2008.
10. Перспективы развития рынка железнодорожных перевозок Единого экономического пространства. Алматы: Евразийский банк развития, 2014.
11. Пищук В.Я., Звонова Е.А. Институциональные аспекты регулирования валютно-финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе // Вестник финансового университета. 2014. №6. С. 92–100;
12. Подходы к созданию на базе финансовой системы России валютно-финансового центра ЕАЭС, формирующего международный контур внешнеэкономического влияния / С.И. Бортлевич [и др.] // Естественно-гуманитарные исследования. 2016. №13. С. 4–15;
13. Райков А.Н., Логинов Е.Л. Интеллектуальная трансформация систем управления в энерго-инфраструктурном комплексе как основа формирования единого энергетического пространства ЕАЭС // Инноватика и экспертиза: научные труды. 2015. №2. С. 269–280;
14. Цветков В.А., Байдурин М.С. К вопросу осмыслиения новых теоретических подходов к системе управления экономическими интеграционными процессами на макроуровне // Журнал экономической теории. 2014. №4. С. 200–211;
15. Эскиндаров М.А. Проблемы интеграции финансовых рынков стран Единого экономического пространства // Вестник Финансового университета. 2014. №1. С. 8–19.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*А.С. МЕЛЬНИКОВ, аспирант кафедры информационных систем в экономике,
Волгоградский государственный технический университет
e-mail: mell3deb@gmail.com*

Аннотация

В приведенной статье рассматривается роль факторов, оказывающих влияние на внедрение инноваций. Приведен анализ статистических данных, свидетельствующих о недостаточном уровне использования инновационных разработок по сравнению с развитыми странами.

Ключевые слова: инновации, факторы развития, конкурентоспособность.

Тема повышения конкурентоспособности в нашей стране не теряет своей актуальности на протяжении ряда лет. Это предмет обсуждения не только широкого круга ученых, но также политиков и бизнесменов. Поиск факторов и причин обеспечения конкурентоспособности в состоянии дать ответ на множество вопросов, связанных со стратегическим развитием как конкретной компании, так и целой страны.

В соответствии со сформировавшимся мнением конкурентоспособность рассматривается как оценочная категория, характеризующая возможность оцениваемого объекта успешно конкурировать. В качестве оцениваемого объекта могут выступать любые акторы, а также продукты и услуги.

Различные взгляды на формирование конкурентоспособности дают основание выделить некоторые особенности в трактовке понятия. При рассмотрении конкурентоспособности предприятий происходит фокусировка на менеджменте, результатах финансово-хозяйственной деятельности, характеристиках товаров и услуг; при анализе конкурентоспособности регионов на первый план выходят организационно-правовые от-

ношения, инвестиционный климат и потенциал, климатические особенности.

Так, А. Р. Сафиуллин понимает под конкурентоспособностью территории совокупность политических, экономических, финансовых, социально-культурных, этнических, организационно-правовых и географических факторов и особенностей, свойственных ей, являющихся основой формирования оценки привлекательности для инвесторов [1].

Конкурентоспособность рассматривается как относительная величина, сопоставляемая с конкурентом-аналогом по схожим характеристикам в определенный отрезок времени [2].

Согласно Портеру, конкурентоспособность города – характеризует его способность достигать высокий и сохранять растущий уровень жизни, используя рост производительности труда и капитала как существующими, так и новыми предприятиями [3].

Общепринятое мнение о способах повышения конкурентоспособности касается внедрения инноваций в производственный процесс. Прежде всего инновации используются с целью снижения себестоимости, а следовательно, и повышения эффективности деятельности. Однако инновации могут применяться и в других направлениях деятельности как на стадии создания компаний, так и на стадии развития, с целью диверсификации бизнеса, рынков, продукции и т.д.

Особую роль приобретают инновации в периоды экономических кризисов. Депрессия в экономике заставляет собственников не только снижать текущие издержки, но и по-новому посмотреть на производство продуктов и услуг. Это время для активного реинжиниринга существующих бизнес-процессов, а также для поиска принципиально новых технологи-

Инновационное развитие как фактор обеспечения конкурентоспособности

ческих решений. Именно внедрение инноваций в такой момент способно обеспечить качественный рост предприятия, создав задел для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ. Поэтому можно сказать, что между инновациями и конкурентоспособностью наблюдается прямая корреляция. Крупные компании, успешно внедряющие инновационные технологии, получают дополнительную возможность для выживания и развития в периоды кризиса, и способствуют развитию всей экономики, провоцируя оживление на рынке посредством формирования новых логистических цепочек, привлечения поставщиков, сбытовых сетей и посредников. Можно утверждать, что конкурентоспособность предприятия на рынке является главным критерием эффективности системы управления инновациями.

Сформировавшаяся в России динамика объема инновационных товаров и услуг в общем объеме промышленного производства в абсолютном выражении демонстрирует устойчивый рост, однако в сопоставимых цифрах эта сумма изменяется незначительно. В структуре объема инновационных товаров и услуг в общем объеме промышленного производства, начиная с 2013 г., наблюдается сни-

жение доли инновационных товаров с 8,9% в 2013 г. до 7,9% в 2015 г. Особо обращает на себя внимание тот факт, что общая доля объема инновационных товаров и услуг в объеме промышленного производства не достигает на всем периоде анализа 10%.

По видам экономической деятельности только 15 из 36 превысили порог в 10%, а больше 20% удельного веса инновационной продукции в объеме отгруженных товаров наблюдается только в 3 из 36 видов.

Среди факторов, препятствующих технологическим инновациям, наибольшее влияние традиционно имеют экономические факторы: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий спрос на новые товары, высокий экономический риск. Особо следует отметить, что постепенно усиливается роль внутренних факторов, таких как недостаток квалифицированного персонала, а в числе других факторов можно выделить рост неопределенности экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности.

Согласно статистическим данным происходит снижение совокупного уровня инновационной активности организаций с 10,1% с

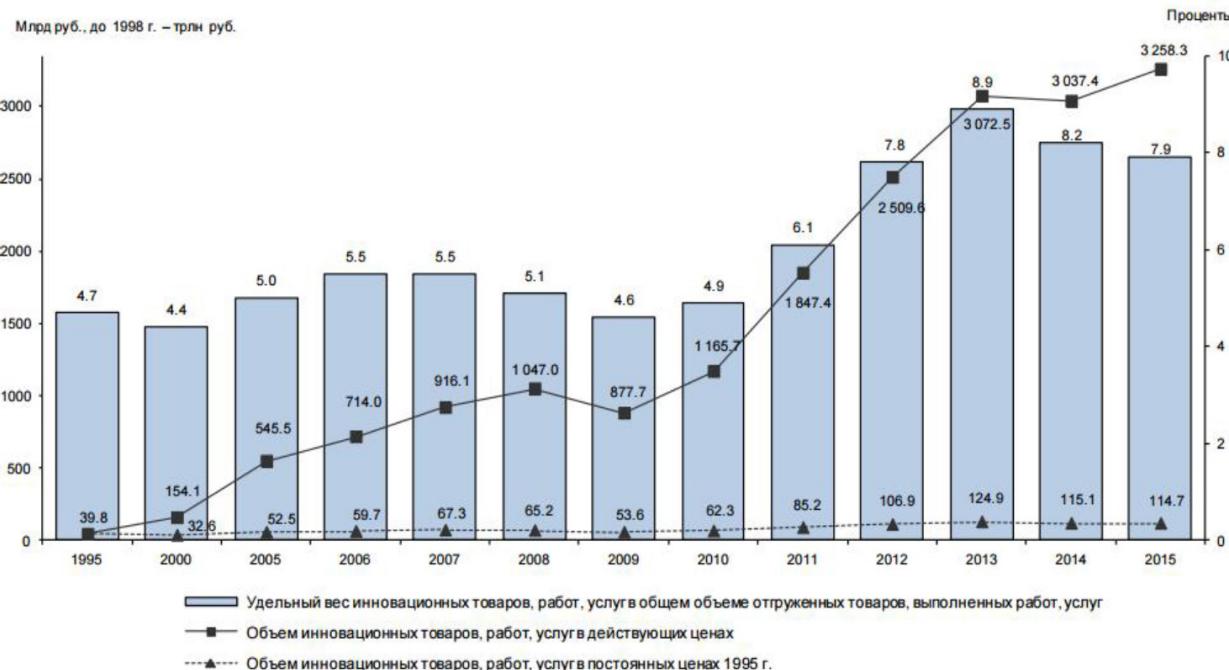


Рис. 1. Динамика объема инновационных товаров организаций промышленного производства [10]

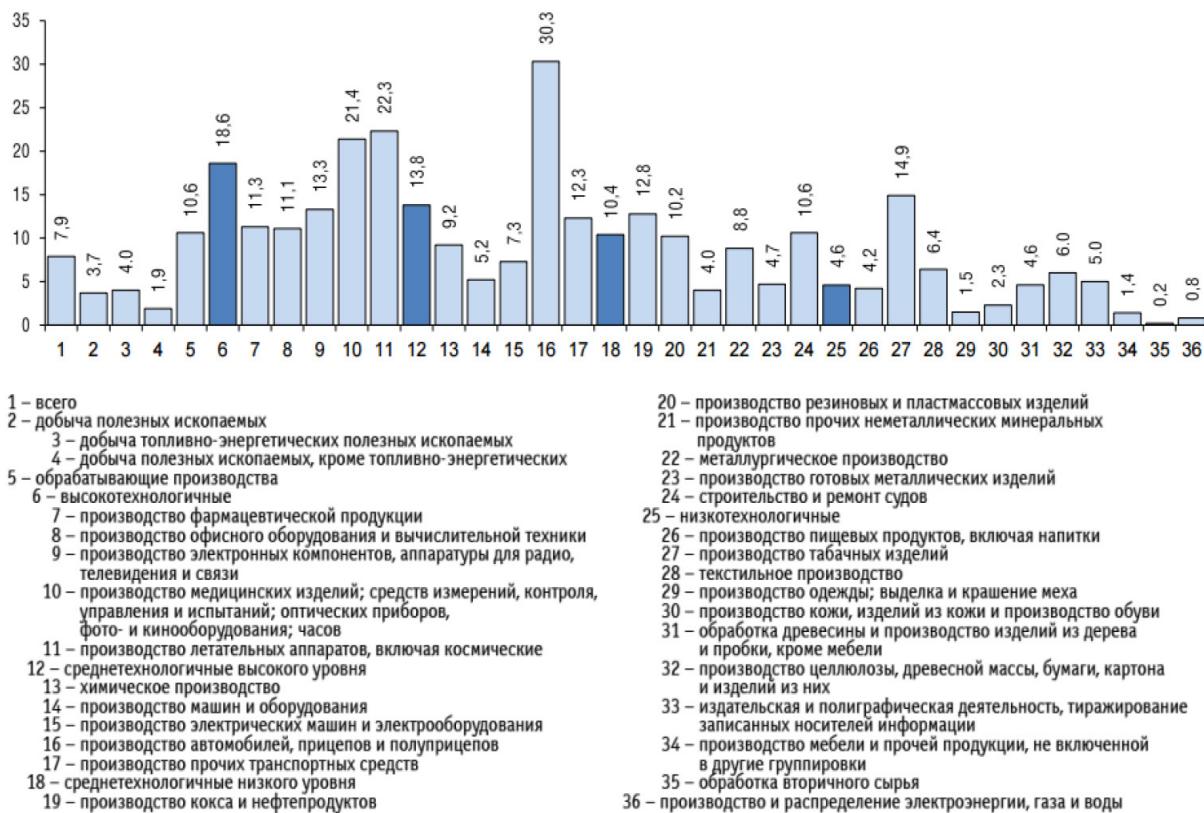
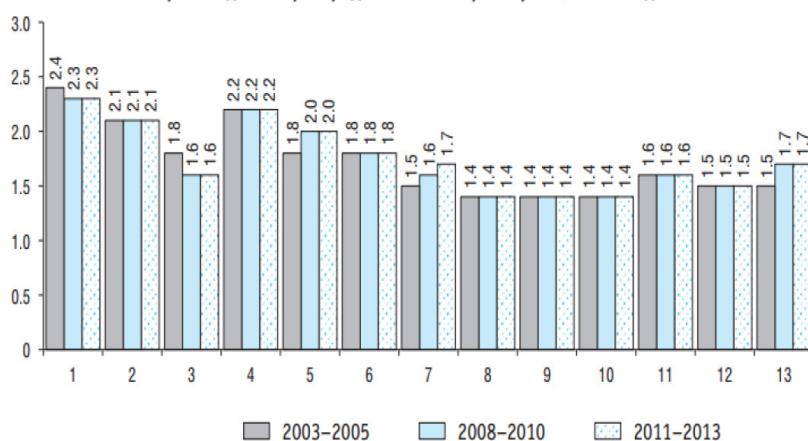


Рис. 2. Удельный вес инновационных товаров в объеме отгруженных товаров промышленных организаций, по видам деятельности: 2015, % [9]

Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды



Экономические факторы:

- 1 – недостаток собственных денежных средств
- 2 – недостаток финансовой поддержки со стороны государства
- 3 – низкий спрос на новые товары, работы, услуги
- 4 – высокая стоимость нововведений
- 5 – высокий экономический риск

Внутренние факторы:

- 6 – низкий инновационный потенциал организации
- 7 – недостаток квалифицированного персонала
- 8 – недостаток информации о новых технологиях
- 9 – недостаток информации о рынках сбыта
- 10 – неразвитость кооперационных связей

Другие факторы:

- 11 – недостаточность законодательных и нормативных правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность
- 12 – неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднических, информационных, юридических, банковских, прочих услуг)
- 13 – неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности

Рис. 3. Рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям [9]

Инновационное развитие как фактор обеспечения конкурентоспособности

2013 г. до 9,9% в 2014 г. Наблюдается устойчивая прямая корреляция между численностью работников организации и инновационной активностью – минимальная инновационная

активность на уровне 3% в организациях численностью до 50 чел., наибольшая инновационная активность 82,2% – в организациях с численностью 10000 чел. и более.

