



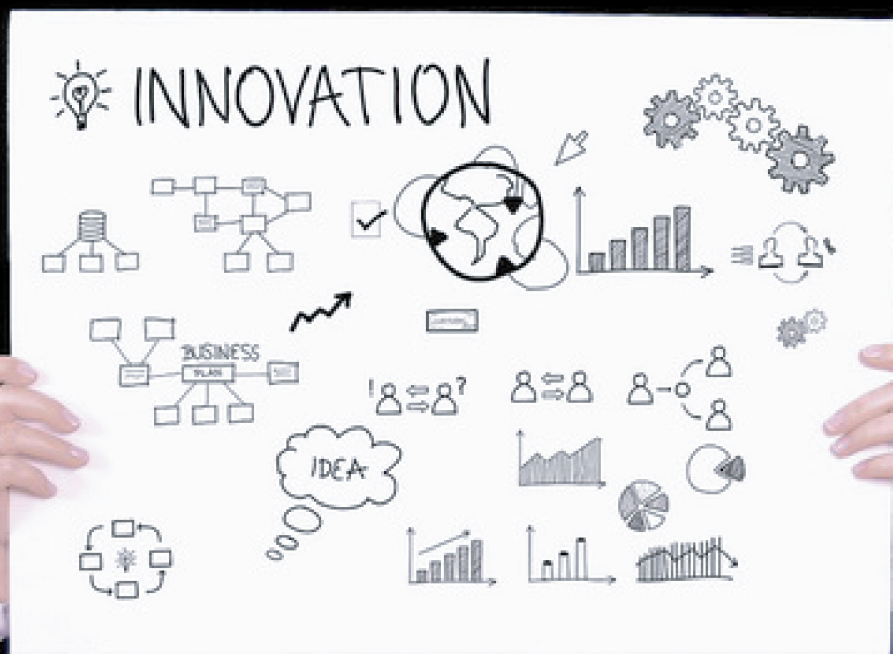
ECONOMICS

APRIL
2016
No. 4 (13)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM



Different approaches to the definition
of the financial crisis
(Kadzhemonyan A., Kazakova A.) p.6

The process of developing
the budget of the food industry
(Shchetinkina K., Ageeva O.) p.34

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 4 (13), 2016

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blej N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamul'dinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Il'inski N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

117321, Russian Federation, Moscow, Profsoyuznaya str., 140

SUPPORT:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru/> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow

2016

Economics

№ 4 (13), 2016

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирицев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайрабаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Крацова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н. А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Матеева М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирицев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамицина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарилов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

117321, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 140

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

© Economics. 2016

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Сдано в набор:

28.04.2016

Подписано в печать:

30.04.2016

Формат 70x100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 8,61

Тираж 1 000 экз.

Заказ № 658

ТИПОГРАФИЯ

ООО «ПресСто».

153025, г. Иваново,

ул. Дзержинского, 39,
оф.307

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«Проблемы науки»

г. Москва

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	6
<i>Kadzhemonyan A., Kazakova A. (Russian Federation) Different approaches to the definition of the financial crisis / Каджемонян А. А., Казакова А. В. (Российская Федерация) Различные подходы к определению финансового кризиса</i>	<i>6</i>
<i>Kadzhemonyan A., Kazakova A. (Russian Federation) Cause-and-effect relationships between aspects of the financial crisis / Каджемонян А. А., Казакова А. В. (Российская Федерация) Причинно-следственные связи между аспектами финансового кризиса.....</i>	<i>12</i>
<i>Kharchenko S., Yushkevich Yu., Tymchenko D., Skopes Z., Begma A. (Russian Federation) Ensuring economic security by means of monitoring of the Khabarovsk territory budget / Харченко С. В., Юшкевич Ю. П., Тымченко Д. Е., Скопец З. С., Бегма А. С. (Российская Федерация) Обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга бюджета Хабаровского края</i>	<i>17</i>
<i>Kolesov E. (Russian Federation) The shortage of specialists in the Arctic and Northern areas of the Republic of Sakha (Yakutia) / Колесов Э. П. (Российская Федерация) Проблема нехватки специалистов в Арктических и Северных районах Республики Саха (Якутия).....</i>	<i>20</i>
<i>Kolesov E. (Russian Federation) Problems of employment of young specialists / Колесов Э. П. (Российская Федерация) Проблемы трудоустройства молодых специалистов</i>	<i>23</i>
<i>Batasheva M., Abdulazizova E. (Russian Federation) Notion and essence of the national wealth / Баташева М. М., Абдулазизова Э. А. (Российская Федерация) Понятие и сущность национального богатства</i>	<i>26</i>
<i>Rozhin N. (Russian Federation) Investment situation in Russia with focus on the energy generation sphere / Рожин Н. Н. (Российская Федерация) Инвестиционная ситуация в России с фокусом на сферу производства электроэнергии.....</i>	<i>28</i>
<i>Gabrielyan O. (Russian Federation) Major risks associated with energy sector / Габриелян О. Р. (Российская Федерация) Основные риски, связанные с энергетическим сектором.....</i>	<i>31</i>
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	34
<i>Shchetinkina K., Ageeva O. (Russian Federation) The process of developing the budget of the food industry / Щетинкина К. С., Агеева О. А. (Российская Федерация) Процесс разработки бюджета предприятий пищевой отрасли</i>	<i>34</i>
<i>Mujiri I. (Georgia) The role of human capital and innovation development in the Global competitiveness rankings / Муджири И. В. (Грузия) Роль человеческого капитала и инновационного развития в рейтингах Глобальной конкурентоспособности</i>	<i>37</i>
<i>Simonin P. (Russian Federation) Labor relations and HR policy at universities / Симонин П. В. (Российская Федерация) Социально-трудовые отношения и кадровая политика вузов</i>	<i>40</i>

<i>Chirikanova E.</i> (Russian Federation) Special investment contract as a mechanism of support vehicles in Russia / <i>Чириканова Е. А.</i> (Российская Федерация) Специальный инвестиционный контракт как механизм поддержки производителей автотранспортных средств в России	42
<i>Gordeev R., Pyzheva Yu.</i> (Russian Federation) Methodology for assessing the competitiveness of Krasnoyarsk region of timber industry / <i>Гордеев Р. В., Пыжеева Ю. И.</i> (Российская Федерация) Методика оценки конкурентоспособности лесопромышленного комплекса Красноярского края	44
<i>Kharchenko S., Kaplanjan R., Mustafaeva N., Chebich E., Ivanova Ya.</i> (Russian Federation) Providing economic security by means of stabilization of the budget of the Rostov region / <i>Харченко С. В., Капланян Р. А., Мустафаева Н. Ю., Чебич Э. С., Иванова Я. В.</i> (Российская Федерация) Обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации бюджета Ростовской области	47
<i>Kharchenko S., Lysachenko L., Grekova V., Prisjzhnaja A., Krojtor Yu.</i> (Russian Federation) Ensuring economic security by stabilizing the Altai Territory budget for the period 2016 / <i>Харченко С. В., Лысаченко Л. В., Грекова В. А., Присяжная А. Н., Кройтор Ю. С.</i> (Российская Федерация) Обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации бюджета Алтайского края на период 2016 года	49
<i>Kharchenko S., Terekhin B., Shchuka V., Gerashchenko S.</i> (Russian Federation) Ensure economic security for drugs monitoring budget of Kazan city for the period 2016 / <i>Харченко С. В., Терёхин Б. М., Щука В. О., Геращенко С. А.</i> (Российская Федерация) Обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга бюджета города Казань на период 2016 г.	52
<i>Nurgaliev V., Ibatullin U.</i> (Russian Federation) Factors and reserves of increase of economic efficiency and competitiveness of dairy cattle breeding in LLC «Zarya» of the Alsheevsky district of the Republic of Bashkortostan / <i>Нургалиев В. С., Ибатуллин У. Н.</i> (Российская Федерация) Факторы и резервы повышения экономической эффективности и конкурентоспособности молочного скотоводства в ООО «Заря» Альшеевского района Республики Башкортостан	54
<i>Chizhevskaya V., Kirov A.</i> (Russian Federation) The economic potential of the country as the foundation of land power / <i>Чижевская В. А., Киров А. В.</i> (Российская Федерация) Экономический потенциал страны как фундамент военной мощи государства	60
<i>Bryazgina E., Zhurba V., Mikheeva T.</i> (Russian Federation) Industrial clusters as a tool for import substitution / <i>Брязгина Е. О., Журба В. В., Михеева Т. В.</i> (Российская Федерация) Промышленные кластеры как инструмент стимулирования импортозамещения	66
<i>Bronshtein Iu.</i> (Russian Federation) Barents Euro-Arctic Region and its management system / <i>Бронштейн Ю. М.</i> (Российская Федерация) Баренцев Евро-Арктический регион и система его управления	68

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 72

Pelevina K. (Russian Federation) Modern practice of corporate governance in Russia / *Пелевина К. А.* (Российская Федерация) Современная практика корпоративного управления в России 72

Golovan S. (Russian Federation) Development of an algorithm for constructing a hypothetical model of the existence of preferential tax treatment of corporate philanthropic activities in the Russian Federation / *Головань С. А.* (Российская Федерация) Разработка алгоритма для построения гипотетической модели существования льготного налогообложения корпоративной благотворительной деятельности в Российской Федерации 75

Motus A. (Russian Federation) The main types of definitions of public stock indices securities in the USA and in the United Kingdom / *Мотус А. Л.* (Российская Федерация) Основные виды определения фондовых индексов государственных ценных бумаг в США и в Великобритании 78

Napolov A. (Russian Federation) Classification of the factors influencing on the financial sustainability of the entity / *Наполов А. Ю.* (Российская Федерация) Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта 79

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА 85

Tsiklaury G. (Russian Federation) Interconnection and improvements of financial and management accounting systems in modern conditions / *Циклаури Г. Ш.* (Российская Федерация) Взаимосвязь и совершенствование систем финансового и управленческого учета в современных условиях 85

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ 87

Arshinnik D., Tregub I. (Russian Federation) GDP Cointegration analysis of Russia and European Union countries / *Аршинник Д. В., Трегуб И. В.* (Российская Федерация) Коинтеграционный анализ ВВП России и стран Европейского союза 87

Kyznetcov V. (Russian Federation) Securities as the objects of civil rights in the new edition of the civil code of the Russian Federation / *Кузнецов В. В.* (Российская Федерация) Ценные бумаги как объекты гражданских прав в новой редакции гражданского кодекса РФ 89

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 95

Degtyareva O. (Russian Federation) China's exchanges in the global exchange trade / *Дегтярева О. И.* (Российская Федерация) Китайские биржи в мировой биржевой торговле 95

Kharchenko S., Stepanchenko I., Cheuzh M., Blyagoz D., Krisyuk A. (Russian Federation) Ensure economic security budget stabilization through Murmansk region for the period 2016 / *Харченко С. В., Степанченко И. А., Чеуж М. З., Блягоз Д. М., Крисюк А. А.* (Российская Федерация) Обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации бюджета Мурманской области на период 2016 года 101

Sarkisyan E. (Russian Federation) Modern forms of organization of offshore business / *Саркисян Э. Р.* (Российская Федерация) Современные формы организации офшорного бизнеса 103

Different approaches to the definition of the financial crisis

Kadzhemonyan A.¹, Kazakova A.² (Russian Federation)

Различные подходы к определению финансового кризиса

Каджемонян А. А.¹, Казакова А. В.² (Российская Федерация)

¹Каджемонян Александр Аркадьевич / Kadzhemonyan Aleksandr - магистр;

²Казакова Александра Валерьевна / Kazakova Aleksandra - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана по магистратуре, международный финансовый факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в статье показывается, что под экономическим кризисом мы понимаем нарушение равновесия в развитии экономической системы, которое приводит к изменениям формы ее организации, ее переход в новое состояние или прекращение существования. Выявлено, что из данного определения следует, что объектом экономического кризиса является экономическая система на любом уровне экономики, причем независимо от вида общественно-экономических отношений.