Таблица 1

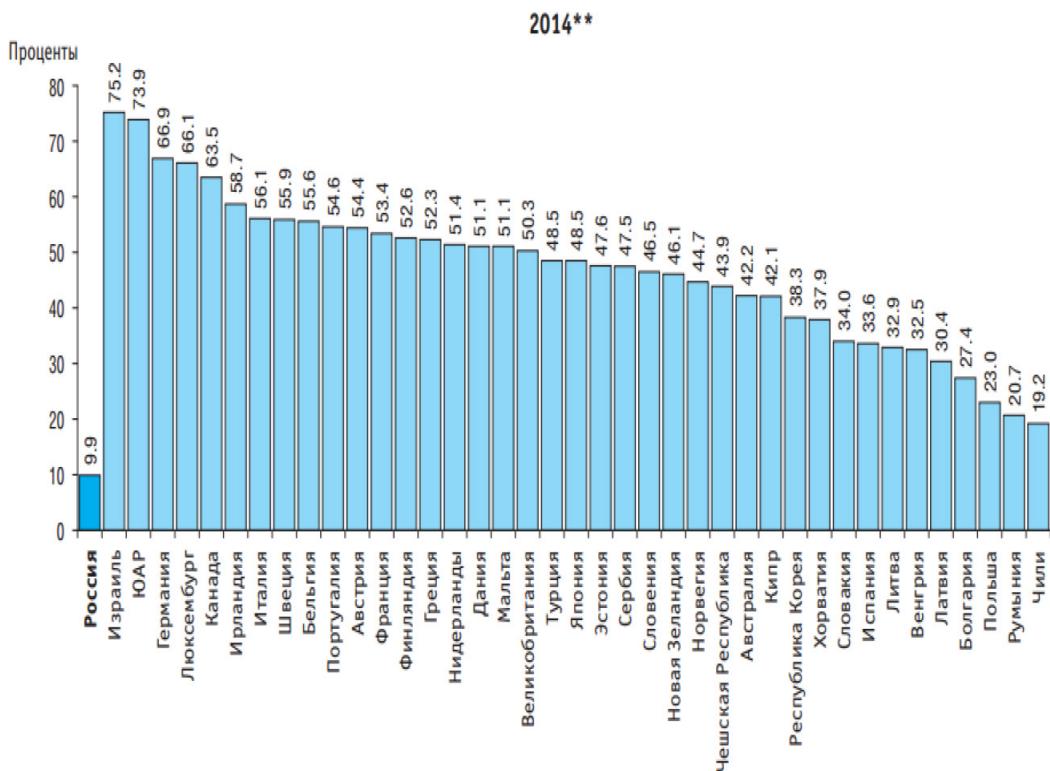
Инновационная активность организаций по величине [9], %

	Совокупный уровень инновационной активности организаций, проценты		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, проценты					
			технологические		маркетинговые		организационные	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды; связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг								
Всего	10.1	9.9	8.9	8.8	1.9	1.7	2.9	2.8
Организации с численностью работников, чел.:								
до 50	3.0	3.0	2.3	2.4	0.5	0.4	0.7	0.8
50-99	7.0	6.6	5.9	5.7	1.0	1.1	1.9	1.7
100-199	10.0	10.5	8.9	9.3	1.8	1.9	2.3	2.4
200-249	13.6	13.9	12.3	12.3	2.4	2.0	3.1	2.8
250-499	17.2	17.2	14.9	15.1	3.2	3.2	4.5	4.7
500-999	27.0	26.6	24.4	24.0	5.9	4.9	8.1	7.8
1000-4999	44.5	45.6	41.9	43.4	9.0	8.6	15.7	16.7
5000-9999	72.3	73.0	70.0	71.4	16.2	13.5	36.2	36.5
10 000 и более	75.5	82.2	73.5	82.2	16.3	17.8	46.9	37.8

Таблица 2

Инновационная активность организаций по формам собственности [9], %

	Совокупный уровень инновационной активности организаций, проценты		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, проценты					
			технологические		маркетинговые		организационные	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды; связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг								
Всего	10.1	9.9	8.9	8.8	1.9	1.7	2.9	2.8
Российская собственность	10.1	9.8	8.9	8.7	1.8	1.7	2.8	2.8
Государственная	11.6	11.4	10.5	10.2	1.6	1.4	3.3	3.2
Федеральная	17.7	17.3	16.7	16.1	2.4	2.0	4.8	4.7
Субъектов Российской Федерации	5.2	5.2	4.0	4.0	0.8	0.8	1.7	1.5
Муниципальная	2.8	2.8	2.3	2.3	0.3	0.4	0.8	0.9
Общественных организаций	5.2	5.1	4.9	4.5	0.3	0.3	0.5	0.9
Частная	11.3	11.0	9.7	9.7	2.4	2.1	3.1	2.8
Собственность российских граждан, постоянно проживающих за границей	-	-	-	-	-	-	-	-
Потребительской кооперации	9.0	7.0	8.2	7.0	2.2	1.6	1.5	-
Смешанная	19.5	19.3	18.4	17.8	3.5	3.2	5.8	7.7
Смешанная с долей государственной собственности	19.5	21.6	18.3	19.9	3.3	3.7	6.1	8.6
Иная смешанная	19.5	14.4	18.5	13.2	3.9	2.1	5.3	5.9
Государственных корпораций	39.8	42.6	38.3	40.0	5.1	7.2	11.7	15.9
Иностранная собственность	8.4	9.0	7.3	7.7	2.4	2.0	2.9	2.4
Совместная российская и иностранная собственность	12.2	13.9	10.8	12.5	2.1	2.8	3.4	3.4



* В настоящем разделе представлены сводные данные по организациям добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также сферы услуг.

** Данные по странам Европейского союза, Норвегии, Сербии, Турции – по итогам Европейского обследования инноваций (2010–2012). По другим странам: Австралия (2012–2013), Израиль (2006–2008), Канада (2010–2012), Новая Зеландия (2013), Республика Корея (2005–2007, обрабатывающие производства), Чили (2009–2010), ЮАР (2005–2007), Япония (2009–2011).

Источники: Евростат; материалы национальных статистических служб.

Рис. 4. Совокупный уровень инновационной активности организаций [9]

Такая ситуация подтверждает то, что малый бизнес не только имеет незначительную долю в объеме ВВП страны, но также и его инновационная активность очень низка. Проблемы инновационной активности предприятий малого бизнеса в наибольшей степени объясняются экономическими факторами, так как такого рода затраты очень существенны и зачастую сопряжены с дополнительными исследованиями. Малый бизнес не в состоянии нести бремя дополнительных затрат, связанных с инновационными разработками и даже с их внедрением в производство. Исключение составляют лишь работающие в ИТ-сфере компании. Такие затраты могут позволить себе крупные предприятия.

Также следует учитывать форму собственности работающей организации. Из представленных данных отчетливо видно, что максимальный уровень инновационной активности

наблюдается в государственных корпорациях (42,6%), в то время как для частной формы собственности составляет лишь 11%.

При анализе общего уровня инновационной активности становится очевидным отставание России в разы от стран Восточной Европы и многократный разрыв в сравнении с развитыми странами: так, в Израиле совокупный уровень инновационной активности превышает 75%, тогда как в России не доходит до 10%.

Исследование основных экономических характеристик инновационного развития современного экономического положения России анализирует такие значения, приемлемые в национальной статистике, как доля отгруженной продукции инновационных предприятий; затраты на технологические инновации, доля инновационных товаров и услуг, а также данные о выданных действующих патентах и изобретательской активности.

Инновационное развитие как фактор обеспечения конкурентоспособности

В период с 2011 по 2013 г. объем действующих выданных патентов в России значительно вырос и к 2014 г. составил 13080 ед.

При этом главная проблема сохраняется: количество не переходит в качество. Существующие разработки остаются на уровне описания или экспериментальных моделей, не переходя в производственный процесс.

Таким образом, на всех уровнях экономики нужно обеспечить не только рост количественных показателей, подтверждающих положительную динамику, но и качественные преобразования, обеспечивающие повышение конкурентоспособности.

Библиографический список

1. *Барабаш Е.С.* Оценка социально-экономических потенциалов муниципалитетов // Управленческие науки. 2013. № 1 (6). С. 67–73.
2. *Демидова Е.В.* Маркетинговые стратегии городов как инструмент территориального развития // Академический вестник УралНИИпроект РААСН. 2010. № 2. С. 14–19.
3. *Князева И.В., Шевцова Е.В.* Маркетинг территорий. Новосибирск, 2007.
4. *Конина О.В., Мельникова Е.В., Мельников А.С.* Информационные продукты как фактор повышения конкурентоспособности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 9. С. 16–21.
5. *Копылов А.В., Мельникова Е.В.* Позиционирование финансовых инструментов в процессе инновационного развития предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 124–128.
6. *Мельников А.С., Казанова Н.В., Мельникова Е.В.* Agglomeration in the conditions of an intensification of migration processes (example of the Volgograd region) // Международный научный журнал. 2015. № 9. С. 8.
7. Оценка состояния конкурентной среды в России. // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5623.pdf>.
8. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2014 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm.
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. М., 2016.
10. Выпуск инновационной продукции организациями промышленного производства // Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. URL: https://issek.hse.ru/data/2017/01/25/1113618301/NTI_N_37_25012017.pdf

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ С ПОЗИЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

*Г.Г. ПЛЕШАКОВ, аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории,
Волгоградский государственный технический университет
e-mail: vgdpgg92@gmail.com*

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы формирования предпринимательской среды с позиции взаимодействия бизнеса и государства. Определяются основные факторы, препятствующие созданию благоприятных условий для ведения малого бизнеса. Обозначены проблемы реализации программы импортозамещения, как реальной меры развития и поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная политика, предпринимательская среда, предпринимательская деятельность, программа импортозамещения.

В аналитических публикациях и общественном сознании сложилось устойчивое мнение о том, что современная государственная политика в отношении предпринимательства не достигает поставленных целей. Об этом свидетельствуют отсутствие позитивной динамики, низкие рейтинги мировых агентств, разрастающийся «теневой сектор», неудовлетворенность представителей бизнеса,ластных структур и населения. Научное объяснение такой ситуации базируется на аргументах о несовершенстве экономической среды и низкой эффективности механизмов государственного регулирования предпринимательской деятельности.

До недавнего времени систему взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти определяли институциональные факторы, когда государство занимало доминирующую позицию в этом

альянсе. Сегодня процесс развития взаимоотношений бизнеса и государства определяется потребностями общества, которое рассматривает бизнес как часть проблем государства и требует его трансформации в области решения экономических проблем. Следует учитывать, что отношения бизнеса и общества во многом являются следствием и отражением той политики, которая реализуется в отношении экономики и бизнеса государством. Поэтому современная предпринимательская среда наиболее благоприятна для функционирования крупных компаний, а не средних и малых, и даже тогда, когда государство выстраивает систему барьеров (а не стимулов) на пути развития бизнеса, крупные компании преодолевают их намного легче, чем мелкие и средние.

В отличие от российских условий ведения малого и среднего бизнеса (МСБ), за рубежом малое предпринимательство является основой экономики многих стран и занимает важное место в системе общественных отношений. Малый бизнес в европейском смысле слова – это выросший из ремесла и мелкой торговли, крепкий слой семейных фирм, пользующихся большим уважением общества и заботой государства. Так, в Европе предприятия МСБ представляют 99% всех предприятий частного сектора и за последние пять лет создали около 85% новых рабочих мест (в РФ – 10–15%), обеспечив две трети общей занятости в частном секторе [2]. Таким образом, за рубежом, в силу исторических событий и развития гражданского общества, заметную роль в котором играют представители малого предпринимательства, сформированы менталитет «государственных людей», стиль и ме-

Проблемы формирования благоприятной предпринимательской среды...

тоды государственной политики, направленной на удовлетворение публичных благ.

Предпринимательская активность в Российской Федерации напрямую связана с достаточно высоким и постоянно растущим уровнем занятости в бюджетной сфере, низкой эффективностью государственной политики поддержки предпринимательства и отсутствием экономического интереса у муниципальных органов самоуправления в поддержке малого бизнеса. Неблагоприятные изменения в налоговой сфере, негативное отношение финансового сектора, труднопреодолимые административные барьеры и неблагоприятный общественный климат – все это отрицательно сказывается на системе естественного воспроизводства малого предпринимательства в России.

Междуд тем динамика предпринимательства во многом определяется влиянием факторов внешней среды – основных характеристик социально-экономической среды, способствующей развитию предпринимательской активности. Состояние этих факторов, с одной стороны, является наглядным индикатором состояния делового климата в стране, с другой – демонстрирует ментальное отношение общества к бизнесу.

По мнению аналитиков Global Entrepreneurship Monitor, самым негатив-

но влияющим фактором на развитие малого предпринимательства в России является политика государства (см. рисунок). Среди причин отсутствия сдвигов в государственной политике в отношении МСБ следует назвать «плохие институты», отсутствие эффективного механизма реализации и контроля государственной поддержки предпринимательства, «неоднозначность и неопределенность законодательной базы», «отставание нормативно-правовой базы от требований рынка» и др.

Институты государственной власти применяют разнообразные методы и практики для поддержки предпринимательских структур. Однако не все из них достигают цели. Очень часто помочь бизнесу носит чисто декларативный характер и поэтому никак не влияет на активность предпринимательства, оптимизацию отраслевой структуры, повышение эффективности их деятельности. При всех устремлениях федеральных властей идея активизации процесса развития малого и среднего бизнеса на местах не находит должной поддержки в муниципалитетах. Большинство органов местного самоуправления подходит к этому делу формально. Отсутствие мотивации к эффективному развитию важного компонента региональной экономики (малого предпринимательства), на наш взгляд, основано на обезличивании налогового потока,



Рис.1. Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России [1]

который к тому же, в основном, поступает в «центр».

Помимо этого существует ряд негативных явлений, когда российские органы местной власти, исходя из личных и иных предпочтений, стараются поддержать конкретное предприятие. При этом для других бизнесменов нередко создаются препятствия, которые лишают их равного доступа к услугам местной власти и ее ресурсам. Выстраивание административных барьеров в виде разнообразных «поборов» с предпринимателей, оказание материальной помощи власти, обязательное бесплатное финансирование публичных дел – все это крайне негативно оказывается на развитии предпринимательской деятельности и в конечном счете на формировании предпринимательской среды.

Законодательная база, которая существует на сегодняшний день, носит во многом декларативный и рекомендательный характер. Декларируемые в них программные методы поддержки предпринимательства в большинстве случаев остаются на бумаге, так как отсутствуют действенные механизмы реализации этих законов на практике и, как следствие, наблюдается правовая незащищенность субъектов малого бизнеса [5].

Таким образом, с учетом критики существующей системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса и анализа имеющихся региональных программ развития предпринимательства возникает необходимость идеологического пересмотра данной системы в сторону развития частнопредпринимательского сектора.

В свою очередь предприниматели (прежде всего малый бизнес) уже не ждут значительной прямой помощи от государства, а лишь настаивают на принятии конкретных законодательных инициатив, например, в области налогового и правового регулирования; соблюдения принципа прозрачности и информированности в сфере реализации государственных проектов и программ; расширения доступа к кредитным ресурсам и т.п.

Несколько лет назад у малого предпринимательства появилась надежда, что малоэффективная государственная политика по развитию и поддержке МСБ принимает реальные и конкретные очертания в виде программы по импортозамещению. Программа импортозамещения – это новая форма взаимоотноше-

ний государства и бизнеса в сложной геополитической ситуации, которая способствует созданию новых компаний в сегменте малого и среднего предпринимательства, стимулирует бизнес-структуры умножать свой доход за счет увеличения их доли присутствия на внутреннем рынке страны и в целом, создает благоприятные условия для развития конкурентоспособного отечественного производства. Следует подчеркнуть, что в соответствии со стратегией реализации программы поддержка МСБ заключается не только в выделении финансовых ресурсов перспективным отраслям, но и в первую очередь направлена на создание условий, наиболее благоприятных для развития внутреннего производства и эффективного функционирования малого предпринимательства. Важно отметить, что развитие данной программы возможно только при тесном сотрудничестве бизнеса, госинститутов и общества.

Согласно Указу Президента РФ «О применении отдельных специальных экономических мер...» [8] под действие программы по импортозамещению подпадают сразу несколько отраслей, в том числе: промышленность, энергетика, программирование и сельское хозяйство. С точки зрения перспективности для развития МСБ можно выделить рынок производства сельхозпродукции, при этом предприниматели центральных и южных регионов России (Краснодарский, Ставропольский края, Ростовская, Волгоградская, Воронежская и другие области), где природно-климатические условия наиболее благоприятны для сельскохозяйственного производства, находятся в наиболее выгодном положении. По мнению главы комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Игоря Руденского, «....Сельское хозяйство у нас может стать локомотивом в развитии малого и среднего бизнеса, в том числе и в переработке» [4].

Как утверждают эксперты «Союза органического земледелия», Россия обладает большим потенциалом для развития аграрного сектора: страна на 90% способна обеспечить себя основными видами сельхозпродукции и оказать продовольственную поддержку соседям. Так, в рамках продовольственной безопасности РФ показатели товарных ресурсов в общем объеме внутреннего рынка должны

Проблемы формирования благоприятной предпринимательской среды...

составлять: зерно и картофель – 95%; молоко – 90%; соль и мясо – 85%; сахар, растительное масло, рыба – 80% [6]. Исходя из этого можно предположить, что развитие малого и среднего предпринимательства в сфере аграрного производства приведет к удовлетворению внутреннего спроса на основные продукты питания на 80–95% силами отечественных производителей.

Однако, несмотря на реальные перспективы развития этого направления, у предпринимателей есть ряд вопросов, касающихся сферы государственных закупок и развития товаропроводящих цепочек в рамках программы. Прежде всего речь идет о прогнозировании и обеспечении спроса на производимую

сельхозпродукцию. Представители бизнеса нуждаются в конкретной информации об экспортно-импортных поставках аграрного сектора для того, чтобы понимать, какие товары и сколько государство планирует завозить из-за рубежа (например, Китай – овощи, Латинская Америка – мясо и т.д.), а какие смогут производить отечественные предприятия.

Ожидаемого снижения импорта продовольственных товаров из-за западных санкций не произошло, объемы импорта в Россию, которые сократились в начале 2015 г., впоследствии стабилизировались, а в некоторые месяцы даже демонстрировали небольшой прирост (табл. 1). Таким образом, доля импорта была и пока еще остается достаточно

Таблица 1

Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья

Страны-импортеры	2015 г.		2016 г.	
	млн дол. США	% к итогу	млн дол. США	% к итогу
Страны дальнего зарубежья	22175	83,8	20407	81,9
Страны ЕС	5684	21,5	5632	22,6
Аргентина	742	2,8	616	2,5
Бразилия	2554	9,7	2189	8,8
Египет	361	1,4	288	1,2
Израиль	307	1,2	268	1,1
Ирак	204	0,8	233	0,9
Исландия	95,5	0,4	7,2	0,0
Китай	1541	5,8	1621	6,5
Марокко	343	1,3	402	1,6
Пакистан	131	0,5	105	0,4
Парагвай	857	3,2	697	2,8
Сербия	311	1,2	343	1,4
Турция	1380	5,2	625	2,5
Фарерские острова (Дания)	277	1,0	280	1,1
Чили	634	2,4	546	2,2
Эквадор	1145	4,3	1211	4,9
ЮАР	239	0,9	200	0,8
Государства – участники СНГ	4282	16,2	4496	18,1
Азербайджан	270	1,0	324	1,3
Беларусь	3148	11,9	3236	13,0
Украина	336	1,3	134	0,5

Источник: составлена автором, по материалам [7]

высокой, что естественно вызывает вопросы и беспокоит предпринимателей в силу невозможности выстроить эффективную стратегию развития бизнеса.

На фоне этого непонятна ситуация и с потребительским спросом: возникает вопрос, какие шаги собирается предпринять государство для стимулирования потребительского спроса, если продукция отечественных производителей зачастую не удовлетворяет население по качественным характеристикам, а производственные мощности отечественных предприятий не способны в полной мере удовлетворить спрос на продукцию. Кроме того, нередки случаи, когда цена на отечественную продукцию выше, чем на аналогичные импортные товары, что тоже не способствует потребительской активности. С другой стороны, уменьшение внутреннего потребительского спроса связано с сокращением реального располагаемого дохода населения (по итогам 2016 г. на 5,9%). Это подтверждают и эксперты «Ромира», проанализировав покупки россиян и выяснив, что на начало 2017 г. средний размер покупки составил – 533 р., что на 13% меньше того же периода предыдущего года (2016 г. – 577 р.) (табл. 2) [3].

По официальным прогнозам ситуация существенно не изменится в ближайшие три года, так как предполагаемый рост реальных доходов составит: 0,2% – 2017 г., 0,3% – 2018 г. и 0,6% – 2019 г. Ввиду этого дальнейшее развитие отрицательной динамики

потребительского спроса не будет стимулировать предпринимателей занимать пустующие ниши в результате освободившегося от импорта внутреннего рынка сбыта. В конечном счете кризис доходов и падение покупательского спроса становятся основной проблемой для развития и создания предприятий МСБ в этом секторе экономики. Кроме того, сложившаяся на сегодняшний день ситуация ставит под угрозу реализацию программы импортозамещения, так как если производить и не потреблять, то положение в экономике не изменится в лучшую сторону еще очень долго. Поэтому с точки зрения предпринимателей именно государство должно создавать условия, в которых они смогут эффективно достигать своих целей.

Создание благоприятных экономических условий для развития МСБ во всех отраслях является важной задачей и представляет длительный процесс формирования комплексной системы господдержки бизнеса, как на федеральном, так и на региональном уровне. Из потребностей предпринимателей формируется необходимость выделения ведущих функций в этой системе: информационно-аналитической; планово-прогностической; организационной (подготовка решений, организация и выполнение принятых законов и нормативно-правовых актов); контрольно-исполнительной.

Особое значение для предпринимателей приобретает наличие объективной свое време-

Таблица 2

Показатель среднего чека по федеральным округам

Название федерального округа	Население, чел.	2016 г. (январь)	2017 г. (январь)
		Средний раз- мер покупки, р.	Средний раз- мер покупки, р.
Центральный	39 209 582	655	611
Северо-Западный	13 899 310	645	654
Южный	16 428 458	520	491
Северо-Кавказский	9 775 770	–	–
Приволжский	29 636 574	459	499
Уральский	12 345 803	448	429
Сибирский	19 326 196	442	445
Дальневосточный	6 182 679	494	522

Источник: составлена автором по материалам [3]

менной информации, которая является основой для принятия эффективных бизнес-решений, помогает сориентироваться на рынке и в конечном счете делает любое предприятие успешным. Однако, как показывает практика, государственные органы, особенно на региональном уровне, не всегда удовлетворяют спрос на информацию из-за бюрократизма и взяточничества, да и сама информация зачастую обладает малой информативностью и низким качеством. Поэтому создание постоянной открытой информационной площадки, которая могла бы функционировать в каждом регионе, освещая различные аспекты взаимодействия бизнеса и госструктур (например, по заказам, ресурсам, спросу и др.), позволило бы скорее перейти от теоретических рассуждений к реальным практическим шагам.

Кроме того, важным элементом государственной политики в области поддержки малого и среднего бизнеса является формирование позитивного отношения различных слоев и групп населения к предпринимательской деятельности. Стимулирование изменений в общественном сознании, переориентация жизненных интересов людей на ценности среднего класса, предоставление возможности заниматься предпринимательской деятельностью – все это должно стать сознательными действиями государства, направленными на создание благоприятной деловой среды и предпринимательской культуры.

В заключение следует отметить, что только системное применение методов и подходов по формированию благоприятной предпринимательской среды повысит эффективность государственной поддержки бизнеса. От результативности деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, прозрачности их действий, открытости и ин-

формированности бизнес-сообществ и населения будет зависеть успех развития сектора МСБ. И только тогда малый и средний бизнес изменится и перестанет быть частью государственных проблем, а превратится в неотъемлемый элемент их решения. В противном случае предпринимательство может не оправдать возложенных на него надежд.

Библиографический список

1. Глобальный мониторинг предпринимательства. URL: http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf.
2. Заболоцкая В.В., Хут Н.А. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. 2015. № 10. С. 46–49.
3. Исследовательский холдинг Ромир URL: http://romir.ru/market/panel_research.
4. Руденский И. Проблему импортозамещения решит малый бизнес URL: http://sozrf.ru/12092014_1/
5. Плешакова М.В., Кудряшова И.В. Проблемы и перспективы развития предпринимательской среды в сфере малого бизнеса // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. Т. 12. № 14 (87). С. 132–137.
6. Союз органического земледелия. URL: <http://sozrf.ru/>
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.
8. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560. URL: <http://government.ru/docs/14195/>.

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ЛОГИСТИКИ

*А.С. СПОДИНА, магистрант
экономического факультета, кафедра
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alina-spodina@rambler.ru*

*С.А. ЖИЛИНА, магистрант экономического
факультета, кафедра мировой
экономики и менеджмента, Кубанский
государственный университет
e-mail: Sofia.zhilina@bk.Ru*

Аннотация

Процесс повышения производительности труда сотрудников любого предприятия оказывает огромное воздействие на все системы предприятия, в том числе и на логистические. Так как логистика оказывает прямое влияние на прибыль компании, затраты на мотивацию сотрудников логистического отдела многократно окупятся. В статье были рассмотрены основные проблемы сотрудников логистических систем и предложен комплекс мер по улучшению деятельности сотрудников отдела логистики путем повышения мотивации.

Ключевые слова: управление персоналом, логистический персонал, мотивация персонала, сотрудники, система логистики, логистический отдел.

Мотивация персонала в логистической системе является особенно важным элементом управления персоналом на предприятии из-за важности и значимости деятельности сотрудников отдела логистики. Развитие мотивационных инструментов и системы мотивации без труда позволит увеличить результативность и повысить эффективность труда логистического персонала. Более того, мотивация помогает необходимым образом организовать деятельность предприятия, тем самым гарантировав в будущем выполнение профессиональных и должностных обязанностей персоналом логистических систем.

В настоящее время одной из главных, центральных функций управления персоналом организаций является функция мотивации, которая позволяет быстро двигаться к поставленной цели. Например, технологию Кайдзен в управлении персоналом можно назвать дополнительной формой мотивации персона-

ла, которая способствует достижению целей определенных сотрудников, тем самым удовлетворяя цели самой организации и ее конкретных подразделений [4].

Улучшение работы сотрудников логистического отдела можно смело назвать основой повышения координации работы отделов предприятия и получения, использования, а также обработки информации, которая имеет отношение к материальному, товарному потокам. Это в дальнейшем будет способствовать стимулированию логистического персонала более эффективно работать, нацеливать их выполнять именно те задачи, которые наиболее важны для компании, что в конечном итоге приведет к повышению эффективности деятельности самого предприятия в целом. Важно отметить, что результаты деятельности логистического персонала являются показателем престижа компании и уровня ее развития.

Сегодня в области управления логистическим персоналом существует огромное количество различных проблем, которые значительно снижают мотивацию труда сотрудников и привлекательность работы в сфере логистики для потенциальных претендентов. В настоящее время многие организации осуществляют мотивацию труда при помощи ориентации на личную преданность, доминировании принципов протекционизма, в результате объективной оценки умений и деловых качеств персонала и отсутствия серьезных конкурсов на замену вакантных должностей. Вся кадровая политика в любой организации чаще всего подстраивается под команду и ее руководителя, из-за чего в организации оказывается малокомпетентный персонал с довольно низким уровнем восприятия мотивирования.

Стоит заметить, что принципы управления персоналом должны быть ориентированы на

Отличительные черты мотивации персонала в системе логистики

ответственность персонала и професионализм, а сама политика кадров – охватывать социальную защиту кадров и четкий механизм мотивации. Можно уверенно сказать, что если не принимать определенные меры для повышения мотивации персонала, то сама мотивация будет малоперспективной.

Логистические процессы очень важны для всей деятельности фирмы. Однако любому руководителю не составит труда выделить конкретные задачи, которые должны осуществлять сотрудники отдела логистики (см. таблицу) [5].

Стимулирование и мотивация персонала логистического отдела осуществляется для того, чтобы улучшить финансовые результаты фирмы, сделать производство более эффективным и качественным. Прежде чем рассмотреть различные меры по совершенствованию мотивации персонала отдела логистики, важно определить причины создания систем мотивации сотрудников, которые за действованы в логистических операциях [6]:

- благодаря мотивации у каждого сотрудника появляются объективные стимулы, которые они могут использовать для максимально эффективного результата во время осуществления своих должностных обязанностей;
- руководитель отдела получает возможность распределить полномочия и делегировать наиболее успешных сотрудников;
- в то же время для самого предприятия создаются максимальные условия для роста прибыли благодаря оптимизации логистических расходов.

Система мотивации сотрудников логистического отдела – это часть организационного механизма управления структурой предприятия, которая требует очень тщательной разработки. В первую очередь при разработке мотивационных программ необходимо выяснить, что именно является мотиватором. Например, для персонала отдела логистики характерны следующие мотиваторы:

- своевременная доставка на предприятие комплектующих и самих материалов;
- своевременная доставка груза и выполнение заказов;
- оперативное и своевременное реагирование на запросы потребителей;
- процент бракованной готовой продукции;
- нарушение сроков различного рода поставок новыми поставщиками;
- нарушение новыми клиентами контрактных условий;
- качество материальных ресурсов, которые оцениваются на входном контроле компании;
- коэффициент устойчивости базы потребителей;
- коэффициент устойчивости базы поставщиков;
- процент экстренных, срочных заказов материалов;
- уровень снижения логистических затрат (на администрирование запасов, транспорт, складирование) [1];
- возможность дистрибуции продукции, ее доставки через разных провайдеров;

Задачи структурных подразделений логистического отдела

Подразделение логистического отдела	Задачи подразделения логистического отдела
Аналитическая группа	Логистический реинжиниринг Создание ритмичности товародвижения во время всего производственного цикла Формирование планов продаж и закупок
Группа закупок	Расчет целевых параметров закупок Управление запасами для обеспечения потребностей производства Управление логистическими издержками Управление складскими запасами для недопущения неликвидов и дефицита
Группа дистрибуции	Расчет целевых параметров поставок Управление логистическим сервисом Управление складскими запасами готовой продукции для недопущения неликвидов и дефицита

– допущение дефицита, а также переизбытка материальных ресурсов относительно к нормальному уровню.

Очень часто руководство различных компаний пытается мотивировать своих сотрудников просто выполнять свои должностные обязанности и соблюдать дисциплину. Однако этого недостаточно. Для того чтобы разработать качественную систему мотивации, необходимо сначала осознать, чего ожидают сотрудники, а помочь работникам в удовлетворении их потребностей и достижении поставленных целей, в свою очередь, обернется фантастической продуктивностью компании. Прежде чем перейти к совершенствованию или разработке мотивации, необходимо рассмотреть существующие проблемы персонала в системе логистики.

Во-первых, отсутствие дисциплины. Дисциплина на работе крайне важна, однако нарушение данного правила происходит повсеместно, влечет за собой растерянность, невозможность вовремя сфокусироваться на сути работы и становится причиной большинства ошибок.

Во-вторых, медленный карьерный рост. Кадровая логистика выделяет различные уровни: специалисты, менеджеры, начальник отдела и директор логистического отдела. Чаще всего карьерный рост не является фиксированным, а из-за того, что сотрудники логистики несут огромную ответственность, они начинают чересчур сосредотачиваться на собственных недостатках, с чрезмерной тщательностью и ответственностью относиться к своим обязанностям, что приводит к излишней ригидности и неумению быстро реагировать на форс-мажоры.

В-третьих, безответственность сотрудников. Несмотря на то, что сейчас профессия логиста становится очень популярной и востребованной, наблюдается нехватка хороших специалистов. В логистике важно учитывать каждую мелочь, невозможно что-то сделать на глаз, потому что это может привести к огромным потерям для самого предприятия. Такая ситуация складывается из-за недостаточного количества учебных заведений, где есть возможность получить качественное образование в логистической сфере.

В-четвертых, низкий уровень заработной платы. Заработка плата логиста очень сильно зависит от его квалификации, опыта, отрасли

и размера организации, где он работает. В целом начинающий специалист отдела логистики в Краснодаре может зарабатывать от 15 000 до 20 000 р. [8]. Именно поэтому все чаще при поиске работы молодые логисты приходят к выводу, что могут найти более высокооплачиваемую должность в другой сфере. Однако сейчас, как никогда, логистические компании нуждаются в молодых, квалифицированных, перспективных сотрудниках, которые способны сделать логистическую систему более эффективной.