Abstract: the paper shows that under the economic crisis, we understand the imbalance in the economic development of the system, which leads to changes in the shape of its organization, its transition to a new state of existence or termination. Revealed that from this definition that the subject of the economic crisis is the economic system at all levels of the economy, regardless of the type of socio-economic relations.

Ключевые слова: кризис, подход, определение, сущность, экономика.

Keywords: crisis, the approach, the definition, the essence of the economy.

На сегодняшний день тема кризиса одна из самых популярных во всем мире. Различают следующие виды кризисов: финансовый, банковский, мировой, экономический и т. д. Как показывают многочисленные исследования и обзоры, от финансового кризиса страдают не только владельцы крупных компаний, но также служащие и рабочие. Поиск способов устранения и предупреждения финансовых кризисов является самым серьезным вызовом всего современного мира. Средства массовой информации передают все больше информации о финансовых кризисах в разных странах. В условиях глобализации возрастает риск возникновения всё новых кризисных явлений, что неизбежно найдет негативное отражение на сегментах экономики. Финансовые кризисы замедляют экономическое развитие стран и приводят к нежелательным последствиям. В общем понимании кризис – это тяжелое переходное состояние экономики. Кризис представляет собой единство предела и стимула развития. Если рассматривать кризис как некий предел экономического развития, который выражается в падении курса акций, цен в снижении производства, то можно сказать, что кризис негативно влияет на экономику в целом и «тормозит» дальнейшее ее развитие. Если же рассматривать кризис с другой стороны, как некий стимул развития, то можно сказать, что кризис восстанавливает нарушенные законы движения экономики и помогает (придает стимул) дальнейшему ее развитию. Под финансовым кризисом следует понимать полное или частичное разрушение государственной финансовой системы. Финансовый кризис зачастую сопровождается изменчивостью курса ценных бумаг, падением курса национальной валюты, инфляцией, несоответствием доходов и расходов госбюджета. Особенно знаменитыми банковскими кризисами считают начало Великой депрессии 1929-1939 гг. и мировой Финансовый кризис 2007–2008 гг. Причины кризиса могут быть спровоцированы как внешними, так и внутренними факторами. Внешние причины обычно связаны с развитием макроэкономики или с развитием мировой экономики в целом. Внутренние причины связаны с необеспеченностью в организации производства, внутренними государственными конфликтами, дефектами управления, политикой инноваций и инвестиций. Финансовый кризис сопровождается следующими явлениями:

- разрушение (падение) валютных курсов;
- возрастание процентных ставок;

- выемка банками своих депозитов в других кредитных учреждениях, ограничение и прекращение выдач наличности со счетов;
- развал нормальной системы расчетов между компаниями посредством финансовых инструментов;
- расстройство денежного обращения;
- долговой кризис.

На возникновение и развитие финансовых кризисов влияют различные факторы. Условием возникновения финансовых кризисов обычно являются различные нарушения, неблагоприятия в элементах финансовой системы. По причинам возникновения можно выделить следующие виды кризисов:

1. Стратегический кризис – затрагивает все сферы местной экономики, особенно характерен для территорий с относительно высокой долей государственного и муниципального сектора.

2. Кризис «успеха» – возникновение несостоятельности (неплатежеспособности) в связи с недостатками менеджмента, когда наблюдается беспочвенный рост расходов госбюджета, что в будущем может привести к необходимости использования заемного капитала (средств).

3. Кризис неплатежеспособности – внешнее проявление нарушений в функционировании системы, когда предприятие не способно погасить свои долги. Основной причиной такого кризиса чаще всего является несвоевременное поступление средств в бюджет от другой бюджетной системы. Возникает необходимость создавать бюджетные фонды.

Можно выделить такие типы финансовых кризисов:

- банковский кризис – ситуация, когда банк испытывает многочисленный приток клиентов, желающих забрать свои вклады, но банк не может расплатиться сразу со всеми вкладчиками, в связи с этим возникает банковский кризис;
- крахи «рыночных пузырей» – ситуация, когда цена финансового актива превышает приведенную стоимость будущих доходов от этого актива;
- валютный кризис – возникает, когда стоимость национальной валюты резко меняется;
- суверенный дефолт – банкротство государства (государство признает, что не может расплатиться со своими долгами);
- кризис ликвидности – недостаток в наличных средствах, который испытывает конкретная компания.

Способы уменьшения негативных последствий кризиса. Пути выхода из кризиса всегда зависят от причин, вызвавших данную ситуацию. Главной целью государства, оказавшегося в затруднительном положении, становится переход на нормальный, обычный режим работы. Для достижения этой цели необходимо погасить все задолженности, что достаточно затруднительно в условиях неплатежеспособности, однако же, возможно. Главные направления снижения отрицательных последствий кризиса лежат в плоскости решения финансово-кредитных проблем (снижение затрат, оптимизация денежных потоков, работа с дебиторами, реструктуризация кредиторской задолженности и др.), преодоления нецелевого использования выделенных государством денежных ресурсов, в частности их конвертации в валюту и вывоза за рубеж.

Итак, можно сделать вывод, что финансовый кризис оказывает сильное влияние на экономику в целом и заключить, что кризис – это процесс развала валютно-финансовой системы. Следует отметить, что для того чтобы выйти из кризиса, государству необходимо определить причину, вызвавшую кризис. После этого необходимо перейти на обычный режим работы или принять дополнительно ряд прочих мер для выхода из данной ситуации.

Теория кризисов, включая определение сущности понятия «экономический кризис», выяснения причин их возникновения, обоснование характерных общих черт и особенностей, имеет давние исторические корни. Еще в конце XIX - начале XX в. классики экономической науки К. Маркс и Ф. Энгельс на основе анализа капиталистической экономической системы и исследования разбалансированности и несогласованности рыночных отношений построили теорию нарушенного равновесия на рынке. В. И. Ленин, как преемник марксистской теории, определял экономические кризисы как «фазы капиталистического цикла, во время которых происходит насильственное восстановление нарушенных в ходе развития капиталистической экономики основных пропорций воспроизводства»¹.

¹ Большая советская энциклопедия / [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153218>.

Наш выдающийся соотечественник М. И. Туган-Барановский тоже считал, что кризис происходит именно потому, что «распределение производства становится непропорциональным», и так как «производители средств производства не могут изъять капитал из своих предприятий, и к тому же громоздкость этого капитала, в виде зданий, машин и т. д., требует продолжения производства... то перепроизводство средств производства становится неизбежным»¹.

Несмотря на длительный исторический период исследований, современная экономическая мысль не отличается единым подходом к определению сущности понятия «экономический кризис» и классификации их видов.

В данной статье была поставлена задача научного обоснования сущности понятия «экономический кризис» на основе анализа существующих точек зрения, а также систематизации видов экономических кризисов в разрезе ключевых для этого вида кризисов критерияльных признаков².

В табл. 1 приведено несколько определений из словарей, энциклопедий и публикаций отечественных и зарубежных экономистов-ученых, однако ни одно из них, по нашему мнению, не раскрывает сущности понятия «экономический кризис» в полной мере.

Таблица 1. Современные подходы к определению понятия «экономический кризис»

Источник	Определение
Словарь иностранных слов ³	Перепроизводство товаров при капитализме. Периодически повторяется и неизбежно приводит к обострению всех противоречий капиталистического строя
Большой энциклопедический словарь ⁴	Нарушения в ходе развития экономики. Проявляется в абсолютном падении производства, недогрузке производственных мощностей, росте безработицы, нарушениях в денежно-кредитной и валютно-финансовой сферах и т. д.
Экономический словарь ⁵	Нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги. Проявляется резким переломом конъюнктуры, моментально вызывает спад производства, рост безработицы, увеличение количества банкротств, а также тенденцию к углублению кризиса
Епифанов А. А., Козьменко С. М. ⁶	Ситуативная характеристика функционирования любого субъекта; является следствием неопределенности во внешних и внутренних средах
Зуб А. Т. ⁷	Событие, способное угрожать жизнедеятельности организации, характеризующееся неопределенными причинами и сложно предсказуемыми последствиями и требует принятия неотложных решений
Rosenthal and B. Pijnenburg ⁸	Ситуация обозначена высокой опасностью, по состоянию неуверенности, чувством неотложности, присущей рыночным отношениям

Все приведенные в табл. 1 определения по словарям и энциклопедиям связывают сущность экономического кризиса с нарушением равновесия в развитии экономики, а, следовательно, имеют тесную связь с определениями классиков экономической мысли. Однако нельзя не согласиться с позицией, что этот дисбаланс состоит лишь в проблеме «перепроизводства». Экономические кризисы сопровождают всю историю развития общества, и сначала они проявлялись, наоборот, как кризисы «недопроизводства», а с середины XIX в. – как кризиса «недопотребления». С другой стороны, неуместно, по нашему мнению, увязывать сущность

¹ Туган-Барановский М. И. Избранное: Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. – М.: Наука – РОССПЭН, 1997. – С. 235.

² Жариков М. В. Деятельность корпораций стран БРИКС в период глобального финансового кризиса // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 48. С. 38–44.

³ Словарь иностранных слов. Под ред. И. В. Лехина и проф. Ф. Н. Петрова. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. – 853 с.

⁴ Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – 1456 с.

⁵ Экономический словарь / [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://vsleslova.com.ua/word/Экономические_кризисы - 124634.

⁶ Менеджмент для магистров: учеб. пособие /под. ред. А. А. Епифанова, С. Н. Козьменко. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 762 с.

⁷ Зуб А. Т. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 319 с.

⁸ Rosenthal and B. Pijnenburg (eds). Crisis Management and Decision Making: Simulation oriented scenarios. – Dordrechf: Kluwer, 1991. – P. 1–6.

этого понятия с определенным заранее определенным общественно-экономическим строем и определенным уровнем экономики¹. Приведенные в табл. 1 четвертое и пятое определения касаются определенного субъекта и не могут охарактеризовать кризис на всех уровнях экономики; последнее, шестое – связано, с одной стороны, только с характеристикой ситуации, а не объекта кризиса, а с другой – только с рыночными отношениями, отвергает возможность возникновения кризисов других общественных отношений².

Экономические кризисы могут быть классифицированы по ряду критериев, большинство из которых присущи любым кризисам вообще: и общественно-политического характера, и в живой и неживой природе³. В соответствии с особенностями проявления экономических кризисов нами выделены характерные именно для них (в отличие от кризисов вообще) классификационные признаки, а именно: уровень экономики и характер нарушения равновесия в ее развитии (табл. 2).

Таблица 2. Классификация видов экономических кризисов

Критерий классификации	Вид экономического кризиса
уровень экономики	на микроуровне
	на мезоуровне
	на макроуровне
	на интервни
объект	в развитии экономики отдельного предприятия
	в развитии отдельной отрасли экономики
	в развитии национальной экономики
	в развитии международной экономики
Характер причин возникновения	закономерные
	непредсказуемые (случайные)
характер течения	изолированные
	взаимодействующие
Структурной масштаб охвата	отдельных систем
	структурные
	глобальные
Территориальный масштаб охвата	локальные
	региональные
	национальные
	мировые (международные)
характер последствий	прогрессивные
	регрессивные
Периодичность (цикличность)	с сверхкоротких циклами
	с короткими циклами
	с циклами средней продолжительности
	с длинными циклами
длительность течения	кратковременные
	затяжные
острота протекания	легкие
	глубокие
Характером нарушений равновесия в развитии экономики	дефолты субъектов хозяйствования
	государственные дефолты
	валютные кризисы
	инфляционные всплески
	финансовые кризисы
	банковские кризисы

¹ Логинов Е. Л. Цикло-когерентные аспекты нового этапа мирового финансово-экономического кризиса // В книге: Формирование финансово-кредитных механизмов обеспечения стабильности и экономического роста с учетом перспектив развития интеграции в ЕАЭС. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 166-167.

² Добрин К. Ю. Глобализация, мировая экономика и мировой финансовый кризис // В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 79-82.

³ Кузнецова А. В., Сизова Т. М. Особенности управления доходами предприятия в условиях финансового кризиса // В сборнике: Сборник научных статей кафедры финансового менеджмента и аудита Университета ИТМО. Под ред. Сергеевой И. Г. Санкт-Петербург, 2016. С. 120-123.

В данной статье мы остановимся на двух классификационных признаках из предложенного в табл. 2 перечня – это периодичность и длительность течения экономических кризисов, и обоснуем зависимость продолжительности экономических кризисов от циклического характера их протекания¹.

Прежде всего, отметим, что признак периодичности возникновения тесно увязан с закономерной природой экономических кризисов. Экономические кризисы в подавляющем большинстве имеют закономерный характер, свойственный цикличности развития любой системы в экономике: от отдельного предприятия до международной экономики. Еще К. Маркс отмечал, что «цикл взаимосвязанных между собой оборотов охватывает ряд лет, в течение которых капитал закреплен в своей основной составляющей, создает материальную основу периодических кризисов, причем в ходе цикла деловая жизнь последовательно переживает периоды ослабления, среднего оживления, стремительного подъема, кризиса»². Циклической считают природу возникновения кризисов и современные ученые-экономисты как, например, известный представитель российской школы экономической науки Ю. В. Яковец, который выделяет пять последовательных фаз цикла развития экономики³. Вполне очевидно, что периодичность возникновения или цикличность является характерным признаком закономерных экономических кризисов. По этому признаку экономические кризисы могут быть: несрочными; кратко-, средне- и долгосрочными⁴.

Сверхкороткие циклы развития характерны для аграрной отрасли экономики, которой присущи объективные сезонные колебания деловой активности. Поэтому экономические кризисы здесь могут возникать с периодичностью до одного года. Короткие циклы, открытые американским экономистом Дж. Китчинем в начале 20-х годов и исследователем финансовых циклов В. Крамом, характерны для финансово-экономической деятельности, где колебания деловой активности происходят с периодичностью в 3-5 лет, а, следовательно, и кризисы могут возникать с такой же периодичностью. Средние циклы впервые обнаружил, исследовал и рассчитал французский ученый К. Жюгляр еще в середине XIX в. Они характерны для развития промышленности (продолжительность цикла составляет от 7 до 9 лет) и строительства (от 16 до 20 лет). Длинные циклы конъюнктуры были открыты русским ученым М. Кондратьевым. Они связаны с изменениями технологического уклада (продолжительность 50-60 лет) и экономического лидерства (100-120 лет)⁵.

Таким образом, экономические системы различных уровней экономики могут испытывать закономерные кризисные потрясения с разной периодичностью: каждые 3-5 лет (короткие циклы), 7-9 и 16-20 лет (средние циклы), 50-60 и 100-120 лет (длинные циклы), включая ежегодные сезонные колебания, но только в развитии аграрного сектора экономики. Вполне очевидно, что циклы разной продолжительности переплетаются, и поэтому характер подъема после кризиса друга, например короткого цикла, зависит от фазы других (среднего и длинного) циклов, с которыми этот экономический кризис совпадает. Указанная закономерность определяет следующий признак для классификации экономических кризисов – продолжительность их течения.

По длительности течения экономические кризисы могут быть кратковременными и затяжными. Кризис экономической системы тоже является динамической в своем развитии и в рамках определенного экономического цикла проходит определенные стадии. Мы выделяем пять стадий течения экономического кризиса, характеристика которых приведена в табл. 3.

¹ Бекназаров З. Э. Национальный выбор в борьбе против последствий финансового кризиса: социальные программы // Вестник современной науки. 2016. № 1-1 (13). С. 79-81.

² Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Пер. И. И. Скворцова-Степанова Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. Под ред. Ф. Энгельса. – М., Политиздат, 1978. – С. 208.

³ Яковец Ю. В. Прогнозирование циклов и кризисов / Ю. В. Яковец // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://www.sorokinfond.ru/index.php?id=177>.

⁴ Бекназаров З. Э. Национальный выбор в борьбе против последствий финансового кризиса: социальные программы // Вестник современной науки. 2016. № 1-1 (13). С. 79-81.

⁵ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.

Таблица 3. Характеристика стадий течения экономического кризиса

Последовательность стадий	Содержание стадий	Характеристика течения
первая	Зарождение экономического кризиса	латентный характер снижение отдельных показателей развития единичные случаи снижения деловой активности
вторая	Проявление экономического кризиса	реальное проявление потеря предыдущих параметров развития появление убыточности
третья	Распространение экономического кризиса	хроническая убыточность снижение общих и специальных резервов, создаваемых для покрытия убытков
четвертая	Пик экономического кризиса	полное исчерпание резервов потеря платежеспособности возможность объявления дефолта
пятая	Выход из экономического кризиса	возрождение доходности восстановление основных показателей развития

Длительность течения является признаком для классификации не только закономерных, но также изолированных (случайных) экономических кризисов. Непредсказуемые экономические кризисы могут возникать на различных уровнях экономики, как результат аварии, катастрофы, стихийные бедствия, природные катаклизмы, неверно принятые управленческие решения.

Такие кризисы невозможно предсказать, они возникают внезапно и нарушают закономерность циклического развития системы любого уровня, так как совсем не обязательно идут вслед за фазой максимального подъема. Случайный экономический кризис может поразить определенную систему и на стадии застоя (депрессии) или оживления.

Экономический кризис может быть кратковременным в случае, когда благодаря эффективному менеджменту он пройдет все стадии своего развития в максимально короткие сроки. Значительное влияние на продолжительность хода экономических кризисов, как уже отмечалось, осуществляет взаимосвязь кризисов разной периодичности.

Предложенное нами определение понятия «экономический кризис» и разработанная классификация их видов, на наш взгляд, содержательно уточняют экономическую сущность понятия и логично систематизируют их виды. Обоснованная характеристика отдельных стадий течения экономического кризиса и определенная взаимосвязь с длительностью течения дают возможность вовремя идентифицировать кризисные явления и разработать действенные механизмы их преодоления.

Литература

1. Бекназаров З. Э. Национальный выбор в борьбе против последствий финансового кризиса: социальные программы // Вестник современной науки. 2016. № 1-1 (13). С. 79-81.
2. Большая советская энциклопедия. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153218>.
3. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. С. 1456.
4. Добрин К. Ю. Глобализация, мировая экономика и мировой финансовый кризис // В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 79-82.
5. Жариков М. В. Деятельность корпораций стран БРИКС в период глобального финансового кризиса // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 48. С. 38-44.
6. Зуб А. Т. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов / А. Т. Зуб. М.: Аспект Пресс, 2009. С. 319.
7. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. М.: Экономика, 2002. С. 767.
8. Кузнецова А. В., Сизова Т. М. Особенности управления доходами предприятия в условиях финансового кризиса // В сборнике: Сборник научных статей кафедры финансового менеджмента и аудита Университета ИТМО. Под ред. Сергеевой И. Г. Санкт-Петербург, 2016. С. 120-123.

9. *Логинов Е. Л.* Цикло-когерентные аспекты нового этапа мирового финансово-экономического кризиса // В книге: Формирование финансово-кредитных механизмов обеспечения стабильности и экономического роста с учетом перспектив развития интеграции в ЕАЭС. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 166-167.
10. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Пер. И. И. Скворцова-Степанова Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. Под ред. Ф.Энгельса. М., Политиздат, 1978. 648 с.
11. Менеджмент для магистров: учеб. пособие / под. ред. А. А. Елифанова, С. Н. Козьменко. Сумы: Университетская книга, 2003. 762 с.
12. Словарь иностранных слов. Под ред. И. В. Лехина и проф. Ф. Н. Петрова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. С. 853.
13. *Туган-Барановский М. И.* Избранное: Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука – РОССПЭН, 1997. 576 с.
14. Экономический словарь / [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://vseslova.com.ua/word/Экономические_кризисы-124634.
15. *Яковец Ю. В.* Прогнозирование циклов и кризисов/ Ю. В. Яковец // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.sorokinfond.ru/index.php?id=177>.
16. *Rosenthal and B. Pijnenburg (eds).* Crisis Management and Decision Making: Simulation oriented scenarios. Dordrechf: Kluwer, 1991. P. 1–6.

Cause-and-effect relationships between aspects of the financial crisis

Kadzhemonyan A.¹, Kazakova A.² (Russian Federation)

Причинно-следственные связи между аспектами финансового кризиса

Каджемонян А. А.¹, Казакова А. В.² (Российская Федерация)

¹Каджемонян Александр Аркадьевич / Kadzhemonyan Aleksandr - магистр,

²Казакова Александра Валерьевна / Kazakova Aleksandra - кандидат экономических наук, доцент,
заместитель декана по магистратуре,
международный финансовый факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: финансовая глобализация, развивающаяся в современных условиях, является важным признаком становления не только национальной экономики, но и ее финансовой системы. Однако стихийные процессы такой глобализации усиливают диспропорции в развитии мировой экономики. В частности, отсутствие равновесия на валютных рынках, спекулятивный, фиктивный характер инвестиционно-банковского бизнеса создали предпосылки для возникновения финансового кризиса, что отражается на развитии мировой экономики. Решение этой задачи требует понимания истинных причин, порождающих кризис, его глубину и продолжительность. Взаимосвязанность событий на мировом финансовом рынке обуславливает глубину влияния этого процесса на национальные экономики.