В-пятых, довольно скучные теоретические исследования, касающиеся совершенствования мотивации персонала в логистике. В настоящее время в России достаточно мало различных комплексных и системных исследований по данному вопросу. Более того, большинство аспектов рассматриваемого направления очень плохо изучены.

В-шестых, недостаточная квалификация логистического персонала. Сотрудники логистического отдела часто сталкиваются с задачами руководства, которые не в состоянии решить. Причиной данной проблемы является низкий уровень профильного образования, персоналу не хватает профессиональных навыков, умений, знаний, владения иностранными языками.

Для того чтобы существующие проблемы сотрудников логистического отдела были решены, руководству необходимо учесть особенности мотивации персонала, возможно применить опыт зарубежных стран, которые давно внедрили логистику в свою жизнь и преуспели в совершенствовании, улучшении системы мотивации персонала логистики.

В целях выявления востребованности, мотивов повышения эффективности труда логистического персонала были проанализированы различные мнения сотрудников логистики и людей, не имеющих никакого отношения к ней [7]. В данном опросе участвовали 902 респондента, 202 являются сотрудниками логистической сферы, 395 не имеют опыта работы в данной области. Большинство из опрошенных заявили, что профессия логиста сегодня является престижной. На вопрос «Что необходимо сделать для того, чтобы профессия стала более престижной?» большинство опрошенных ответили: улучшать саморазвитие и повышать квалификацию труда (25%); улучшать оплату и условия труда (24); информировать о работе логистов и подготовке кадров (22); развивать отрасль, борясь с коррупцией (17); другие

варианты (13%). А на вопрос «Если бы Вы имели возможность, поменяли бы Вы логистическую сферу деятельности на другую?» самыми популярными ответами стали: трудно сказать (33%); скорее всего, нет (30); скорее всего, да (25); да, я уже так и сделал (12%).

Согласно полученным ответам, можно выделить основные пути развития и совершенствования мотивационной системы для логистического персонала.

1. Для того чтобы сотрудники осознано соблюдали дисциплину, испытывали чувство долга, стремились трудиться и соблюдали культуру трудовой деятельности, руководству организации необходимо создать административный и регламентирующий акт, который подлежит обязательному исполнению. Сотрудники же должны безоговорочно выполнять все правовые нормы, административные акты и распоряжения [2]. Более того, создание в организации общества, которое будет характеризоваться высоким уровнем коллективизма и четкой социальной структурой, поможет стимулировать персонал к эффективной трудовой деятельности, так как потерпев неудачу, один сотрудник будет понимать, что другие члены команды будут воспринимать ее как свою [3].

2. Совершенствование механизма должностного роста и профессионального развития. Так как карьерный рост является сильной мотивацией и повышает интерес к выполняемой работе, необходимо давать возможность сотрудникам получать дополнительное профессиональное образование. Более того, как мотивацию можно использовать возможность стажировок, саморазвития; коучинг, баддинг, наставничество, краткосрочные тренинги, не требующие долгого отсутствия сотрудников на своем рабочем месте. Для того чтобы персонал имел потребность в самообразовании, можно создать условия, при которых работники могут пройти различные курсы повышения квалификации; предоставить учебные материалы, которые помогут более детально разобраться в мельчайших нюансах профессии. Например, в ООО «Данон Трейд» существует электронная библиотека с огромным количеством учебной литературы разных областей, в том числе и логистики, такие как: «Логистика. Интегрированная цепь поставок» Д. Клюсса и Д. Баэрсокса, «Эффективное управление запасами» Дж. Шрайбфедера, книги М. Кристофора и др.

3. Необходимо совершенствовать методы начисления заработной платы сотрудников логистического отдела. Если персоналу будут выплачивать деньги не только за стаж, но и за фактическую результативность их деятельности, то мотивация значительно возрастет. Первый шаг для достижения данной цели – это постановка каждому сотруднику определенных задач, при выполнении которых будут улучшаться их показатели, способствующие выплачиванию премий, что является дополнительным стимулом к результативной и эффективной работе.

Внедрение данных способов мотивации будет способствовать уменьшению или устранению существующих недостатков управления персоналом в системе логистики, а также стимулировать специалистов логистического отдела к более эффективной трудовой деятельности, быстрому реагированию и принятию грамотных решений в нестандартных ситуациях, к готовности не просто исполнять обязанности, а брать за них ответственность и оптимизировать их.

Библиографический список

1. Багузин С.В. Политика управления запасами в рамках управленческого учета // Логистика сегодня. 2014. №3. С. 156.
2. Кизим А.А., Илюхин А.С. Управление человеческими ресурсами в логистических системах ТНК // Экономика устойчивого развития. 2013. №14. С. 79–88.
3. Кизим А.А., Соболева В.В. Эффективность маркетинговых возможностей в контексте национальных культур // Теория и практика общественного развития. 2013. №3. С. 181–186.
4. Кизим А.А., Чередниченко А.А. Особенности работы с персоналом в ходе освоения концепции бережливого производства // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. №10 (74). С. 27–30.
5. Литвиненко Е. Отдел логистики и его функции. 2012. URL: <http://fb.ru/article/43795/otdel-logistiki-i-ego-funktsii>
6. Павлова Е. Построение системы мотивации для сотрудников отдела логистики. 2016. URL: <http://www.lobanov-logist.ru/library/352/54264>
7. HeadHunter. URL: <https://hh.ru>
8. HeadHunter Краснодар. URL: <https://krasnodar.hh.ru>.

ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕГУЛИРУЮЩИХ СИСТЕМ РОССИИ И КИТАЯ КАК УСЛОВИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЯН ФАНЬ, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: fanyang2010@yandex.ru

А.И. ШЕВЧЕНКО, студентка
экономического факультета,
Кубанский государственный университет
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы экономического сотрудничества двух стран – России и Китая. Их взаимодействие является главной и наиболее масштабной динамической составляющей международных отношений, при этом процесс хозяйственно-политического объединения стран происходит на основе международного разделения труда и осуществления согласованной международной торгово-экономической политики. Авторы приходят к выводу, что конкретные формы экономического взаимодействия зависят от хозяйственного развития стран-участниц, а их особенности влияют на характер и движущие силы интеграции.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, внешнеэкономическое развитие, экспансия Китая, формы экономической интеграции, объем товарооборота, международное разделение труда, кооперация.

Важной особенностью современного этапа развития мирового хозяйства является распространение и углубление интеграционных процессов, влияющих на качественные и количественные признаки развития всех форм международных экономических отношений. Усиление экономической взаимозависимости национальных экономик на двустороннем, субрегиональном, региональном и межрегиональном уровнях – одно из важных требований современных международных экономических отношений. Основные виды экономического сотрудничества, как прави-

ло, зависят от уровня хозяйственного развития государств-участниц, а их индивидуальности влияют на характер и движущие силы интеграции.

По мнению авторов, торговую интеграцию стран можно охарактеризовать конкретными формами, определяющими глубину региональной интеграции и отличающимся определенными ограничениями (см. таблицу). Кроме того, современным процессам международной экономической интеграции присущи определенные особенности, которые оказывают влияние на внешнеэкономическое сотрудничество между странами. К ним относят: высокий уровень глобализации, который обусловлен воздействием внешних макроэкономических факторов, реакцией отдельных государств на создание и развитие интеграционных союзов; различия в экономическом развитии и реализации форм международной экономической интеграции отдельных государств и регионов мира.

Помимо этого в современном мире возникают и дезинтеграционные процессы, которые имеют глубокие корни в исторических, политических и социальных закономерностях мирового развития. Это подтверждается опытом последних десятилетий, когда имело место не только увеличение общего числа региональных группировок, но и их бурное распространение в развитых странах.

В связи с этим появляется необходимость коррекции раннего представления о том, что только наиболее развитые страны, достигшие высокого уровня развития внутренних рынков, имеют оптимальные условия для

Интеграция экономических регулирующих систем России и Китая...

Таблица 1

Особенности, сущность и ограничения форм международной экономической интеграции

Формы международной экономической интеграции	Особенности форм международной экономической	Сущность форм международной экономической интеграции	Ограничение форм международной экономической интеграции
1	2	3	4
Зона экономического роста	Интеграция на основе отраслей-лидеров	Раннее направление углубления интернационализации экономического развития. Новая форма экономического сотрудничества на основе высокого уровня взаимозависимости и взаимодополняемости	С участием только географически близких регионов нескольких стран
Зона преференциальной торговли	Транснациональное развитие географически близких регионов на основе совместного использования факторов производства. Повышение уровня развития менее развитых регионов	Самый низкий уровень экономической интеграции. Все участники самостоятельно определяют принципы и механизмы национальной внешнеторговой политики	Риск несогласования другими странами-участницами при самостоятельном определении каждой страной национальной внешнеторговой политики
Промышленная зона свободной торговли	Устанавливаются относительно низкие тарифы или нетарифные барьеры в отношениях со странами – членами группировки. Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран	Участники интеграционных процессов получают положительный эффект для развития промышленного производства	Развитие торговли только промышленными товарами
Зона свободной торговли	Отмена тарифов и квот и тарифов между участниками. Содействие развитию торговли промышленными товарами	Принцип зоны свободной торговли применяется как ко всем, так и к определенному классу товаров и услуг	Риск потери взаимовыгодной торговли между сырьевыми и технологически ориентированными странами группировки
Таможенный союз	Особый торговый режим для стран-участниц за счет устранения внутренних тарифов при обеспечении их в торговле с другими странами. Свобода движения товаров и услуг между странами	Удобство для третьих стран при торговле с разными странами-участницами, через общий внешний тариф	Общий внешний тариф для третьих стран может быть невыгоден для отдельных стран-интегрантов
Общий рынок	Общий внутренний тариф. Установление общего внешнего тарифа	Интеграция непосредственно в сфере производства, сотрудничество в денежной, налоговой политике и политике занятости	Возможен отток рабочей силы, интеллектуальная миграция, что невыгодно для менее развитых стран группировки

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Экономический союз	Свободное движение товаров и услуг, капиталов и граждан	В странах интегрантах – функционирует единая денежная единица. Процесс связан не только с экономическими, но и социальными параметрами	В условиях ухудшения экономической конъюнктуры кризис может возникать во всех странах-участницах

Источник: составлена авторами по материалам [1]

развертывания процессов международной интеграции.

Высокие темпы экономического роста Китая в последние десятилетия, получившие название «экономическое чудо», заставляют нас обратить особое внимание на развитие российско-китайских торгово-таможенных отношений. Однако сами торгово-таможенные отношения между Россией и Китаем на современном этапе представляются неоднозначными и во многом противоречивыми. Они не всегда подкрепляются эффективным и взаимовыгодным экономическим сотрудничеством, а часто сводятся преимущественно к приграничной торговле. Причем осуществляется это по невыгодной для российской экономики схеме, при которой Россия экспортирует в Китай по большей части необработанное дешевое сырье с минимальной таможенной стоимостью в обмен на достаточно дорогие китайские товары, включающие добавленную стоимость.

Несмотря на тесные политические связи между Россией и Китаем, наблюдаются некоторые проблемы в их двустороннем сотрудничестве:

- во-первых, уровень развития торговых отношений между двумя странами оставляет желать лучшего. Неоднозначная позиция Москвы в вопросе поставок углеводородов (прежде всего нефти и газа) блокирует проведение Китаем агрессивной политики импорта энергоресурсов, которая могла бы активизировать конкурентные отношения между Китаем и Японией за энергетические ресурсы Сибири и Дальнего Востока;

- во-вторых, острым вопросом двустороннего сотрудничества выступает тот факт, что на территории Дальневосточного федерального округа за последние несколько лет

увеличилось количество китайских бизнесменов, рабочих, туристов, которые не собираются возвращаться на Родину. Поэтому у Российской Федерации существуют реальные опасения относительно «китайской экспансии» восточной части страны вследствие все возрастающей экономической мощи Китая.

Однако Россия и Китайская Народная Республика (КНР) в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) смогли преодолеть взаимное недоверие и достичь взаимопонимания в экономическом сотрудничестве, прежде всего наладить торговые отношения. Вопрос о необходимости расширения торгово-промышленной кооперации России и Китая неоднократно поднимался на высоком уровне, но, к сожалению, показатели взаимной торговли в последние годы не всегда говорили о положительных результатах и достижении прогресса в данной области. Реальный рост объемов поставок начался с 2000 г. из-за некоторого смещения торгово-экономической политики России в сторону Азии (см. рисунок).

Главным вектором внешнеэкономического развития России, по мнению В.В. Путина, является «сдвиг российских экономических политических интересов в восточном направлении, в сторону стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)» [3]. Однако инициативы российского правительства не всегда имеют реальную поддержку при взаимодействии двух стран. Так, за последние два года российский торговый оборот составил 10,5%, китайский – 2,1%. Сотрудничество в сфере инвестиций также требует определенных активных действий, поскольку не соответствует потребностям, которые существуют на сегодняшний день между странами. За последние годы прямые инвестиции из Китая

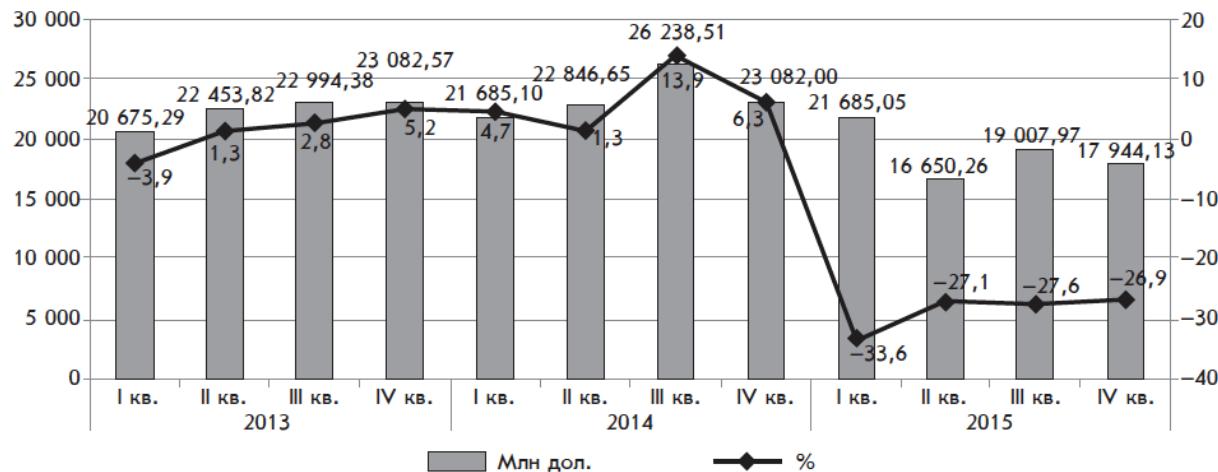


Рис. 1. Динамика российско-китайского товарооборота в 2013–2015 гг. [1, 4]

составили в среднем менее 1 % в совокупных инвестициях, полученных Россией, а ее доля в прямых инвестициях и того меньше [5]. Для России КНР, являясь важнейшим торговым партнером, по объему товарооборота занимает лишь 10-е место (в 2015 г. объем торговых операций между странами достиг 94,3 млрд дол.). При этом обе страны настроены оптимистично – в перспективе стремятся расширять масштабы торговли и оптимизировать ее структуру.

Решению проблемы организации взаимовыгодного сотрудничества двух стран способствует создание различных международных таможенно-экономических организаций, таких как Всемирная торговая организация, Всемирный банк, Международный валютный фонд, членами которых являются Китай и Россия, а также имеющиеся партнерские отношения таможенных служб этих стран. При этом они имеют полноценную рыночную экономику, что позволяет им, сохранив экономическую независимость, активно участвовать в процессе экономического сотрудничества, реализуя совместные проекты.