Abstract: financial globalization developing in present-day conditions is an important sign of becoming not only the national economy but also its financial system. However, such natural processes of globalization intensify imbalances in world economy. In particular, the lack of balance in the currency markets, speculative, fictitious investment banking business have created the prerequisites for the emergence of the financial crisis, which affects the development of the world economy. Solving this problem requires an understanding of the true causes of the crisis, its depth and duration. The interconnectedness of events in global financial markets determines the depth of its impact on the national economy.

Ключевые слова: причинно-следственная связь, финансовый кризис, экономика, аспект, ликвидность.

Keywords: causal relationship, the financial crisis, the economy, the aspect of the approach.

Мировой кризис, стал неотвратимой реальностью с осени 2008 года, что заставляет экспертов и политиков все более серьезно анализировать его истоки и искать стабилизационные механизмы для восстановления финансовой устойчивости. Можно выделить

два подхода к исследованию этих вопросов. Первый подход основывается на трактовке современного кризиса в контексте циклических процессов. Главным вопросом при таком подходе становится определение ожидаемой точки выхода из кризиса и создание условий для возвращения экономической динамики на восходящую траекторию. Второй подход базируется на выявлении серьезных аномалий, присущих текущему кризису, по сравнению с предыдущими. Этот подход основывается на предположении возможности нахождения принципиально новых решений по преодолению кризиса. При этом кризис трактуется как сигнал об обострении системных, фундаментальных противоречий современности, которые могут и должны быть устранены в процессе формирования новой парадигмы социально-экономического устройства¹.

Текущий финансовый кризис отличается от предыдущих глубиной и, пожалуй, впервые после Великой депрессии – мировым масштабом. «Спусковым крючком», который привел в действие кризисный механизм, стали проблемы на рынке ипотечного кредитования США. Однако в основе кризиса лежат фундаментальные причины, включая макроэкономические, микроэкономические и институциональные, прежде всего:

- мировые дисбалансы (дефицит текущего счета США наряду с профицитом и значительными объемами валютных резервов в Китае и странах – нефтеэкспортерах Персидского залива, глубокая и растущая социальное неравенство);

- политика низких процентных ставок, которую проводила ФРС в 2001-2003 гг., пытаясь предотвратить циклический спад экономики США, и связанная с этим кредитная экспансия, которая сопровождала смягчение монетарной политики и является одной из типичных условий финансовых кризисов;

- избыток ликвидности в экономике США;

- потеря связи между ростом стоимости финансовых активов и повышением производительности труда;

- неадекватная бюджетная политика;

- микроэкономические факторы и институциональные причины;

- глобализация мировой экономики.

Значительные и устойчивые макроэкономические дисбалансы, накопленные за последнее десятилетие, являются одними из коренных причин текущего экономического кризиса. Мягкая финансово-кредитная политика, которая проводилась в США с начала 2000-х годов, стимулировала кредитную экспансию банков и образование раздутого банковского сектора. В частности, объем предоставленных ипотечных кредитов вырос с 238 млрд. долларов в первом квартале 2000 года до 1199 млрд. долл. в третьем квартале 2003-го. По мере вхождения экономики США в рецессию наметилась тенденция постепенного сокращения объема выданных банковских кредитов. В третьем квартале 2008 года объем предоставленных населению ипотечных кредитов составил всего 415 млрд. долларов США².

Под влиянием избыточной ликвидности образовывались «пузыри» на финансовых рынках (на рынках недвижимости, акций и сырьевых товаров), то есть искаженная, завышенная оценка различных видов финансовых активов.

На распространение кризиса повлияла еще одна – фундаментальная – предпосылка, а именно потеря связи между ростом стоимости финансовых активов и повышением производительности труда. Ключевым ориентиром развития корпораций стал рост капитализации. Именно этот показатель более всего интересовал акционеров и остается весомым критерием оценки эффективности менеджмента. Между тем, стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса – повышением производительности труда. Условия, которые требуются для поддержания текущего роста капитализации не ограничиваются только лишь обеспечением роста производительности. Например, рост капитализации может достигаться за увеличения объема активов путем слияния и поглощения компаний. И, разумеется, не следует закрывать отсталые предприятия, поскольку в текущем периоде это приведет к снижению

¹ Тиштамиров У. А. Подходы и приемы снижения степени кредитного риска в условиях финансового кризиса // В сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 181-183.

² Патрон П. А. Структурные причины финансовых кризисов в современной экономике // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1137-1141.

капитализации. В результате подобной политики, можно наблюдать, как в составе многих крупных промышленных корпораций сохраняются старые неэффективные производства.

Значительную роль в возникновении кризиса сыграли микроэкономические факторы и институциональные причины, такие как распространение универсальной модели банковского дела, при которой инвестиционные и кредитно-депозитные операции коммерческого банка сочетались, что повышало рискованность банковских операций и снижало доверие к банковской системе.

Другой институциональной особенностью финансовой системы развитых стран был раздутый финансовый сектор. Исследование Банка международных расчетов свидетельствуют, что рост доли финансовой системы в экономике фактически замедляет общий экономический рост, и страны могут стать уязвимыми вследствие чрезмерной специализации на финансах или чрезмерной зависимости от других стран, которые предоставляют подобные услуги. Это не только создает нестабильную систему, спасение которой приходится осуществлять за счет налогоплательщиков, но и отвлекает ресурсы, в т. ч. интеллектуальные, от производительного использования в других отраслях. Например, в США, по результатам исследования Т. Филиппон, доля банковского сектора достигала максимума в 9 % в предкризисные годы по сравнению с 4 % в конце 1970-х гг. Средняя зарплата в банковском секторе, которая в 1950-х гг. примерно равна зарплате специалиста небанковского сектора, к 2007 году превысила последнюю в 1,7 раза. Это в дальнейшем усугубляло социальное неравенство, в то время как справедливое распределение доходов тесно коррелирует с устойчивым ростом в долгосрочной перспективе.

Дополнительную уязвимость банков к кризисным явлениям обусловила их зависимость от источников краткосрочного финансирования, таких как фонды денежного рынка (как альтернатива привлечению депозитов).

Ключевую роль в развитии текущего кризиса сыграла асимметрия информации. Структура производных финансовых инструментов стала столь сложной и непрозрачной, что оценить реальную стоимость портфелей финансовых компаний и выявить потенциально неплатежеспособных заемщиков было практически невозможным. Это парализовало кредитный рынок и каналы денежного обращения.

Глобализация мировой экономики способствовала постепенному распространению финансового кризиса в США в мировом масштабе. Наблюдались резкое падение мировых индексов акций и цен на сырье на мировых рынках и отток инвесторов в безопасные активы. Развитие ситуации в финансовой сфере повлияло на реальный сектор экономики. Вскоре после усугубления проблем в финансовой системе США вошли в рецессию. Национальное бюро экономических исследований США (NBER) в декабре 2008 года объявило, что рецессия в США началась еще в декабре 2007-го¹.

Следующим этапом мирового кризиса стало ее перерастание в кризис суверенных долгов экономически развитых стран, прежде всего зоны евро. Механизм кризиса можно описать следующим образом. Доступ к рыночному финансированию для периферийных стран зоны евро был ограниченным, и они были вынуждены получать необходимые средства для погашения краткосрочных выплат по долгу путем эмиссии облигаций, которые затем приобрели банки. В свою очередь, сомнения кредиторов относительно кредитоспособности банков (учитывая наличие на их балансах обесцененных суверенных облигаций) ограничили возможности доступа банков зоны евро к частным источникам финансирования. Это ухудшило ситуацию с ликвидностью, особенно в долгосрочном сегменте, несмотря на восстановление антикризисных инструментов Европейским центральным банком, в т.ч. вливания денежной ликвидности на долгосрочный срок привело к резкому сокращению объемов кредита в экономику. Дополнительными причинами нехватки ликвидности была зависимость банков от источников краткосрочного финансирования, в том числе отказ фондов денежного рынка США, которые являются основными поставщиками денежных ресурсов банкам зоны евро, кредитовать эти банки. Учитывая кризисную конъюнктуру на финансовых рынках, регуляторы приняли меры по укреплению устойчивости банковской системы путем повышения достаточности капитала у первого уровня (до уровня не ниже 9 %). Это, в свою очередь, негативно сказалось на кредитном потенциале банков и углубило экономические проблемы.

Неспособность правительств еврозоны принять кардинальные меры в ответ на кризисную ситуацию дополнительно ухудшило течение кризиса. Кардинальным путем решения кризиса в

¹ Авдокушин Е. Ф. «Новая нормальность» мировой экономики и пути ее преодоления // Вопросы новой экономики. 2016. № 1 (37). С. 17-23.

зоне евро было бы тесное экономическое взаимодействие, выработка общеевропейской бюджетной и налоговой политики, трансформация национальных долгов в общий государственный долг Европы. Однако это решение оказалось политически неприемлемым.

Как следствие, бюджетный, финансовый и экономический кризис в зоне евро усилили друг друга. Риск невозврата суверенных долгов распространился с периферийных стран зоны евро на «центр» – на страны, которые имеют репутацию финансово и экономически стабильных, а также на соседние страны (Венгрию, страну с одним из самых высоких уровней задолженности правительства в регионе Центральной и Восточной Европы – 82 % в ВВП).

Экономика зоны евро претерпела две волны рецессии – в 2008-2009 гг. и 2012 г. – следствием чего стало увеличение стоимости заимствований для периферийных стран зоны евро, снижение банками долговой нагрузки, принятие вынужденно жестких мер экономии бюджета и ухудшение условий банковского кредитования. В условиях обострения кризиса в зоне евро состояние и краткосрочные перспективы развития мировой экономики существенно ухудшились.

Антикризисные меры были в значительной степени направлены на спасение системно важных банков от банкротства. Существует обеспокоенность, что чрезмерная защита финансовых учреждений от банкротства поощряет их к восстановлению рискованной практики, в прошлом уже привела к последнему кризису, а также в настоящий момент приводит к субсидированию процентных ставок этих банков (поскольку риск банкротства для них практически отсутствует). Поддержка системно важных банков во время последнего кризиса фактически обезопасила их от банкротства, тогда как во время кризиса 1930-х годов обанкротилось около половины банков, а большинство остальных были национализированы, удельный вес финансового сектора значительно уменьшился, что оздоровило финансовый сектор. На сегодня, например, на банковскую систему США приходится 40 % совокупных корпоративных прибылей, сохраняются значительные выплаты бонусов топ-менеджмента, ВДВ банковского сектора в ВВП составляет около 20 % ВВП США. Отдельные аналитики рассматривают реформы финансового сектора недостаточно радикальными по сравнению с реформами 1930-х годов. Наряду с другими негативными последствиями, предотвращение банкротства банков обусловило их зависимость от финансирования центральных банков и затянуло стабилизацию кризиса¹.

Мировые финансовые регуляторы планируют ограничить инвестиционную деятельность банковских учреждений. В США обсуждается правило Волкера, запрещающее банкам осуществлять ради собственной прибыли и за свой счет краткосрочные торговые операции с ценными бумагами, деривативами и другими финансовыми инструментами. Банки не смогут вкладывать средства в хедж-фонды и фонды частных инвестиций в объемах, превышающих 3 % от их капитала первого уровня, или владеть более чем 3 % капитала таких учреждений. Этот закон распространяется на банки и финансовые учреждения, которые принимают участие в федеральных программах страхования депозитов или имеют доступ к кредитам ФРС – как банки, так и дочерние структуры иностранных финансовых организаций. Правило, названное именем бывшего главы Федеральной резервной системы США П. Волкера, призвано предотвратить повторение финансового кризиса 2007-2009 годов за счет ограничения рисков операций банков. Ожидается, что это нововведение может ограничить прибыли крупнейших банков, таких как Goldman Sachs, Morgan Stanley и JPMorgan Chase. Законодательство, аналогичное правилу Волкера, нарабатывается Комиссией Викерса в Великобритании (Vickers Commission). Это знаменует отход от универсальной модели банковского дела, при которой инвестиционные и кредитно-депозитные операции коммерческого банка сочетались. Комиссар по вопросам внутренних рынков зоны евро М. Барньер заявил о создании группы высокого уровня в зоне евро для рассмотрения целесообразности разделения крупнейших европейских банков, которые имеют инвестиционные подразделения. В то же время выражается обеспокоенность, что введение такого законодательства не позволит банкам в полной мере удовлетворять запросы клиентов, сократит ликвидность на рынке, негативно отразится на объемах инвестиций, уменьшит доступность кредитов и увеличит стоимость капитала для компаний.

Дилемма о целесообразности усиления регулирования финансовых учреждений в рамках глобальной реформы «Базель III», которую предполагается поэтапно внедрить до 2019 года, заключается в том, что, с одной стороны, введение более жестких нормативов по размеру

¹ Мордин А. Н., Мордин М. А. Влияние мировых кризисов на реальный сектор экономики России // Экономика Востока России. 2016. № 1 (5). С. 27-36.

капитала в процентах к рискованным активам и ликвидности банков, связанное с этим возвращение к классической модели банковских операций, является логическим шагом в направлении укрепления финансовых систем путем внедрения контроля за рискованностью банковской деятельности. Негативным следствием отсутствия такого контроля было решение банками финансовых проблем за счет средств налогоплательщиков. С другой стороны, банки адаптируют свою деятельность к более жестким нормативам путем чрезмерного сокращения долговой нагрузки. Это, в свою очередь, приводит к сокращению ликвидности на рынке, уменьшению доступности кредитов и кредитования реальной экономики, уменьшению прибыльности банковской деятельности вследствие свертывания инвестиционных операций, которые являются наиболее прибыльными. Таким образом, это в дальнейшем ухудшает состояние банковской системы, пострадавшей в результате кризиса, и экономики в целом.

Пути решения вышеупомянутых проблем является следующее.

1. В общемированном масштабе – координация глобальной экономической политики, меры по устранению мировых дисбалансов.

2. В бюджетной сфере – восстановление бюджетной дисциплины и безрискового статуса суверенных заемщиков путем фискальной консолидации.

3. В социальной сфере – содействие ликвидации социального неравенства.

4. В финансовой системе – укрепление устойчивости национальных банковских систем путем:

- признание банками потерь на их балансах, осуществления списаний;
- введение более жестких нормативов оценки рискованности активов, повышение нормативов достаточности капитала и рекомендаций по выработке плана действий банков на случай форс-мажорных обстоятельств;
- проведение стресс-тестов;
- ограничение бонусов и инвестиционной деятельности банковских учреждений, увеличение штрафов за нарушение финансового законодательства;
- введение специальных налогов для предотвращения рискованных поведений финансовых учреждений;
- реформирование системы регулирования финансового сектора в направлении создания единого «мегарегулятора» и введение новой стратегии центральных банков – макропруденциальной политики.

Повышенное внимание к вопросам финансовой стабильности отображается также в изменении организационных структур центральных банков. Это проявляется в получении ими более широких мандатов по обеспечению финансовой стабильности, в создании комитетов по финансовой стабильности и структурных подразделений по финансовой стабильности.

Итак, финансовый кризис идентифицируется как резкое ухудшение состояния денежно-финансовой системы или ее отдельных элементов, вследствие чего затрудняется или становится невозможным выполнение функций этих элементов, и экономика несет потери. Глубинными причинами финансовых кризисов являются качественные структурные и инновационные изменения в развитии экономики в целом и ее отдельных звеньев, которые вызывают противоречия между потребностями физической экономики и состоянием денежно-финансовой системы. Это противоречие обостряется не только под влиянием объективных процессов, но также и в результате субъективных нерациональных действий правительства и национальных и международных финансовых структур. Поэтому для преодоления последствий финансово-экономических кризиса необходимо разработать комплекс взаимосвязанных мероприятий по взаимодействию финансового и нефинансового секторов экономики и согласовать действия всех органов государственной власти и субъектов хозяйствования с целью их выполнения. При этом ключевая роль должна принадлежать разработке и реализации государственной стратегии экономического и социального развития, которая предусматривала бы четкое развитие отдельных отраслей экономики, экспортно-импортную, энергетическую политику и т.д., а также реализацию задач денежно-кредитной политики центральными банками.

Понятно, что борьба с кризисом – долгий и утомительный процесс, но только при условии последовательной, согласованной макроэкономической политики всеми ветвями власти существует возможность выхода из кризиса с наименьшими потерями.

1. Авдокушин Е. Ф. «Новая нормальность» мировой экономики и пути ее преодоления // Вопросы новой экономики. 2016. № 1 (37). С. 17-23.
2. Мординов А. Н., Мординова М. А. Влияние мировых кризисов на реальный сектор экономики России // Экономика Востока России. 2016. № 1 (5). С. 27-36.
3. Патрон П. А. Структурные причины финансовых кризисов в современной экономике // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1137-1141.
4. Тиштамиров У. А. Подходы и приемы снижения степени кредитного риска в условиях финансового кризиса // В сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 181-183.

Ensuring economic security by means of monitoring of the Khabarovsk territory budget

**Kharchenko S.¹, Yushkevich Yu.², Tymchenko D.³, Skopets Z.⁴,
Begma A.⁵ (Russian Federation)**

**Обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга
бюджета Хабаровского края**

**Харченко С. В.¹, Юшкевич Ю. П.², Тымченко Д. Е.³, Скопец З. С.⁴,
Бегма А. С.⁵ (Российская Федерация)**

¹Харченко Сергей Владимирович / Kharchenko Sergey - кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель,

кафедра экономической безопасности;

²Юшкевич Юлия Павловна / Yushkevich Yulia - студент;

³Тымченко Дарья Евгеньевна / Tymchenko Daria - студент;

⁴Скопец Захар Сергеевич / Skopets Zakhar - студент;

⁵Бегма Александр Сергеевич / Begma Alexandr - студент,
специальность: экономическая безопасность,
факультет экономики, управления и бизнеса,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), г. Краснодар

Аннотация: важным инструментом совершенствования обеспечения устойчивого развития экономической безопасности региона являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы безопасному развитию экономики. С целью определения дисбаланса бюджета Хабаровского края.

Abstract: an important tool for improving the sustainable development of the economic security of the region are monitoring and forecasting of the factors determining economic development a threat to security. In order to determine the imbalance of the Khabarovsk territory budget.

Ключевые слова: обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга, экономическая безопасность, бюджет края, приоритеты развития.

Keywords: economic security by means of monitoring, economic security, regional budget, development priorities.

В соответствии с Федеральным законом Хабаровского края от 11 декабря 2013 года № 330 «О краевом бюджете на 2014 г., на плановый период 2015 и 2016 годов» наблюдается дефицит в сумме 6 969 081,99 тыс. руб. [1].

Доходы и расходы бюджета Хабаровского края

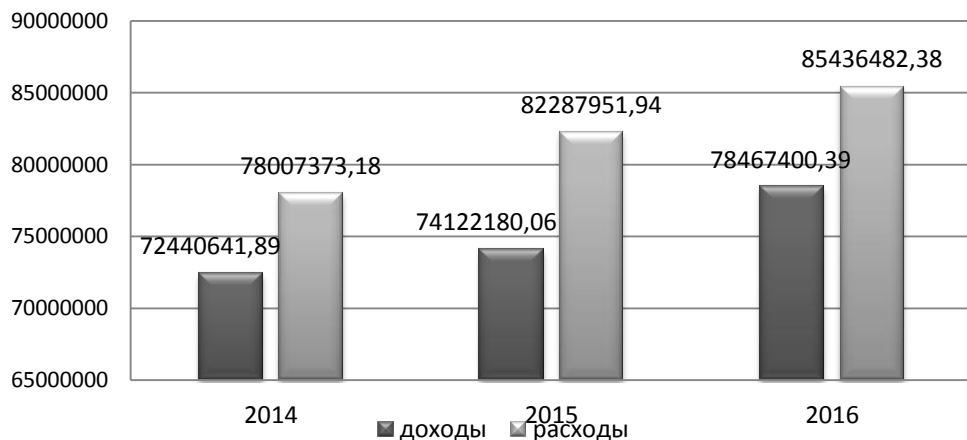


График 1. Объем доходов и расходов с 2014 по 2016 годы

Динамика доходов в 2015-2016 годах составила 108,3 %, а расходов в 2015-2016 годах - 103,8 %.

Дефицит бюджета в Хабаровском крае возникает из-за высоких расходов краевого бюджета [1].

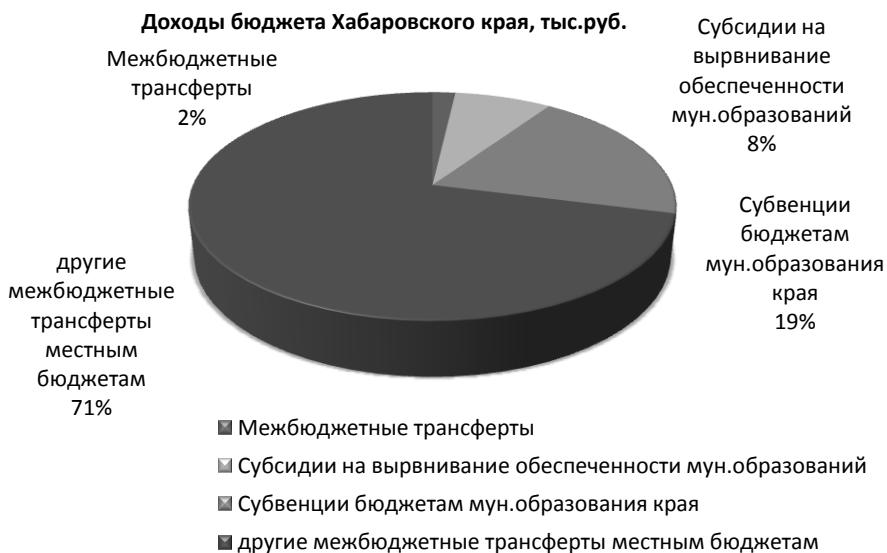


График 2. Доходы бюджета Хабаровского края, тыс. руб.