В настоящее время в таможенной сфере реализуется порядка десяти совместных проектов, значимыми из которых являются проекты «Зеленый коридор», «Экономический пояс Великого шелкового пути» и др. Кроме того, в 2017 г. продолжается исполнение Плана стратегического партнерства в области таможенного дела, подписанный Федеральной таможенной службой (ФТС) России и Главным таможенным управлением (ГТУ) КНР в 2014 г., который определяет ведущие на-

правления взаимодействия осуществ器ия проекта в области торгово-экономического сотрудничества.

Неоспоримым преимуществом сотрудничества России и Китая является их активное участие в группе из пяти быстроразвивающихся стран (БРИКС). Китай вместе с Россией и Индией, продвигая проект по трехстороннему сотрудничеству (РИК), имеющий евразийский (региональный) характер, способствовали его переводу в более широкий формат – БРИКС, подключив к сотрудничеству Бразилию и Южно-Африканскую Республику [2]. Значительные размеры экономик этих стран могут позволить им трансформировать экономический рост в политическое влияние, что приведет к переходу на другую модель экономического управления и будет способствовать преобразованию растущей экономической власти в большее geopolитическое влияние.

Нарастающее экономическое взаимодействие между двумя странами способствует углублению торгово-экономических отношений и определяет интеграционные перспективы двух экономик. Так, к 2020 г. Китай намерен увеличить товарооборот с Российской Федерацией до 200 млрд дол., где катализатором стоимостного расширения товарооборота выступит развитие энергетического сектора.

Последние переговоры во время визита Президента РФ В.В. Путина в Пекин и организованный Восточный экономический форум во Владивостоке имели значительное влияние на активацию сотрудничества России с Китаем, а также другими странами АТР. В

целом по итогам переговоров было подписано около 30 соглашений, в том числе в сфере энергетики, авиации, космоса, налогов и финансов [3].

Несмотря на постоянные колебания уровня товарооборота между Россией и Китаем, эксперты прогнозируют, что в будущем произойдет увеличение стоимостных и физических объемов двусторонней торговли. Об этом говорил В.В. Путин в интервью китайскому новостному агентству «Синьхуа» 25 июня 2016 г. накануне своего визита в Китай. Деловые контакты двух стран могут привести к созданию российско-китайской зоны свободной торговли. Президент РФ отметил, что партнерство двух стран имеет огромное значение не только для региональной безопасности, но и для всего мира в целом.

При этом необходимо помнить о геополитических интересах России. Так как Россия одновременно принадлежит и Европе, и Азии, ее интересы коренным образом отличаются и будут отличаться от других региональных государств, а глобальный компонент интересов России будет близок интересам мировых держав.

Перспективы развития отношений между РФ и КНР остаются неопределенными в результате воздействия процесса глобализации и меняющейся геополитической ситуации в мире. Осложняется эта ситуация и в связи с экспансивной глобальной регионализацией КНР, которая выражается в различных формах. Одна из них – полулегальное и нелегальное проживание на российской территории значительного количества китайцев, которые способны создать компактное общество в

этих приграничных районах [4]. Тем не менее необходимо ориентироваться на создание благоприятных торгово-таможенных и финансовых отношений между Россией и КНР, чему способствуют углубляющиеся связи в области культуры. Так, «сотрудничество России и Китая в гуманитарной сфере служит доказательством того, что страны с различными этнокультурными традициями могут успешно выстраивать свои отношения, становясь, таким образом, фактором региональной безопасности и стабильности в АТР» [3].

Библиографический список

1. Белолипецкая А. В. Экономические взаимоотношения России и Китая // Концепт. 2015. № 59, С. 6-10.
2. Марцева Т.Г., Небылова Я.Г. Взаимодействие Китая и России в рамках БРИКС // KANT. 2015. №1 (14). С. 30–37.
3. Петрова Н. В. Взаимодействие России и Китая в АТР: ресурс гуманитарного сотрудничества // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2014. № 4 (27), С. 34-42.
4. Синь Ж. Российско-китайское приграничное и межрегиональное сотрудничество на современном этапе: автореф. дис. ... канд. ист. наук. М., 2015.
5. Цвигун И.В. Современное состояние и перспективы сотрудничества России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2014. № 6.

ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ КОМПАНИЙ, ИНВЕСТИРУЮЩИХ В ЛЮДЕЙ¹

*Т.Е. ИВАНОВА, кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ite15@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены актуальность, мотивы и формы корпоративного инвестирования в человеческий капитал как выражение социальной ответственности бизнеса. Показана значимость проектов, реализуемых Ассоциацией менеджеров с позиции концепции «создания общей ценности». Отражены итоги международного Форума «PEOPLE INVESTOR 2016» и лучшие корпоративные практики компаний – номинантов конкурса.

Ключевые слова: общие ценности, Форум PEOPLE INVESTOR, Ассоциация менеджеров, социальная ответственность, человеческий капитал, практики социального инвестирования.

Одновременно с глобальными дискуссиями о европейских ценностях бизнес-сообщество обменивается опытом инвестирования в человеческий капитал, основанного на «общих ценностях». Признанной экспертной площадкой для обсуждения корпоративных практик и выработки консолидированной позиции по острым социальным вызовам является Форум «PEOPLE INVESTOR: компании, инвестирующие в людей», ежегодно организуемый Ассоциацией менеджеров России.

Ассоциация менеджеров объединяет более 3 тыс. руководителей различных компаний из 56 регионов России. Ее корпоративные члены – это представители реального сектора экономики: промышленники, финансовые и страховые компании, ритейл, диверсифицированные холдинги и др. Свою миссию Ассоциация видит в формировании социально ответственного и национально ориентированного

управленческого сообщества, в исследовании актуальных проблем взаимодействия бизнеса и власти, управления человеческими ресурсами, КСО, маркетинга и корпоративных стратегий, бизнес-образования. В ее структуре 11 комитетов по ключевым отраслевым и функциональным направлениям; проводятся тематические конференции, форумы, круглые столы, осуществляются исследовательские проекты. Уникальным продуктом Ассоциации являются Национальные доклады о социальных инвестициях в России, выпускаемые совместно с Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.

Проект «PEOPLE INVESTOR» является одним из наиболее масштабных – он объединил талантливых российских предпринимателей, для которых основным активом, создающим стоимость бизнеса в условиях инновационной экономики, являются люди, их человеческий капитал, партнерские отношения, социальная репутация компании. Это важнейшая сфера социального инвестирования, осуществляющегося в различных формах и направлениях и во все большей степени подчиненного идеи соответствия общим ценностям как ключевого фактора обеспечения устойчивого развития.

Концепция «Создания общей ценности» (Creating Shared Value / CSV), отражает гуманистический тренд в развитии партнерских отношений между стейкхолдерами. В сложившейся парадигме CSV способствует объединению усилий различных секторов общества в интересах развития человека и территории посредством решения социальных и экологиче-

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 17-02-00494.

ских проблем. «Общая ценность» (важность, значимость, приоритетность) внешних и внутренних стейкхолдеров формируется под влиянием признанных идеалов и нравственных эталонов и отражается в действующих институтах социально-трудового и благотворительного поведения, в отношении к предпринимательству, частной собственности, мировым культурологическим фактам, способствует повышению лояльности населения.

Авторами концепции CSV считаются Майкл Портер и Марк Крамер. В их определении «общая ценность» – это управляемая социально-ориентированная практика повышения финансовой эффективности компаний, органичная часть ее бизнес-процессов и стратегии, совмещающая получение прибыли с удовлетворением общественных потребностей посредством:

- переосмысления, с учетом интересов общества, своей продукции и рынков;
- пересмотра определения эффективности цепочки создания стоимости;
- содействия развитию кластеров в местах дислокации предприятий.

Практическое использование идеи CSV в разных странах привело к интеграции различных подходов и восприятию концепции в качестве основы современной модели социального инвестирования. В реальных проектах «общая ценность» – это то, что особенно важно для компаний и стейкхолдеров и является приоритетным направлением для вложений в будущее.

Лидером ценностно-ориентированного подхода к потребителям в России можно назвать группу компаний «Новард», в составе которой: «Сити-XXI век», «Эконика», «Рутектор», «Новард Эстейт». Группа строит свою стратегию и бизнес-модель, сочетая передовой мировой опыт и лучшие российские традиции предпринимательства и меценатства, где «прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли». Возвышая семейные ценности, мораль и этику, уважая добрососедские отношения, строительные компании в своей деятельности ориентированы на интересы местного сообщества и создание комфортной среды проживания (концепция «Миниполис»), в ответственном ритейле – на идеал семьи, атмосферу гостеприимства и дружелюбия, вовлечении клиентов в оценку коллекции на этапе ее создания.

На IX Международном форуме «PEOPLE INVESTOR 2016: новые риски и новые стандарты устойчивого развития», который прошел на площадке РЭУ имени Г.В. Плеханова с участием более трехсот представителей делового сообщества, были презентованы лучшие российские практики, отражающие приверженность общим ценностям в своей миссии. Несмотря на обострение политico-экономической ситуации в мире, многие компании именно сейчас вкладывают в свое развитие, понимая, что кризис – это время возможностей.

Участников форума объединяла уверенность, что никакие другие инвестиции не дают такого эффекта, как разумные инвестиции в людей – в их человеческий капитал, т. е. в образование, здоровье, повышение качества жизни, обеспечение безопасности, экологию, культуру, что и является общей ценностью социума. Адресатами социального инвестирования компаний являются прежде всего собственный персонал, семьи сотрудников, клиенты, партнеры, население местного сообщества и др.

В пяти конкурсных номинациях после отборочных туров участники рассказали о главные целях, направлениях и позитивных результатах своих проектов, которые очень кратко можно свести к следующему:

Номинация «Управление человеческими ресурсами»

ПАО АФК «Система»: проекты по повышению интеллектуального потенциала молодежи в инженерно-технической сфере («Лифт в будущее»), развитию культуры и просвещения на базе новых технологий («Виртуальный Русский музей»), социальной поддержке детей и ветеранов Великой Отечественной войны, развитию корпоративного волонтерства.

ПАО «ГМК «Норильский никель»: создание системы наставничества, позволившей 85% сотрудникам закрывшегося предприятия трудоустроиться и быстро адаптироваться в новых коллективах организаций в черте города;

АО «СУЭК»: фонд «Надежная смена» и молодежный научно-практический форум «Горная школа», ориентируют кадровый резерв на воспитание потребности к бережливому производству, повышение оперативной эффективности, развитие корпоративной культуры.

Общие ценности компаний, инвестирующих в людей

Номинация «Выстраивание отношений с партнерами и клиентами»

ООО «ЮНИЛЕВЕР-РУСЬ»: проект «Лаборатория и Центр устойчивого развития бизнеса СКОЛКОВО», модель устойчивого повышения качества жизни, образовательные программы.

ПАО «Северсталь»: взаимоотношения с партнерами, основанные на принципах бережливого производства, рост индекса потребительской лояльности.

Номинация «Развитие местных сообществ»

ПАО «Газпром нефть»: развитие человеческого капитала территории, вовлечение в грантовые программы и формирование проектных навыков у горожан по улучшению городской среды.

ГК «Дикси»: улучшение качества социальной среды для разных групп населения (пожилые люди, дети-сироты, малообеспеченные и многодетные семьи);

Номинация «Экологическая эффективность»

АО «Международный аэропорт Шереметьево»: проект «Зеленая среда» – минимизация негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду, воспитание культуры разумного расходования ресурсов, высадка лесов.

ПАО «СИБУР»: повышение культуры применения и обращения с отходами нефтехимической продукции, энергоэффективности полимеров, акции «Чистый город», «Тепло вашему дому», «Здоровое дыхание дорог», вовлечение молодежи в научно-инновационную деятельность.

Номинация «Здоровый образ жизни»

ООО «ЮНИЛЕВЕР-РУСЬ»: внедрение корпоративных принципов здорового и правильного питания и ежегодной оценки здо-

ровья персонала, реинвестирование финансовых средств с новогодних корпоративов на оснащение спортивными залами всех производственных площадок.

ПАО «ЕВРАЗ»: привлечение внимания населения территорий присутствия компании к вопросам обеспечения личной безопасности на производстве и в быту (информационные материалы, тренинги и др.).

В обсуждении проектов на пленарном и секционных заседаниях приняли участие эксперты Ассоциации менеджеров – советник по HR правления Сбербанка М. Починок, заместитель генерального директора GfK М. Безуглова, директор по КСО и устойчивому развитию PwC Е. Дубовицкая, декан Плехановской школы бизнеса РЭУ имени Г.В. Плеханова Л. Карташова, управляющий директор Фонда «Общественное мнение» Л. Патова, вице-президент «Ренессанс-Страхование» В. Тиняков, директор по коммуникациям и социальному развитию ГК «Новард» М. Захарова, директор по счастью партнеров НКО «Игры будущего» А. Миняйло, директор по коммуникациям и связям с общественностью «Филип Морис Интернэшнл И. Жукова и др.

Оживленная дискуссия и награждение номинантов конкурса показали, что в условиях кризиса многие российские компании не снижают инвестиции в социальный капитал, находя внутренние ресурсы эффективности. Презентованные проекты продиктованы неравнодушием, ответственностью и стремлением выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения со стейкхолдерами, объединяемыми общими ценностями, «дарить счастье» партнерам и клиентам, инвестировать в развитие людей, их талантов и возможностей.

ABSTRACT

UDC 334.784:338:339:334:338.1:332:339.9

NEW CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL MARKET AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RUSSIA IN THE FRAMEWORK OF THE COMMONWEALTH OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

*I.V. SHEVCHENKO, Professor, Dean of Economic faculty, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBENIKOVA, Postgraduate student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

The article proposes a new concept for the development of the national market of the Russian economy. The authors find new methods for regulating market relations with the help of geo-economic cards (open orders and proposals) and the interaction of intermunicipal, interregional and international communities and commonwealths of the business environment, all forms of ownership, of all types of the market, in order to quickly search for geo-economic links and relations, both within the country, and abroad. Also, authors' proposals are aimed at boosting foreign trade with the countries of the Eurasian Economic Union, etc.

Keywords: *national market, international market, foreign economic activity, regulation, economic unions, Eurasian Economic Union.*

References

1. Bobrova B.B. The new customs code of the EAEU as an effective instrument of state
-

regulation of foreign trade // Regional economics and management: electronic scientific journal. 2017. № 1–3 (43). p. 409-417.

2. The report "On the state of mutual trade between the member states of the Eurasian Economic Union in 2015-2016" on March 7, 2017. URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=%7Be1f13d1d-5914-465c-835f-2aa3762eddd%7D&w=9260b414-defe-45cc-88a3-eb5c73238076&l=%7B8a412e96-924f-4b3c-8321-0d5e767e5f91%7D&EntityID=13206>

3. The Eurasian Economic Commission. Activities of EEC. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-04-2017-1.aspx>

4. The Eurasian Economic Union. On the union. URL: <http://www.eaeunion.org/?lang=ru>

5. Federal Customs Service. Statistics of foreign trade. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=24925&Itemid=1978

UDC 338.1

MODELS OF THE DYNAMICS OF GDP PUBLIC AND USA PUBLIC EXPENDITURE. THE ROLE OF THE STATE IN STIMULATING ECONOMIC GROWTH

*A.V. KRAVETS, Ph.D. in Sociology, Associate Professor,
Department of Regional Economics and Management, Novosibirsk
State University of Economics and Management.
e-mail: yourn@yourmail.ru*

Abstract

The article describes the results of a study of the contribution to gross domestic product of the United States factors in the consumption of goods, services, fixed capital investment, exports, imports and government spending,

and government spending, consisting of spending on national defense spending not related to national defense and expenditures of States and municipalities. Built econometric model of US GDP and government spending as one of the components of gross domestic product, analyzed. The main conclusion about

the conducted research is the fact that over the years 1965–2015, regulation of the U.S. economy was conducted in the framework of Keynesian theory. The main lever to stimulate economic growth in the United States are government spending.