Объем поступлений собственных доходов прогнозируется в размере 77 746 562,99 тыс. руб., из них налоговые и неналоговые доходы в сумме 70 354 418 тыс. руб., безвозмездные поступления в сумме 7 392 144,99 тыс. руб.

Основными источниками собственных доходов местного бюджета являются: налог на имущество предприятий, налог с продаж, сбор на нужды образовательных учреждения, взимаемому с юридических лиц, прочим налогам и сборам – по нормативу 100 процентов.



График 3. Расходы бюджета Хабаровского края

Расходы составляют большой перечень, представленный на графике № 3 [1].

В нарушение ст. 35 БК РФ, общая положительная динамика не является таковой, вследствие сложившегося в регионе уровня инфляции составляет 20,47 %, тогда как по ст. 1 БК Хабаровского края - не должна превышать 6,2 %.

Нарушения ст. 33 БК РФ дисбаланса бюджета усиливают ярко выраженные экономические преступления в сфере:

1. Полмиллиона рублей украл директор строительной фирмы в Хабаровском крае. Заведено уголовное дело в соответствии с ч. 3 ст. 159 УК РФ. Бюджет недополучил 0,006 %.

2. Начальник Хабаровского поисково-спасательного отряда Дальневосточного регионального управления МЧС России был пойман за взятки в особо крупном размере, уголовное дело заведено в соответствии с ч. 6 ст. 290 УК РФ. Бюджет недополучил 0,027 %.

3. Директор и главный бухгалтер ОАО «Хабаровская краевая типография» обвиняются в совершении преступлений, в частности, ст. 60 УК РФ, частью четвертой статьи 159 УК РФ, п. «а» части четвертой статьи 174.1 УК РФ. Бюджет недополучил 0,013 %.

4. Начальник ИВС Комсомольска-на-Амуре обвиняется в присвоении чужого имущества (ч. 3 ст. 160 УК РФ) и внесении в официальные документы заведомо ложных сведений (ч. 1 ст. 292 УК РФ). Бюджет недополучил 0,008 % [2, с. 4].

В соответствии с данными Следственного комитета Хабаровского края, в 2015 году экономические преступления нанесли бюджету Хабаровского края ущерб в размере 11 млн. руб., возмещено только около 1,5 млн. рублей. На данный момент арестовано имущество, обеспечивающее возмещение ущерба на 70 %. Почти 84 % преступлений - это преступления против государственной власти, а именно дача и получение взятки, служебный подлог, превышение полномочий, коммерческий подкуп и другие. Если смотреть в целом по стране, то уровень коррупционных преступлений в крае невысок - 211 преступлений из более 25 тысяч преступлений разной направленности, зарегистрированных в крае [4].

Литература

1. Федеральный закон Хабаровского края от 11 декабря 2013 года № 330 «О краевом бюджете на 2014 г., на плановый период 2015 и 2016 годов».
2. Газета Тихоокеанская звезда: 2011-2016, ЗАО «Редакция». «Тихоокеанская звезда».
3. Дальний восток – бизнес-газета: ООО «Бизнес-медиа». Дальний Восток», 2013–2016.
4. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации © 2016, МВД России.

**The shortage of specialists in the Arctic and Northern areas
of the Republic of Sakha (Yakutia)
Kolesov E. (Russian Federation)**

**Проблема нехватки специалистов в Арктических и Северных районах
Республики Саха (Якутия)
Колесов Э. П. (Российская Федерация)**

*Колесов Эдуард Петрович / Kolesov Eduard – специалист по учебно-методической работе 1 категории,
кафедра экономики труда и социальных отношений,
финансово-экономический институт,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, г. Якутск*

Аннотация: данная статья посвящена обзору проблемы нехватки квалифицированных кадров в Арктических и Северных районах Республики Саха (Якутия). Проведенное исследование позволяет определить источник обозначенной проблемы и предложить схему действий по ее устранению.

Abstract: this article provides an overview of the shortage of qualified personnel in the Arctic and northern areas of the Republic of Sakha (Yakutia). This survey allows to determine the source of the designated problem and propose the actions to address it scheme.

Ключевые слова: Республика Саха (Якутия), РС(Я), Арктические районы, Северные районы, трудоустройство, нехватка, специалисты, молодежь, квалификация.

Keywords: Republic of Sakha (Yakutia), the Republic of Sakha (Yakutia), the Arctic regions, northern regions, employment, lack of specialists, youth qualification.

Как известно, к Арктическим и Северным районам (улусам) Республики Саха (Якутия) относятся 14 районов: Абыйский, Аллаиховский, Анабарский, Булунский, Верхнеколымский, Верхоянский, Жиганский, Момский, Нижнеколымский, Оленекский, Оймяконский, Среднеколымский, Усть-Янский, Эвено-Бытантайский. В этих районах, ввиду удаленности, слабо развита инфраструктура и коммуникации, что, несомненно, идет в минус в плане привлекательности для трудоустройства специалистов, в особенности молодых. Отсюда вытекает проблема нехватки квалифицированных кадров.

Анализ сайтов Центров занятости указанных районов показал, что наибольшую нехватку в специалистах испытывают Верхнеколымский, Среднеколымский и Оймяконский улусы. Наименьшее количество вакансий выставили Момский район, Оленекский и Анабарский улусы. Наглядно можно посмотреть на приведенной ниже диаграмме:

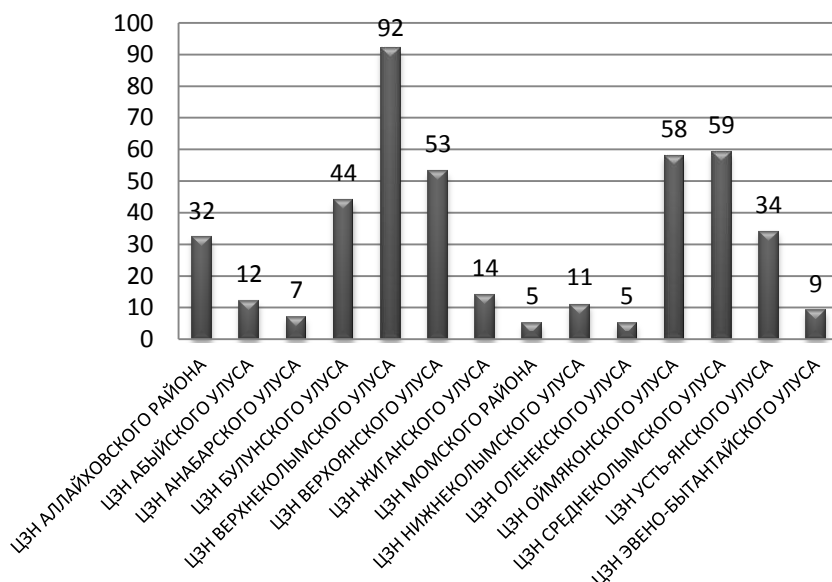


Диаграмма 1. Потребность районов в специалистах

Рис. 1. Потребность районов в специалистах

Кроме того, можно выявить, какие сферы деятельности наиболее нуждаются в специалистах. Всего по 14 районам выставлено 435 вакансий, из них:

1. Инженерно-технические специальности - 140 вакансий или 32 % от общего количества вакансий.
2. Сфера здравоохранения - 109 вакансий, что составляет 25 %.
3. Образовательная сфера - 94 вакансии, 22 % от всех предложений работы.
4. Оставшиеся 21 % вакансий приходится на прочие специальности.

Процентное соотношение представлено на следующей диаграмме:

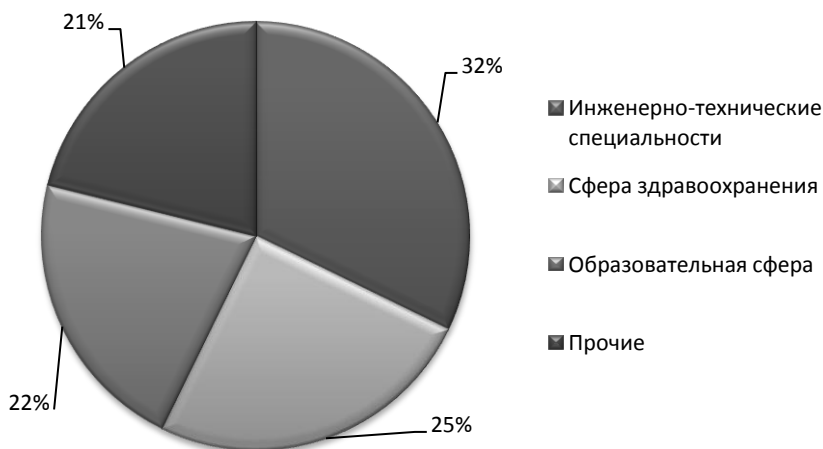


Диаграмма 2. Количественное соотношение потребности в специалистах различных сфер деятельности

Рис. 2. Количественное соотношение потребности в специалистах различных сфер деятельности

Однако, располагая информацией по приему в ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова» за последние 5 лет, мы видим, что ежегодно из указанных районов поступают на обучение от 300 до 400 абитуриентов:

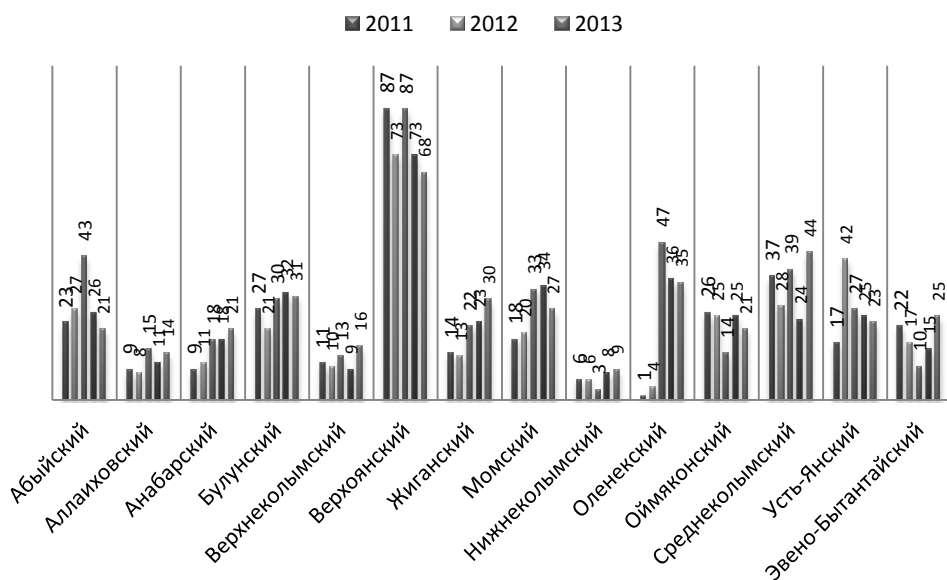


Диаграмма 3. Динамика зачисления студентов с 2011 по 2015 гг.

Рис. 3. Динамика зачисления студентов с 2011 по 2015 гг.

В том числе и по специальностям, на которые требуются специалисты:



Диаграмма 4. Распределение зачисленных абитуриентов по специальностям

Рис. 4. Распределение зачисленных абитуриентов по специальностям

Из всех зачисленных абитуриентов, подавляющее большинство поступили на обучение по программам бакалавриата и среднего профессионального образования, срок освоения которых варьируется от 3-х до 4-х лет, следовательно, студенты, зачисленные в 2011 и 2012 годах на

данный момент, закончили свое обучение. Возникает резонный вопрос: почему по наиболее востребованным среди абитуриентов специальностям возникает нехватка кадров?

Ответ, вероятно, кроется в высказанных выше предположениях: молодежь не стремится на работу в столь отдаленные районы республики ввиду их слабо развитой инфраструктуры. Отсутствие кинотеатров, модных ресторанов, спортивных залов, ночных клубов – всего того, с чем неразрывно связано времяпровождение молодых людей, живущих в городах. Не говоря о таких элементарных вещах, как стабильная сотовая связь и доступ к интернету. Таким образом, в арктические районы едут работать лишь те молодые специалисты, которые твердо намерены связать свое будущее с родным улусом, или же те, кто стремится в короткий срок заработать денег на покупку/постройку собственного жилья или получить его по специальным государственным программам для молодых специалистов, проработавших определенное время в арктических или северных районах республики (например – государственная программа Республики Саха (Якутия) «Обеспечение качественным жильем на 2012-2016 годы»).

Ввиду вышесказанного, для того, чтобы обеспечить приток специалистов, устраивающихся на работу на постоянной основе в арктические районы республики, следует, в первую очередь, развивать инфраструктуру, коммуникации и транспортную логистику этих районов, чтобы сделать их более привлекательными в плане постоянного проживания и трудовой деятельности.

Литература

1. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия). [Электронный ресурс]: URL: <http://sakha.gov.ru> (дата обращения: 18.03.2016).
2. Официальный информационный сайт Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). [Электронный ресурс]: URL: <http://sakha.gks.ru> (дата обращения: 18.03.2016).
3. Официальный информационный портал Департамента занятости населения Республики Саха (Якутия). [Электронный ресурс]: URL: <http://zansakha.ru> (дата обращения: 18.03.2016).
4. Сергомасова Н. А. Современные тенденции занятости населения в России // Соц. политика и социология. 2010. № 6. С. 40-47.
5. Шаркова А. В., Тафинцева В. Н. Эффективность деятельности службы занятости населения: теоретический и практический аспекты // Предпринимательство. 2009. № 2. С. 178-183.

Problems of employment of young specialists

Kolesov E. (Russian Federation)

Проблемы трудоустройства молодых специалистов

Колесов Э. П. (Российская Федерация)

Колесов Эдуард Петрович / Kolesov Eduard – специалист по учебно-методической работе I категории, кафедре экономики труда и социальных отношений, финансово-экономический институт, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, г. Якутск

Аннотация: данная статья посвящена обзору проблемы трудоустройства молодых специалистов, только вышедших на рынок труда. Проведенное исследование позволяет выявить основные проблемы в поиске работы и трудоустройстве по специальности выпускников образовательных организаций.

Abstract: this article provides an overview of the problem of employment of young specialists, only emerged in the labor market. The survey identifies the main problem in finding a job and employment of graduates in the specialty of educational organizations.

Ключевые слова: проблемы трудоустройства, специалисты, выпускники, молодежь, работа, квалификация.

Keywords: employment problems, professionals, graduates, youth, work, qualification.

Давно известна и широко освещена проблема трудоустройства молодых специалистов, только вышедших на рынок труда. Вызвана вышеозначенная проблема, с одной стороны, не

соответствующим требованиям работодателей, полученным выпускниками компетенциями или уровнем подготовки, полностью отсутствующим, либо минимальным трудовым стажем выпускников и т. д., а с другой - нежелание выпускников трудоустроиться на предлагаемые профессии в силу неудовлетворения предлагаемой заработной платой, должностью, условиями труда или социальных гарантий.

Как показывает практика, даже в условиях стабильной экономической ситуации и относительной доступности информации о положении на рынке труда значительное количество выпускников оказывается в определенной степени не готовым к переходу от учебы к работе. Свою лепту в осложнении поиска работы выпускниками вносят экономические спады и кризисы, вследствие которых одни профессии оказываются невостребованными, а другие, наоборот, обретают престиж. Кроме того, следует учитывать то, что востребованные среди абитуриентов в плане освоения профессии не всегда пользуются спросом среди работодателей. К таким специальностям, безусловно, относятся юриспруденция, экономика, менеджмент и т. д.

Также, существенное затруднение при получении работы создает уровень полученного профессионального образования (например, специалисты с высшим образованием будут в большем приоритете, нежели те, кто получил начальное или среднее профессиональное образование) и форма обучения. Помимо этого, немаловажную роль играет и престиж учебного заведения, которое окончил выпускник.

Традиционно молодежь считается одновременно и социально уязвимой, и социально опасной демографической группой, и невостребованность молодых специалистов, их неудовлетворенность своим материальным положением и статусом в обществе может стать следствием социально-политических конфликтов.

В результате опроса, проведенного на интернет-сайте <http://anketki.ru>, в котором приняли участие 114 человек (68 женщин и 46 мужчин), были выявлены интересные факты:

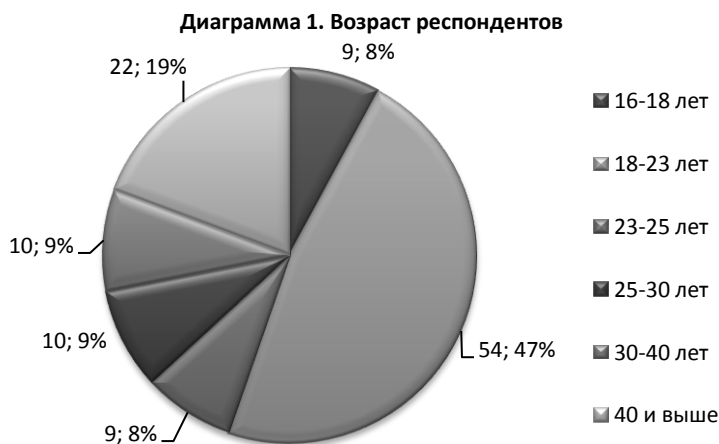


Рис. 1. Возраст респондентов

Как видно, большинство респондентов - молодые люди в возрасте от 18 до 23 лет (47 %). Далее следуют возрастные группы от 40 и выше (19 %), затем 25-30 лет и 30-40 лет (по 9 %) и т. д.

А вот результаты ответа на вопрос: «Удовлетворены ли вы уровнем своей заработной платы?»:

Диаграмма 2. Удовлетворенность уровнем заработной платы

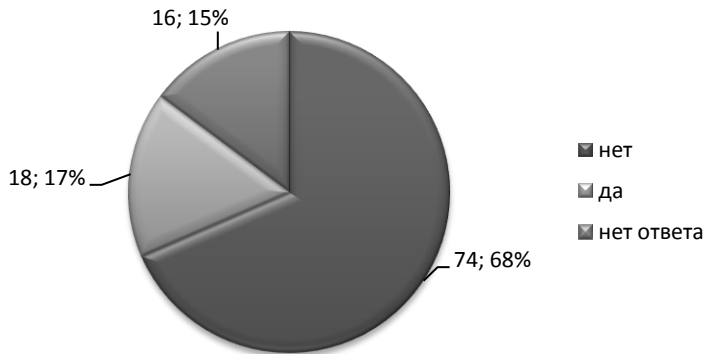


Рис. 2. Удовлетворенность уровнем заработной платы

Ниже приведены результаты ответов на вопрос: «Как Вы считаете, по какой причине молодых специалистов не желают брать на работу?»:

Диаграмма 3. Причины отказа принятия на работу молодых специалистов



Рис. 3. Причины отказа принятия на работу молодых специалистов

Как видно, проблема трудоустройства молодых специалистов, а также их неудовлетворенность уровнем заработной платы стоит особо остро. В этом свете возникает необходимость научно обоснованных и действенных управленческих решений в сфере труда и занятости выпускников вузов, что диктуется также особенностями самого рынка труда, такими как сегментированность территориальных, отраслевых и профессионально-квалификационных рынков труда, многонациональной компонентой рабочей силы, активизировавшимися миграционными процессами и др.

В обозначенных условиях особую значимость обретает эффективное социальное партнерство, включающее активную регулируемую деятельность государства.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164333/1/> (дата обращения: 09.04.2016).

2. Апокин А. Ю., Юдкевич М. М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда // Вопросы экономики. 2008. № 6. С. 98-111.
3. Степаненко Н. А. Деятельность центров занятости по трудоустройству молодежи: оценка эффективности // Соц. политика и социология. 2010. № 8. С. 86-96.

Notion and essence of the national wealth
Batasheva M.¹, Abdulazizova E.² (Russian Federation)
Понятие и сущность национального богатства
Баташева М. М.¹, Абдулазизова Э. А.² (Российская Федерация)

¹Баташева Милана Аматовна / Batasheva Milana – студент,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита;

²Абдулазизова Элиза Антиевна / Abdulazizova Eliza – ассистент,
кафедра налогов и налогообложения,
Институт экономики и финансов,
Чеченский государственный университет, г. Грозный,

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие национальное богатство и его структурные составляющие, описаны меры на их воздействие. Проведен анализ национального богатства на душу населения по основным регионам мира.

Abstract: this article considers the concept of national wealth and its structural components, described the measures on their impact. An analysis of national wealth per capita in primary regions of the world is conducted.

Ключевые слова: национальное богатство, сущность, структура, состав.

Keywords: national wealth, essence, structure, composition.

Национальное богатство – представляет собой количество материальных благ, которыми владеет страна на конкретную дату, а так же всё национальное имущество, созданное народом за весь период, к примеру, производственный капитал, основной непроизводственный капитал, запасы и резервы предметов потребления, предметы длительного пользования. То есть в понятие национального богатства входят природные ресурсы, которые так или иначе были вовлечены в хозяйственный оборот. Сравнительно большое количество ученых и философов посвящали свои труды исследованию процессов его формирования, распределения и использования.

Известный античный философ Платон под богатством понимал «имущество, достаточное для благополучной жизни; изобилие средств, направленное на укрепление счастья» [1]. Другой же известный античный философ Аристотель представлял богатство как «совокупность средств, необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины» [2]. То есть ученый хочет подчеркнуть существование двух видов богатства. Первый вид – совокупность потребительских стоимостей, а второй – накопление денег, не знающее никаких границ. В эпоху аграрных обществ в качестве главного источника богатства рассматривалась земля и природное сырье, а уже в эпоху меркантилизма (XVI-XVII вв.) богатство представлялось как накопление золота и серебра.