Keywords: gross domestic product, goods, services, investment, imports, exports, government spending, the Federal contract system of the United States, econometric model.

References

1. Abel E., Bernanke B. Macroeconomics. / SP.b.: Peter. 2008.
2. Balatsky E. V., Ekimova N. A. Distribution model of market economy // Terra economicus. 2016. № 2, p. 48–69.
3. Belokrylova O. S. Improving the institutional conditions of market functioning public procurement in the context of risk reduction // Terra economicus. 2016. № 4, p. 73–83.
4. Brenner R. Economics of Global Turbulence: the developed capitalist economy during the boom of the debt to a long recession. / M.: Higher School of Economics. 2014.
5. Volchik V. Interdisciplinarity in economics: between imperialism and pluralism // Terra economicus. 2015. № 4, p. 52–64.
6. Ivanyan E. A. US History. M.: Drofa. 2004.
7. Kaninskaya G. N. The history of Europe and the United States in the first decade of the XXI century. Yaroslavl: Yaroslavl State University. 2015.
8. Kremer N. S., Putko B. A. Econometrics. M.: Unity-Dana. 2002.
9. Melnikov V. V. The problem of opportunism in public procurement // Journal of institutional studies. 2013. T.5. №3. p. 114–124.
10. Melnikov V. V. Formation of Russian government procurement system based on market principles // Terra economicus. 2016. № 4, p. 54–72.
11. Fedorovich V. A. US: Federal contract system: mechanism of regulation of state management. M.: Nauka. 2010.
12. Filimonenko I. V. Simulation of GDP depending on the structure of employment changes in the economy of Russia // Vestnik NGU. A series of social and economic sciences. 2011. № 1, p. 16–25.
13. Shmakov A. V. The impact factor of confidence in the economic decision-making // Terra economicus. 2014. № 3, p. 29–47.
14. Andrikopoulos A. Four decades of the Journal of Econometrics: Coauthorship patterns and networks // Journal of econometrics. 2016. vol. 195. №1, p. 23–32.
15. Kiani K.M. On business cycle fluctuations in USA macroeconomic time series // Economic modelling. 2016. №. 53, p. 179–186.
16. Kollias C. Defence and non-defence spending in the USA: stimuli to economic growth? Comparative findings from a semiparametric approach // Bulletin of economic research. 2015. vol. 67. № 4, p. 359–370.
17. Mallick S.K. Macroeconomic Effects of Inflationary Shocks with Durable and Non-Durable Consumption // Open economies review. 2016. vol. 27. № 5, p. 895–921.

UDC 332.024.2

POVERTY AS A CONSTRAINING FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF RUSSIA (ON AN EXAMPLE OF VOLGOGRAD REGION)

*L.S. SHAKHOVSKAYA, Dr. of Economic Sciences, professor, Head of World Economy and Economic Theory Department, Volgograd State Technical University
e-mail: mamol4k@yandex.ru*

*K.O. KLIMKOVA, postgraduate student,
Department of World Economy and Economic Theory, Volgograd State Technical University
e-mail: klimkova-ksenia@mail.ru*

Abstract

This article is dedicated to the research of socio-economic situation in a region on an example of Volgograd region. We examined the origin of development of the region in forms of dynamics of population, its composition and structure. Income and poverty levels in the region

had been analyzed. The authors presented a new classification of poverty, subdivided into economic and social ones. The authors put forward measures to combat poverty and possible methods that could influence by local administration the economic development in the region.

ABSTRACT

Keywords: strategic development, social development, region, population, labor, poverty, cost of living, economic poverty, social poverty.

References

1. Bogomolova T.Y., Tapilina V.S. Migration of poverty: scale, reproduction, range of social // Sociological researches - 2004. - № 12. p.17–29.
 2. Gutnik V.M. Market institutions and the transformation of the Russian economy // MEMO. M.: 2010. № 7.
 3. Klimkova K.O., Shakhovskaya L.S. The institutionalization of poverty in Russia as an obstacle to its modern economic development // Financial Life. 2015. № 1. p. 12–15.
 4. The main indicators of the labor of workers of full range of organizations of the Volgograd region for January-December 2015 / Statistical Review // The Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Volgograd region - Volgograd: Volgogradstat, 2016. 12 p.
 5. Rimashhevskaya N.M. Poverty and marginalization of population // Sociological researches. 2004. № 4. p. 33–43.
 6. Structure of Monetary Incomes of the population of the Volgograd region of 2010-2015. (in% of total income) / Statistical Review // The Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Volgograd region – Volgograd: Volgogradstat, 2016. 340 p.
 7. Labor and Employment in the Volgograd region/ Statistical Review // The Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Volgograd region - Volgograd: Volgogradstat, 2016. 60 p.
 8. Poverty rate (percentage of total population): stat. review / Statistical compilation of data on the Volgograd region in 2015 // The Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Volgograd region . – Volgograd, 2016.
 9. The number of population of the Volgograd region for 2011-2015 / Statistical Yearbook of the Volgograd region in 2015 // The Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Volgograd region - Volgograd: Volgogradstat, 2016. 125 p.
 10. Shakhovskaya L.S. Klimkova K.O. Institutionalization of poverty in Russia: is it possible to stop this process? // National interests: priorities and security. 2016. № 3 (336). p. 67–78.
-

UDC 339.9:658

COMPLEX ASSESSMENT OF STRATEGIC STABILITY OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGIONAL ENTERPRISES

N.V. SHASHLO, Ph.D. in Economic Sciences, associate professor of the Department of The Economics, Head of postgraduate and doctoral study, Vladivostok State University of Economics and Service
e-mail:ninellsss@gmail.com

Abstract

The methodology of complex assessment of strategic stability of external economic activity of the regional enterprises is suggested in the study. The mechanism of strategic stability of external economic activity is formed; the functions and its block structure are stated. It is proved that given mechanism allows planning the events, forming methodological and source base of its realization for the purpose of making strategic management decisions on ensuring stability. It is stated that strategic stability of external economic activity is appropriate to research in two aspects. The first one is a

complex assessment of activity effectiveness as a conjunction of the interrelated groups of indexes. The second aspect is taking into account the factor-conditions of interaction of external environment, stakeholders and enterprise. The analysis of the received results allows to wide the abilities of modeling of stable external economic activity of enterprises with involvement of great number of dominant parameters.

Keywords: strategic stability, mechanism, security, external economic activity, enterprise, income.

References

1. Shaishlo N. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АІС

of Ukraine: monograph. Lugansk: View of the Elton-2, 2011.

2. *Belousov S.N.* Influence of the joint border factor on the expansion of the Customs Union and the Common Economic Space. // Eurasian integration: economics, law, politics. 2013, No. 14, p.73–78.

3. *Molchan A.S., Lekhman E.V.* Ensuring the security of foreign economic activity of economic systems: problems and priorities // Economics of sustainable development. 2015. № 2 (22). p. 201–208.

4. Sustainable development of the enterprise, region, society: innovative approaches to security: monograph / under the general. Ed. Dr. econ. Sciences, Professor O.V. Prokopenko. Poland: "Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium", 2014.

5. *Borisova E.V.* Management of the stability of industrial enterprises. Method and models.. Arkhangelsk, 2010.

6. *Gumenyuk A.M.* Bezpeka structural-inostitsionnoi transformatsii ekonomiki regeonu: teoreticalheski osnovi tak prikladni aspect: monogr. K.: НІСД, 2014.

7. *Kavun S. V.* The system of economical carelessness: methodological and methodical ambush. / S. V. Kavun. H: HNEU, 2009.

8. The system of economical carelessness: the state, regio, pidprielstvo: monograph: in 3 volumes. T.2. / G.V. Kozachenko, O.M. Lyashenko, Yu.S. Pogorelov [ta in]; Zag.red. G.V. Kozachenko. - Луганськ: ТОВ «Віртуальна редакція», 2012.

9. *Khasheva Z.M., Molchan A.S.* Strategies and tools for managing sustainable development of regional socio-economic systems: monograph. Krasnodar: publishing house of YUIM, 2014.

10. *Dikan V.L.* The complex methodology of the viznachennya rivnya ekonomicznoi bezpeki, otsinki rizikiv ta ymovirnosti bankrutstva pidprielstv / VL Dikan, I. L. Nazarenko. Ukr. Hold. Acad. Hall. Transp. H.: UkrDaiz, 2011.

11. *Kuzubov A.A.* Formation of a new paradigm for managing international business / Kuzubov AA // Azimuth of scientific research: economics and management. 2016. T. 5. № 2 (15). p. 144–147.

12. *Sautieva T.B.* Economic efficiency of foreign economic activity and ways to improve it. Monograph. Pyatigorsk: "RIA-KMV", 2013.

13. *Sorkin S.L.* Efficiency of foreign economic activity: concept, measurement and evaluation: monograph / S.L. Sorkin. Grodno: GrSU, 2011.

UDC 338.43

ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL AND PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE FOOD MARKET OF THE REGION

*I.A. TACHKOVA, Ph.D. in Economic Sciences, Associate professor of Economy and Management, Bryansk state university of a name of the academician I.G. Petrovsky
e-mail: inn2080@yandex.ru*

Abstract

In article the analysis of economic potential of the food market is carried out. The entity and components of the market of agrofood sector are considered. An assessment of a status and level of support of the population with a food in the Bryansk region is given. The region role in a policy of import substitution is defined. Priorities of functioning of the market of a food in the modern conditions of managing are justified. Mechanisms of regulation of development of the food market at the regional level are revealed.

Keywords: economic potential, the food market, agro-industrial complex, policy of import substitution, food independence, mechanisms of

regulation of development of the market of food in the region.

References

1. *Moskalyov M. V.* Features of formation and management of regional agrarian and industrial complexes and their food markets // In the collection scientific ensuring development of agrarian and industrial complex in the conditions of reforming. The collection of scientific works on materials of the international scientific and practical conference of the faculty. 2014. p. 174–177.
2. *Nikolashin A.S.* To a question of regional government the food market//Regional economy

ABSTRACT

and management: online scientific magazine. 2016. № 2(46). p. 38–49.

3. Consumption of food in households in 2015: Stat.sbz./ Rosstat. M., 2016. 69 p.

4. Stadnik A.T., Davletgareev N.R., Varlacheva T.B. Competition and competitiveness of the agrarian and industrial complex organizations and management of the food market//Bulletin of Novosibirsk State University. 2014. T1. №. 30. p. 135–139.

5. Tachkova I.A., Muravyeva M.A., Nazarova O.G. Use of game theory in a research of the economic mechanism of interaction of the state and business as factor of innovative development of national economy // Economy and business. 2016. №. 8(73). p. 113–116.

6. Cherkasov, VA., Yurina, E. A. Mekhanizm of regulation of the local food market // Social and economic phenomena and processes. 2013. № 1(047). p. 204–208.

UDC 336.22

FORMING OF EFFICIENT E-COMMERCE TAXATION MECHANISM

**K.O. LITVINSKIY, Ph.D. in Economic Sciences,
Head of Economy and Management Innovation
system Department, Kuban State University**
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru

**S.R. VLADIMIROV, graduate student
of World economy and Management
Department, Kuban State University**
e-mail: stan.vladimirov93@gmail.com

Abstract

In the context of a decline in the world prices for hydrocarbons, the problem of increasing budget revenues at the expense of non-primary sectors of the economy is especially significant. One of the most rapidly developing areas can be called e-commerce. To date, various approaches to regulating e-business and taxation of its subjects have been applied in international practice. As a result, there is an urgent need to form an effective mechanism for taxing e-commerce.

Keywords: e-commerce, tax, taxation mechanism, taxable object, tax jurisdiction.

References

1. Analytical article “ACIT summed up the results of 2016”, 2017. URL: http://akit.ru/nrr_akit
2. Analytical report “Approaches to the formation and launch of new industries in the context of the National Technological Initiative”, 2015 URL: <https://asi.ru/nti/docs/Doklad.pdf>
3. Danilkevich M.A. Taxation of electronic commerce // Financial journal. 2013. №1. p. 151–158
4. Zimina R.P. Problems of taxation of Internet commerce in the Russian Federation // Collected articles of the international scientific and practical conference “Economics, management and law: an innovative solution to problems”. 2016. p. 58–68

5. Ilyichev S.K. Features of taxation in the field of electronic commerce. Dis. for Phd of Econ. Sciences. M., 2002. 168 p.

6. Root of A.V. Taxation of subjects of electronic commerce: problems and prospects. Vladivostok: VGUES Publishing House, 2010.

7. Maiburov I.A. Theory and history of taxation. M.: Unity-Dana. 2012. 422 p.

8. Tax review by PwC experts “The new procedure for VAT taxation for electronic services”, 2016. URL: <https://pwc.ru/en/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-2016-32 -rus.pdf>

9. Romanenko N.A. Problems and prospects of taxation of subjects of electronic economic activity in the Russian Federation // Scientific and Technical Herald of Information Technologies, Mechanics and Optics. 2008. № 50. p. 134–142.

10. Savelyev A.I. Electronic commerce in Russia and abroad: legal regulation. M.: Statute. 2014.

11. Frolova L.V. Legal problems of taxation of subjects of electronic business activity // Bulletin of the Saratov State Social and Economic University. 2009. № 4. p. 179–182.

12. Electronic portal for scientific research and data in the digital segment, 2017. URL: <https://eMarketer.com>

UDC 339.727; 336.744

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF INVESTMENTS

*O.V. NIKULINA, Doctor of Economics, Professor of Department of World Economics and Management, Kuban state University
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

Abstract

In article the main tendencies of development of the world market of investments are opened. The characteristic of institutional structure of the world market of investments is submitted, dynamics of development of the world market of investments for the period of 1995-2015 is analyzed, the leading countries on inflow of foreign investments into the economy following revealed. Competitive positions of Russia in the world market of investments in aspect of implementation of the global investment project in the Asian region on creation are noted Asian power super ring of Russia-Japan-Korea-China.

Keywords: *world market of investments, competitive positions, institutional structure, direct investments, foreign investments.*

References

1. Investments into an Asian power superring. URL: <http://1prime.ru/energy/20170418/827377242.html>
2. Kizim A.A., Serdtseva E.G. Optimization of an investment portfolio of large commercial banks: theoretical aspects // Works of the Kuban agricultural university. 2012. No. 37. p. 28–33.
3. The world market of investments in 2015: Russia came to grief of. URL: <http://pro-foreign-trade.activities.pf/Analytics/research/31718-mipovoy-pynok-investitsiy-v-2015-godu>
4. Official site of the Commission of the UN on trade and economic development (UNCTAD). of URL:<http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
5. Direct foreign investments in Russia in 2016 grew more than by 60%. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3990042>
6. Starkova N. O. Prospects of integration of Russia and EU // Bulletin of the Rostov state economic university (RINH). 2010. № 32. p. 63–71.

UDC 001.899:338.17 (470+571)

CROWDFUNDING IN THE RUSSIAN PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS

*A.A. KIZIM, Dr. of Economics, Professor, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: arko1980@mail.ru*

Abstract

The article describes the features of the formation of crowdfunding system in Russia. The study is based on the analysis of the world practice of crowdfunding reflected prerequisites for the formation crowdfunding sites in Russia and evaluated the positive economic effect on the development of innovative component of the Russian economy.