Значительно, большой вклад в теорию богатства внес представитель классической школы К. Маркс, который будучи, являясь сторонником трудовой теории стоимости, понимал результат материального производства, то есть то, что создано непосильным трудом. Он выделял двойственный характер богатства, отмечая общественную форму и вещественное содержание богатства. Под вещественным богатством он понимал совокупность всех накопленных материальных ценностей, под общественным богатством – капитал. Капитал здесь выступает как особая экономическая категория, отражающая определенный тип общественных отношений.

А уже представитель неоклассического направления А. Маршалл связывал накопление богатства с развитием человека: «Производство богатства - это лишь средство поддержания жизни человека, удовлетворения его потребностей и развития его сил - физических, нравственных и умственных. Но сам человек - главное средство производства этого богатства, и он же служит конечной целью богатства...» [5, с. 12].

В современной экономической литературе термин «национальное богатство» трактуется по-разному, к его определению можно выделить как широкие, так и узкие подходы. Борисов А. Б. трактует национальное богатство как «важнейший показатель экономического состояния государства, представляющий в денежном выражении совокупность потребительных стоимостей, созданных и накопленных обществом за все время его производительности; включает: природные богатства, материальные и духовные ценности» [6, с. 425].

В «Новом экономическом словаре» дается следующее определение национального богатства: «совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество: важная характеристика экономического потенциала страны» [7, с. 66].

Расширенная трактовка «национального богатства» используется в международной статистике, а в частности специалистами Всемирного банка. Они выделяют три важнейших структурных составляющих национального богатства, которые подробно описаны в Рис. 1.

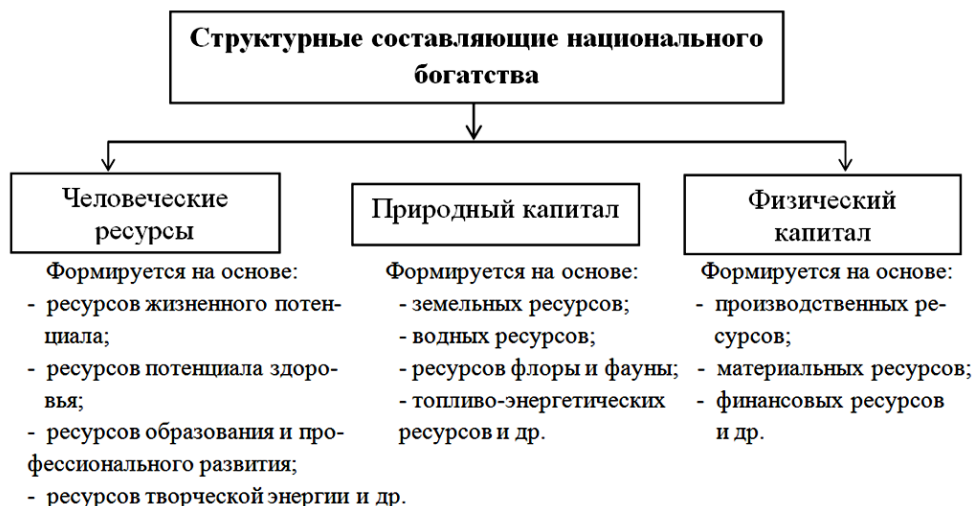


Рис. 1. Структура (состав) национального богатства

Для завоевания конкурентных преимуществ определяющими стали человеческие ресурсы, которые являются одним из источников национального богатства. В качестве примера (см. таблицу 1) рассмотрим данные исследования Всемирного банка по структуре национального богатства по регионам мира.

Таблица 1. Структура национального богатства по регионам мира 2010 г.

	Национальное богатство на душу населения						
	Все богатство	Трудовые ресурсы		Физический капитал		Природный капитал	
	долл.	долл.	%	долл.	%	долл.	%
Северная Америка	325274	247892	76,2	61953	19,0	15429	4,7
Тихоокеанские страны ЭСР	302389	205156	67,8	89786	29,7	7447	2,5
Западная Европа	236164	175570	74,3	54990	23,3	5604	2,4
Ближний Восток	146243	55898	38,2	27304	18,7	63041	43,1
Трансформационные экономики	62500	30530	48,8	22256	35,6	9714	15,5

Стоимость накопленного за 30 лет национального человеческого капитала на душу населения России рассчитанная по методике к 2011 году составила 14.5 тыс. долл. И в 87 раз

меньше американского, в 39 раз меньше немецкого, в 42 раза японского и в 1.3 раза меньше китайского.

Для того чтобы воздействовать на структуру национального богатства, необходимо применение специальных мер экономической, а так же социальной политики государства. В области экономической политики необходимо создание эффективной структуры управления, которая бы позволяла создавать продукцию и услуги с наименьшими ресурсными затратами. А в социальной политике важнейшим направлением является формирование новой социальной структура общества с применением различных путей, к примеру, посредством увеличения доли домашнего имущества, снижения уровня дифференциации доходов населения.

Литература

1. Платон. Законы. М., 1994.
2. Аристотель. Политика // Сочинение. Т. 4. М., 1984.
3. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учеб. пособ. / 2-е изд., доп. и перераб - М.: Права человека, 2009.
4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь.- изд. 2-е,- М.: Книжный мир, 2010.
5. Новый экономический словарь. - 2-е изд., доп. / Под ред. А. Н. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 2009.

Investment situation in Russia with focus on the energy generation sphere Rozhin N. (Russian Federation)

Инвестиционная ситуация в России с фокусом на сферу производства электроэнергии Рожин Н. Н. (Российская Федерация)

*Рожин Никита Николаевич / Rozhin Nikita - студент магистратуры,
международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Abstract: the article analyzes the overall situation with foreign investments in Russia, investment climate in Russian Federation, and problems that might have lead to the current situation. A graphical data is provided to show the overall situation with investments over the period of 14 years, as well as analysis of prominent reasons behind those changes as well as problems that have to be addressed to improve the situation, mostly focused on the energy sphere.

Аннотация: в статье анализируется общая ситуация с иностранными инвестициями в Россию, инвестиционным климатом Российской Федерации и проблемами, которые привели к подобной ситуации. Приводится наглядное отображение ситуации с инвестициями в течение последних 14 лет, и проводится анализ причин изменений и проблем, которые необходимо решить, чтобы улучшить общую ситуацию, с фокусом на ситуации в энергетической отрасли.

Keywords: analysis, investments, energy, investment climate, problems, risks.

Ключевые слова: анализ, инвестиции, энергетика, инвестиционный климат, проблемы, риски.

Current investment situation in Russia is not very good. With all the sanctions, and heat between our country and many countries of Europe as well as the European own problems it is expected for overall investments to lower. It also means that many possible big projects that didn't start yet will probably never get to be started as investors are going to be wary, and less likely to participate in them. There are also plenty of risks associated with those which arise from this situation as well.

Participants of the Russian electricity market face a number of risks, which are common to both residents and non-residents. Among these risks are market risk, due to the unpredictability of future changes in the industry of the mechanism, as well as operating risks associated with failures or inefficiencies of production processes and systems. Other serious risks include the risk of emergency on the power plants, exacerbated by a high degree of wear and tear of generating equipment, and environmental risks.

In addition, there is a risk of being unable to return or a delayed return of funds, invested in the construction of new plants and modernization of the existent equipment which have been done as part of supply contracts, which have been established with the owners of energy companies in 2011 (assuming that invested funds must be returned in view of the inflation in the period from 10 up to 15 years). An additional problem for the generation companies, including foreign, is the complexity of the decommissioning procedures and morally and physically obsolete facilities, which creates a surplus capacity in the market and imposes additional costs for owners of power plants and their infrastructure [1].

The key foreign investor risk factors that should also be considered in case of Russian investment situation are: the risk of energy prices rising in the coming years, which obviously entails an increase in costs of private or foreign owned businesses compared with the government-owner or subsidized power plants and nuclear power plants.

However, foreign investors are not limited to risks that have been explained above. In the course of their activities, they face risks associated with the business conditions in the country of investment – which also known as country-specific risks or country risks. Under the country risks are understood direct losses of tangible and \ or financial assets placed in a given country, or unforeseen decline in revenues on these assets due to certain changes, situations and events taking part in the process of country's macroeconomic development, as well as the events having the financial, social and political nature, the appearance and development of which are beyond the control of private enterprises or individuals. The result of the implementation of country risk may be the damage caused to foreign investors as a result of certain actions of the host country (including political), adverse changes in the financial markets, military events on its territory or generally taxing military engagements in foreign countries [2].

It should also be noted the special role of systemic risks. Subsidiaries of international generation companies affected by system risks as any other market players. And the force of impact of such risks on different companies can be different, but possibility to completely avoid their negative effect can not be due to the nature and character of this threat. The causes to their occurrence may be different events and situations appearing in the social, economic and political spheres.

Imposed by the United States, the EU and other states against Russia, economic sanctions have not affected directly the power sector; however, they have exacerbated the internal problems of the Russian economy and led to adverse changes in the economic situation in the country, which resulted in reduced production, raising level of inflation (according to available estimates, the expected level in annual terms could reach in 2015 - 12.4-12.5 %), and an increase in unemployment (in October 2015 it grew by 8 % compared to the same period in 2014 D.8). These changes may lead to a fall in the demand for electricity [3].

Investment attractiveness of our economy worsens also due to lowering of international rating of long-term solvency and creditworthiness of Russia by the Moody's agency, due primarily to the world current geopolitical situation.

The deterioration of the investment climate of the Russian economy exacerbates the risks of foreign investor, namely:

- Political risk related primarily to changes in geopolitical situation in the world.
- Country Economic risk of falling demand for the products.
- Currency risk, particularly noticeable in recent years, after a sharp drop of the ruble in December, 2014.
- Interest rate risk of increasing interest rates on loans.
- Reputational risk arising from the deterioration of the country rating as a whole, entailing a decrease in share prices.

In order to maintain power generation equipment in a state of readiness to carry out repairs and replacement time we require borrowed funds.

However, additional problems for the investor here creates a high interest rate on credit (as of 12.11.2015 the key rate is 11 %), which entails a rise in the cost of loans in commercial banks.

Foreign investors whose loans taken from banks abroad, also are met with the problem of the sharp rise in price of borrowed funds related to huge changes in the price of the ruble against the dollar and the euro. Ruble revenues obtained from the sale of electricity and capacity in Russia, translated into the European currency lose its value considerably.

In addition to economic country risk, foreign investors need to take into account the political risks. Although electricity is not included in the list of strategic sectors of the economy, the value of country power generation, and infrastructure can't be underestimated. Consequently, we can't exclude the possibility of direct state intervention in situations which they deem necessary to use it, by creating

preferential conditions for national producer, nationalization and expropriation of foreignly owned or maintained businesses etc.

In addition to sectoral and country risks described above, the negative impact on the interest of foreign investors to invest in the Russian electricity and energy generating is also caused by unwillingness of the Russian economy has to maintain course taken by several Western energy companies for the production of clean energy, the development of modern technologies, such as electric vehicles, 'smart' homes, etc. [4].