Keywords: *innovation, crowdfunding, crowdfunding platform, landing, startup.*

References

1. Berezovskiy E.E., Kizim A.A., Solahov P.A. Management of small businesses outsourcing system//Economics of Sustainable Development. 2015. № 3 (23). p. 62–71.
2. The consumer confidence index. URL: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_potrebitelejskogo_doveriya/
3. Kizim A.A. Tax planning in practice companies: features and characteristics // Economy Sustainable Development. 2016. № 3 (27). P. 241–249.

ABSTRACT

4. Kizim A.A., Galich A.D., Galich M.D. Cloud technology as a modern mechanism for the effective activity of economic entities // Economics of Sustainable Development. 2015. N 3 (23). p. 235–247.

5. Kizim A.A., E.V. Kazakovtseva Outsourcing of modern network technologies // Economics of Sustainable Development. Number 1, 2016. (25). p. 192–198.

6. Kizim A.A., A.E. Perova Optimization of tax payments within the tax planning of enterprises in various sectors of the economy // Science and Education: Agriculture and economics; entrepreneurship; law and governance. 2017, № 1.

7. Boomstarter Crowdfunding platform. URL: <https://boomstarter.ru>

8. Indiegogo Crowdfunding platform. URL: <https://www.indiegogo.com>

9. Kickstarter platform Crowdfunding. URL: <https://www.kickstarter.com/>

10. Crowdfunding platform Planeta [electronic resource]. URL: <https://planeta.ru/>

11. The structure of the base lending page URL: http://andreyspektor.com/internet-marketing/kak_sdelat_lending_samostoyatelno.html

12. The level of public confidence in the business. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/57920>

13. Internet penetration in Russia. URL: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151

14. Shevchenko IV, Poddubnaya MN, Nikonenko E.E. Peculiarities of factor analysis of risk management of innovative enterprises in the conditions of modern business processes // Financial analytics: problems and solutions. 2012. № 34. p. 37–43.

UDC 338.246.025.2

RISK ANALYSIS FOR THE STATE DUE TO THE MOTIVATIONS OF THE FOREIGN INVESTORS

A.A. KUZUBOV, Ph.D. of Economic Sciences, associate professor Department of Economics, Vladivostok State University of Economics and Service.
e-mail: alexceyk@gmail.com

Abstract

The basic motivations and demotivators of foreign investors in implementation of investment, the classification of motives by key classification criteria. Displayed and grouped main forms of implementation of investment projects. Based on the analysis of classifications of motivations and forms of realization of investment projects the assessment of risks for the state, due to the specific motivations of foreign investors, and developed recommendations for their elimination or reduction.

Keywords: foreign investments, investment management, motivation of investors, forms of investment risks.

References

1. Baskakov D.I., Agafonov M.S., Polovinkin I.S. Methods to reduce risks of foreign investors in the innovation economy of Russia // Scientific review. Economic science. 2016. №. 2. p. 20-24.
2. Vlasenko R.D. Foreign direct investment as a factor of growth of the Russian economy /

R.D. Vlasenko, A.V. Stroganov // Young scientist. 2015. №. 21.1. p. 116–121.

3. Degtyareva I.V., Bergalieva G.F. Foreign direct investment as the basis of modernization of the Russian economy in modern context: ways to attract, problems and prospects // Creative economy. 2013. № 10 (82). p. 44–50.

4. Emelyanov Yu. Motives of foreign investments in different regions of Russia // Problems of theory and practice of the UPR. 2014. №. 9. p. 41-50.

5. Karimova G.A. Theoretical aspects of foreign direct investment in conditions of stable growth of the transition economy // Creative economy. 2015. 9. №. 4. p. 509–518.

6. Federal law dated 9 July 1999 No. 160-FZ “On foreign investments in the Russian Federation” // collected legislation of the Russian Federation. July 12, 1999. No 28. St. 3493.

7. Contessi S. Foreign Direct Investment, Productivity and Country Growth: An Overview / S. Contessi, A. Weinberger // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2013. № 91 (2). p. 61–78.

UDC 336.717

ROLE OF CREDIT INSTITUTIONS WITH FOREIGN PARTICIPATION IN THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

*Y.Y. PLATONOVA, Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Statistics Finance, Kuban State University
e-mail: 9615838050@mail.ru*

*A.A. EPRANOSIAN, Master student of Economic Analysis of Statistics and Finance Department, Kuban State University
e-mail: anjelika148@yandex.ru*

Abstract

The article discusses the steps of penetration of credit institutions with foreign capital on the Russian financial market, stand out the positive and negative aspects of their presence in the Russian banking sector. The quantitative and qualitative participation of banks with foreign capital in the Russian banking system. It was concluded that reducing the role of banks with foreign participation in the domestic economy, and the tendencies of its development in the short term.

Keywords: the banking system, a subsidiary bank, a bank with foreign capital, foreign bank branch, bank competition, economic sanctions.

References

1. Foreign banks in Russia. List of major banks with foreign capital, 2014 URL: <http://finansoviyblog.ru/2014/02/Inostrannye-banki-v-Rossii-Spisok-osnovnyh-bankov-s-inostrannym-uchastiem.html>

finansoviyblog.ru/2014/02/Inostrannye-banki-v-Rossii-Spisok-osnovnyh-bankov-s-inostrannym-uchastiem.html

2. Isaev E.A. The role of foreign capital in the development of a national ban-Minkowski RF // Modern problems pro-science and education. 2014. № 4. p. 36–41.

3. Kozyrev A.V. The role of banks with foreign capital in the Russian banking system // The young scientist. 2011. № 4. p. 156–158.

4. Kaledin A.I. Foreign banks have lost by departure from Russia about \$ 2 billion, 2016 URL: <http://izvestia.ru/news/615022>

5. Rating of the largest banks in terms of profitability on July 1, 2016, URL: http://riarating.ru/banks_rankings/20160815/630035836.html

6. Statistical Bulletin of Bank of Russia, URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs>

UDC 330.322:338

EXTERNAL AND INTERNAL THREATS OF ECONOMIC SAFETY AND ATTRACTION OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS

*E.N. ALEXANDROVA, Ph.D. of Economic Sciences, Assistant professor, Associate Professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: al-helen@mail.ru*

*S.M. TLISHEVA, graduate student of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: tlisheva93@mail.ru*

Abstract

Ensuring economic security is one of the most important tasks for the development of Russia as a recipient of foreign direct investment (FDI). At the same time, economic security does not mean obstacles or total restrictions on FDI, but provides for streamlining these processes within the framework of state policy. The article examines the main risks associated with the impact of FDI on Russia's economic

security. It is concluded that FDI is designed to create prerequisites for preventing external and internal threats to economic security.

Keywords: foreign direct investment, economic security, threats of economic security

References

1. FZ of April 29, 2008, No. 57-FZ "On the procedure for foreign investment in business entities of strategic importance for ensuring the

ABSTRACT

country's defense and state security" (as amended and supplemented on November 4, 2014).

2. The national security strategy of the Russian Federation. Approved by Presidential Decree of December 31.2015. No. 683.

3. World Investment Report 2016. Citizenship of Investors: Policy Challenges. Main trends and general overview. UNCTAD, 2016. 63 p.

4. *Senchagov V.K.* Modernization of the financial sphere // Issues of economics. 2011. № 3. p. 53–64.

5. *Senchagov VK, Mityakov S.N.* Crisis assessment in the economy with the use of short-

term indicators and average indices of Russia's economic security // Problems of forecasting. 2016. № 2. p. 44–58.

6. Operations on instruments and partner countries // Central Bank of Russia. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/inv_in-country.xlsx.

7. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. UNCTAD. <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>

UDC 33

CONTEMPORARY THREATS TO FINANCIAL SECURITY IN RUSSIA: PROBLEMS OF CO-OPERATION

K.I. SHEVCHENKO, Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: ksenia-ksenia88@mail.ru

A.S. MAKYAN, master student of World Economy and Management Department, Kuban State University.
e-mail: lawyer-arshak.m@mail.ru

Abstract

The financial system is the most important regulator of market relations. Ensuring the financial security of the Russian Federation is the state's activity aimed at maintaining financial stability, competitiveness of the financial sector, and protecting national interests and citizens' values. The article reveals and analyzes the main threats to the financial security of modern Russia. A list of measures aimed at strengthening and countering threats to financial security is proposed. The main problems of their realization are singled out.

Keywords: financial security, financial system, financial security threats, economic sanctions, economic instability.

References

1. Russia's Financial Security: Threats and neutralization measures. A. Sergeeva, A. Yu. Sergeev // Models, systems, networks in economics, engineering, nature and society. - 2016. № 1 (17). p. 117–124.

2. Moroz V.D. Financial security in the structure of Russia's economic security // Potential of social and economic development of the Russian Federation in the new economic conditions Materials of the II International Scientific and Practical Conference: in 2 parts. Edited by Yu.S. Rudenko, L.G. Rudenko. 2016. p. 291–299.

3. Berezina N.V., Sergeev A.Yu. The essence and place of financial security in the economic component of the national security of the state // Institutional modernization of regions: economic, social and management challenges of the VII All-Russian Scientific and Practical Conference. Cheboksary. 2016. p. 311–318.

4. The national security strategy of the Russian Federation (approved by the Decree of the President of Russia of December 31, 2015, No. 683). URL: <http://www.scrf.gov.ru>

5. The official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: <http://www.cbr.ru>

6. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru>

7. Informational and analytical portal Oil of Russia. URL: <http://www.oilru.com>

UDC 338.24

FEATURES OF FORMATION OF A POSTINDUSTRIAL INFORMATION SOCIETY IN RUSSIA

*A.E. ARKHIPOV, Dr. of Economic Sciences, Professor of Services business Department, Novosibirsk State University of Economics and Management
e-mail: archi-197@mail.ru*

*I.YU. SEWRUIKOV, Senior Lecturer of Services Business Department, Novosibirsk State University of Economics and Management
e-mail: ivan.sewruiakov@gmail.com*

*V.G. BUNKOV, graduate student of Services Business Department, Novosibirsk State University of Economics and Management
e-mail: bunkov.vg@bk.ru*

Abstract

The imperative of today's global economy is an active introduction of information technologies shaping the information economy and the information society. The accumulation of communication and intellectual potential of the modern economy contributes to the fact that the rapidly developing field of activity becomes the market of high technologies. For this study the most significant seems to consider the introduction of Russia in this market, what will be the provision of improvement strategies to ensure the competitiveness of not only individual industries, but also the country as a whole.

Keywords: *information economy, postindustrial society, communication process, globalization*

References

1. Dyatlov S.A., Maryanenko V.P., Selishcheva T.A. Information network economy: structure, dynamics, regulation: monograph. SPb., 2008.

2. Klimova E.N. Globalization: trends and communication tools // International research journal. 2015. № 1-2 (32), p. 44–46.
3. Lazarev I.A. New information economy and network mechanisms of development. M., 2010.
4. Leushina O.V. Innovative business models and commercial structures // Siberian financial school. 2015. № 3 (110), p. 23–27.
5. Musikhina M.A., Nurenberger L.B. Basic problem of the theory of the product life cycle in international markets // Economy and management: analysis of tendencies and prospects of development. 2013. №5, p. 47–50.
6. Nurenberger L.B., Arkhipov A.E., Karuleva E.A. Contemporary trends of development of economic structures and characteristics of strategic management // Problems of modern economy. 2008. №1, p. 144 –146.
7. Sewruikov I. Yu., Sobolev A.S. Structural transformation of the market of telecommunication technologies in conditions of transition to innovative economy // Business and education: integration development model. Novosibirsk. 2014. p. 90–96.

UDC 657.01

DEGRANGE'S RULE: IMPORTANCE FOR MODERN ACCOUNTING THEORY

*A.V. KUZNETSOV, Ph.D. in Economics, Lecturer of the Accounting, Audit and Automated Data Processing Department, Kuban State University
e-mail: alexkuznetsov86@mail.ru*

Abstract

The most known rule of drawing up accounting entries bears a name of Edmond Degrange. In spite of the fact that it is applicable not to

all facts of economic activity, modern writers continue to use it for interpretation of double entry. In the paper problems of improvement of this concept are discussed. The features of the

ABSTRACT

rule Pacioli – Degrange as modifications of the classical rule of Degrange are considered.

Keywords: accounting theory, accounting history, double entry, Edmond Degrange, Degrange's rule, Luca Pacioli, Pacioli – Degrange rule.

References

1. Galagan A.M. The basic essentials in the development of accounting idea. M.: Society of graduates from Moscow commercial institute, 1914.
2. Galagan A.M. The newest Italian forms of double-entry bookkeeping. Logismography and statmography. M.: Printing house of D. Chernyshev and N. Kobelkov, Myasnitskaya, Bankovskiy per., 1912. 157 p.
3. Galagan A.M. Accounting in its historical development. M.–L.: State Publishing House, 1927. 170 p.
4. Degrange E. The initial basics of accounting according to the simple and dual method / trans. by D. Krayevsky. SPb.: Printing house of A.S. Golitsyn, 1865. 98 p.
5. The Key of Commerce, or Trade, that is the science of accounting, demonstrating the keeping of the books and using of commercial accounts. SPb.: Publishing house under the Imperial Artillery Engineering Gentry Cadet Corps.
6. Kovalev V.V., Kovalev Vit.V. Analysis of the balance sheet. 4th ed., revised and enlarged. M.: Prospekt, 2016. 912 p.
7. Kuznetsov A.V. Italian double entry bookkeeping: the Pacioli Code // Bulletin of the Adyghe State University. Part 5: Economy. 2014. № 3 (150). p. 58–71.
8. Kuznetsov A.V. The heritage of Venetian merchants: about the essence of double-entry in accounting // Economics: theory and practice. 2016. № 2 (42). p. 44–53.
9. Kuznetsov A.V. Pacioli-Degrange's rule as a tool of the crisis accounting overcoming // Bulletin of the Adyghe State University. Part 5: Economy. 2014. № 3 (165). p. 73–86.
10. Kuter M.I., Gurskaya M.M., Sidiropulo O.A. The Genoese Commune Massari's Ledger of 1340: New research results (end should be) // International Accounting. 2012. № 36. P. 54–64.
11. Kuter M.I., Gurskaya M.M., Sidiropulo O.A. The scientists of the Kuban University getting closer to unraveling the mysteries of the Massari's ledger of Genoa in 1340 // Economy of sustainable development. 2011. № 8. p. 87–94.
12. Kuter M.I., Gurskaya M.M., Shikhidi A.G. The significance of the teachings of Jacques Savary for the development of accounting (the end) // International Accounting. 2011. № 32. p. 54–64.
13. Pacioli L. Treatise on accounts and records [Electronic resource]: the scientific electronic edition / translation and revision by prof. M.I. Kuter. Maikop: ELIT, 2015. URL: <http://www.dx.doi.org/10.18411/2015-12-004>.
14. Pomazkov N.S. Accounting theories. The duality principle and the method of double-entry. L.: Economic education, 1929.
15. Sokolov Ya.V. Accounting: from the origins to our days: textbook. M.: Audit, UNITY, 1996.
16. Sokolov Ya.V. Doctoral research in accounting and audit: assessment of the status // Accounting. 2008. № 22. P. 5–10.
17. Sokolov Ya.V. Fundamentals of accounting theory. Moscow: Finance and Statistics, 2003.
18. Degrange E. La tenue des livres rendue facile, ou nouvelle méthode d'enseignement. Dixième édition. Paris: Chez SAINTIN, Libraire, rue du Foin – Saint – Jacques, 1818.
19. Mattessich R. Two Hundred Years of Accounting Research. London and New York: Routledge. 2008.

UDC 658.7.01

METHODICAL ASPECTS OF FORMATION AND EVALUATION OF LOGISTICS COSTS OF INVENTORIES

V.I. MILETA, Ph.D. in Economics Sciences, Associate Professor, Department of International Economics and Management, Kuban State University.
e-mail: v.i.mileta@gmail.com

Abstract

The article examines the conceptual essence and the structure of logistics costs of content inventories. Authors made a discussion about

the methodological tools of their formation and evaluation procedure

Keywords: inventory, logistics costs, cost structure, cost management.

References

1. *Lesinska T. V.* fundamentals of logistics. General questions of logistics management. Taganrog: Publishing house TRTU, 2005.
2. *Kazarina L.* Logistics costs: problems and assessment // Bulletin of TSPU. 2007. No. 9. p. 24–27.
3. IFRS (IAS) 18 “Revenue”. Annex 10 to the order of the Ministry of Finance of Russia from December 28, 2015 No. 217h. The GARANT. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71223318/>
4. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 6 may 1999 No. 33h “On approval of provisions on accounting “Costs organization” PBU 10/99”. URL: <http://base.garant.ru/12115838/>
5. Logistics and supply chain management: a textbook for the academic study of a bachelor degree / ed. by V. V. Shcherbakov. M., 2016. .
6. Logistics: lectures: manual for preparation for exams / M. A. Chernyshev [and others]. Rostov n/D: Feniks, 2010.
7. *Stephen G. Timme* and *Christine Williams-Timme*, The Real Cost of Holding Inventory, Supply Chain Management Review, 7/1/2003.
8. *Sterligova A. N.* Inventory management in supply chains: a textbook. M.: Infra-M, 2008.
9. *Estelle V.* Inventory costs (ordering costs, carrying costs). Definition and formula. URL: <https://www.lokad.com/definition-inventory-costs>
10. *Joannes V.* probability Formula service in order to optimize inventory. URL: <https://www.lokad.com>.

UDC 334.722

MAIN DETERMINANTS AND PROSPECTS OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS DEVELOPMENT IN KRASNODAR REGION

*A.K. KOCHIEVA, Ph.D. in Economics, associate professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: akadeh@yandex.ru*

Abstract

The article presents the main trends of functioning of small and medium business in the region. The most priority sectors that have been influenced by specific features of socio-economic and territorial development of Krasnodar region was considered. The highlighted the problems and characteristics of small and medium business. Suggestions for further development of entrepreneurship in the whole region and its individual destinations have been formulated.

Keywords: small and medium business, entrepreneurship, labor market, trade and retail, Krasnodar Region.

References

1. *Aghabekyan R. L.* business Development as a condition of providing effective employment in the Krasnodar region // Theory and practice of social development. 2015. № 2. p. 25–29.

2. The unified register of subjects of small and average business. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>
3. Investment potential of Russian regions in 2016 URL: https://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2016/tabc03
4. *Kochieva A. K.* Technology transfer as a factor of regional innovative system development // Innovations. 2015. No. 11 (205), p. 50–55.
5. *Matyunina M. V., Stolyarenko A.V.* Leading enterprises of the wine business in Krasnodar Region: problem statement // Service in Russia and abroad. 2017. T. 11. No. 1 (71). p. 137–143.
6. The portal of small and average business in Krasnodar Region. URL: <http://mbkuban.ru>
7. Federal State Statistics Service URL: <http://www.gks.ru>
8. The epidemic of retailer's bankruptcies. URL: <http://expert.ru/2017/04/13/v-amerike-epidemiya-bankrotstv-ritejlorov>
9. Cushman & Wakefield. URL: <http://www.cushmanwakefield.ru>

THE STRATEGIES OF GEORGIAN INTEGRATION INTO THE EURASIAN ECONOMIC UNION BASED ON THE COMPETITIVE ADVANTAGES

D.L. KOSAKYAN, Ph.D. student of the Department of World Economy and World Finances, The Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail: kosakyandavit@mail.ru

Abstract

The marked intensification of competition for raw materials and commodity markets, individual countries need an active economic integration to solve the problems of economic development. Georgia has a historical experience of long-term economic development in conditions of close economic integration with the member countries of the Eurasian Economic Union. Restoration of pre-existing and creation of new cooperation ties taking into account the competitive advantages of Georgian economy will contribute to sustainable economic development of Georgia.

Keywords: Eurasian integration, production chain, foreign economic relations, infrastructure, import substitution

References

1. Ageev A.I., Loginov E.L., Zanuzdanyi E.N. The Eurasian Economic Union: Necessity of New Strategic Control Loop // Economic Strategies. 2015. № 4. p. 28–37.
2. Analysis of the Strategies of Integrative Cooperation (Models for Realization of Integration Potential) of the Most Known Integration Associations of the World. Moscow: Eurasian Economic Commission, 2014.
3. Armenia and the Customs Union: Assessment of Integration Economic Benefits. Saint-Petersburg: Eurasian Development Bank's Centre for Integration Studies, 2013.
4. Vinokurov E.Yu., Libman A.M. Eurasian Continental Integration. Saint-Petersburg: Eurasian Development Bank's Centre for Integration Studies, 2012.
5. Integration Processes in CIS Telecommunications Sector. Almaty: Eurasian Development Bank, 2010.
6. Integration Processes in the Electric Power Sectors of the Eurasian Development Bank's Member States. Almaty: Eurasian Development Bank, 2012.
7. The EurAsEC Transport Corridors: Faster, Cheaper, Greater. Almaty: Eurasian Development Bank, 2009.
8. National Economy of Georgian SSR in 1988. Tbilisi: Sakartvelo, 1990. 348 p.
9. The CIS Common Electric Power Market. Almaty: Eurasian Development Bank, 2008.
10. Development Prospects of the Rail Market of the Single Economic Space. Almaty: Eurasian Development Bank, 2014.
11. Pishik V.Ya., Zvonova E.A. Institutional Issues of Regulation of Currency and Financial Relations in the Eurasian Economic Union // Herald of Financial University. 2014. № 6. p. 92–100.
12. Approaches to Creation of Currency and Financial Centre of the Eurasian Economic Union on the Basis of the Financial System of the Russian Federation which Forms an International Loop of Foreign Economic Influence / Bortalevich S.I., Loginov E.L., Lukin V.K., Petrov D.V. // Natural and Human Sciences. 2016. № 13. p. 4–15;
13. Raykov A.N., Loginov E.L. Intellectual Transformation of Control Systems in Energetic and Infrastructure System as a Basis for Creation of Single Energetic Space of the Eurasian Economic Union // Innovation Studies and Expert Opinion: Scientific Works. 2015. № 2. p. 269–280.
14. Tsvetkov V.A., Baydurin M.S. Revisiting the Understanding of New Theoretical Approaches to the Control System of Economic Integration Processes at the Macro Level // Journal of Economic Theory. 2014. № 4. p. 200–211.
15. Eskindarov M.A. Problems of Integration of the Financial Markets of the Countries of the Single Economic Space // Herald of Financial University. 2014. № 1. p. 8–19.

UDC 332.055

INNOVATIVE DEVELOPMENT AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS PROVIDING

*A.S. MELNIKOV, graduate student of Information systems in economics Department, Volgograd State Technical University
e-mail: mel13deb@gmail.com*

Abstract

In the above article, the role of factors influencing the introduction of innovations is examined. The analysis of the statistical data testifying to insufficient level of use of innovative development in comparison with the developed countries is given.

Keywords: innovations, development factors, competitiveness.

References

1. Barabash E.S. Assessment of socio-economic potentials of municipalities // Management Sciences. 2013. №. 1 (6). p. 67–73.
2. Baumgarten L.V. Analysis of methods for determining the competitiveness of organizations and products // Marketing in Russia and abroad. 2005. № 4. p. 72–85.
3. Demidova E.V. Marketing strategies of cities as an instrument of territorial development // Academic bulletin UralNIIproekt RAASN. - 2010. №. 2. p. 14–19.
4. Knyazeva I.V., Shevtsova E.V. Territory Marketing Novosibirsk: SibAGS, 2007.
5. Konina O.V., Melnikova E.V., Melnikov A.S. Information products as a factor of increas-

ing competitiveness // Financial analytics: problems and solutions. 2014. No. 9. P. 16-21.

6. Kopylov A.V., Melnikova E.V. Positioning of financial instruments in the process of innovative development of enterprises // Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2010. №. 2. p. 124–128.

7. Melnikov A.S., Kazanova N.V., Melnikova E.V. Agglomeration in the conditions of an intensification of migration processes (example of the Volgograd region) // International scientific journal. 2015. №. 9. p. 8.

8. Assessment of the competitive environment in Russia. // Analytical Center under the Government of the Russian Federation. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5623.pdf>

9. Federal Service of State Statistics. Russian Statistical Yearbook 2014 URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm

10. Indicators of innovation: 2016: statistical compilation / N.V. Gorodnikova, L.M. Gokhberg, K.A. Ditkovsky and others; M., 2016.

11. Production of innovative products by industrial production organizations // Institute of Statistical Studies and Economics of Knowledge at the Higher School of Economics. URL: https://issek.hse.ru/data/2017/01/25/1113618301/NTI_N_37_25012017.pdf

UDC 334.0

PROBLEMS OF FORMING A FAVORABLE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT FROM THE POSITION OF INTERACTION OF BUSINESS AND STATE

*G.G. PLESHAKOV, postgraduate student of the Department of World Economy and Economic Theory, Volgograd State Technical University
e-mail: vgdpgg92@gmail.com*

Abstract

The article considers the issues of formation of the business environment from the position of interaction between business and the state.

The main factors preventing the creation of favorable conditions for the development of small business are identified. The problems of implementing the import substitution program as a real measure of development and support of entrepreneurship are indicated.

ABSTRACT

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, state policy, entrepreneurial activity, business environment, import substitution program.

References

1. Global enterprise monitoring. URL: http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf
2. Zabolotskaya V.V., Khut N.A. Comparative analysis of measures of state support of small and medium business in Russia and abroad // Theory and practice of social development. 2015. No. 10. P. 46-49.
3. Research Holding Romir. URL: http://romir.ru/market/panel_research

4. Rudensky I. The problem of import substitution will be solved by small business URL: http://sozrf.ru/12092014_1/

5. Pleshakova M.V., Kudryashova I.V. Problems and prospects of development of the business environment in the sphere of small business // Izvestia Volgograd State Technical University. 2011. T. 12. № 14 (87). p. 132–137.

6. The Union of Organic Agriculture URL: <http://sozrf.ru/>

7. Federal Service of State Statistics URL: <http://www.gks.ru/>

8. Presidential Decree of 06.08.2014 N 560 “On the application of certain special economic measures to ensure the security of the Russian Federation” URL: <http://government.ru/docs/14195/>

UDC 005.95/.96

DISTINCTIVE FEATURES OF STAFF MOTIVATION IN THE LOGISTICS SYSTEM

*A.S. SPODINA, Master of Economics
Faculty, Department of World Economy and
Management, Kuban State University.
e-mail: alina-spodina@rambler.ru*

*S.A. ZHILINA, Master of Economics
Faculty, Department of World Economy and
Management, Kuban State University.
e-mail: Sofia.zhilina@bk.Ru*

Abstract

The process of increasing the productivity of employees of any enterprise has a huge impact on all systems of the enterprise, including logistic ones. Since logistics has a direct impact on the company's profit, the costs of motivating the employees of the logistics department will be repaid many times. In the article the main problems of the employees of logistic systems were considered and a set of measures was proposed to improve the activity of the employees of the logistics department by increasing the motivation.

Keywords: personnel management, logistics personnel, staff motivation, employees, logistics system, logistics department.

References

1. Baguzin S.V. The policy of inventory management within the framework of management accounting // Logistics today. 2014. № 3. p 156.

2. Kizim A.A., Ilyukhin A.S. Human resources management in TNC logistic systems // Economics of sustainable development. 2013. № 14. p. 79–88.

3. Kizim A.A., Soboleva V.V. Efficiency of marketing opportunities in the context of national cultures // Theory and practice of social development. 2013. № 3. p. 181–186.

4. Kizim A.A., Cherednichenko A.A. Features of work with personnel in the course of mastering the concept of lean production // Science and education: economy and economics; Entrepreneurship; Law and management. 2016. № 10 (74). p. 27–30.

5. Litvinenko E. Department of logistics and its functions. 2012. URL: <http://fb.ru/article/43795/otdel-logistiki-i-ego-funksii>

6. Pavlova E. Construction of a motivation system for employees of the logistics department. 2016. URL: <http://www.lobanov-logist.ru/library/352/54264>

7. HeadHunter, URL: <https://hh.ru>

8. HeadHunter Krasnodar. January–March 2017. URL: <https://krasnodar.hh.ru>

UDC 732

INTEGRATION OF ECONOMIC REGULATORY SYSTEMS OF RUSSIA AND CHINA AS A CONDITION FOR FOREIGN ECONOMIC COOPERATION

*YAN FAN, graduate student, Department
of international Economics and
Management, Kuban State University
e-mail: fanyang2010@yandex.ru*

*A.I. SHEVCHENKO, student of
faculty of Economics, specialty World
Economics, Kuban State University
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru*

Abstract

The article discusses the issues of economic cooperation between the two countries of Russia and China. Their interaction is the main and most ambitious dynamic component of international relations, under which the process of economic and political unification of countries takes place on the basis of the international division of labor and the implementation of a coordinated international trade and economic policy. The authors come to the conclusion that specific forms of economic interaction depend on the economic development of the participating countries, and their characteristics accordingly influence the character and driving forces of integration.

Keywords: *international economic integration, external economic development, expansion of China, forms of economic integration, volume of trade, international division of labor, cooperation.*

References

1. *Belolipetskii A. V.* Economic relations of Russia and China are considered. 2015. № 59, p. 6–10.
2. *Marceva T. G., Nebilova J. G.* Interaction of Russia and China within BRICS // KANT. 2015. №1 (14), p. 30–37.
3. *Petrova N. V.* Cooperation between Russia and China in the Asia-Pacific: a resource for humanitarian cooperation // Territory new opportunities. Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service. 2014. № 4 (27), p. 34–42.
4. *Sin J.* The Russian-Chinese border and interregional cooperation at the present stage : abstract. dis. kand. ist. Sciences. 2015.
5. *Tsvigun I. V.* Current state and prospects of Russia's cooperation with countries in the Asia-Pacific region // News of Irkutsk state economic Academy. 2014. № 6.

UDC 65.0(075.8)

COMMON VALUES OF COMPANIES PEOPLE INVESTOR

*T. IVANOVA, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of
World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: ite15@mail.ru*

Abstract

The article deals with the relevance, motives and forms of corporate investment in human capital as an expression of social responsibility of business. It shows the relevance of the projects implemented by the Association of managers with positions of the concept of "creating shared value". The study reflects the

outcome of the international forum "PEOPLE INVESTOR 2016" and best corporate practices by firms-nominees of the contest.

Keywords: *common values, PEOPLE INVESTOR, Russian managers Association, corporate social responsibility, human capital, social investment practices.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в №1 – до 15 февраля;
в №2 – до 15 мая;
в №3 – до 15 сентября;
в №4 – до 1 декабря.

Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции, при положительной рецензии. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высыпаемому автору при включении статьи в очередной номер. **Плата за публикацию не взимается с аспирантов очной формы обучения (бюджет).**

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, название статьи, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, библиографический список (приложение 1). Название статьи – не более 10 слов. Сведения об авторах: ученая степень, ученое звание, должность, адрес электронной почты.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (**алфавитном порядке**) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках (например, [4, С. 78]). Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Анкета автора и сопроводительное письмо оформляются в соответствии с приложением 2.

Статьи направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья. doc. и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: **econ_tp@mail.ru.**

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция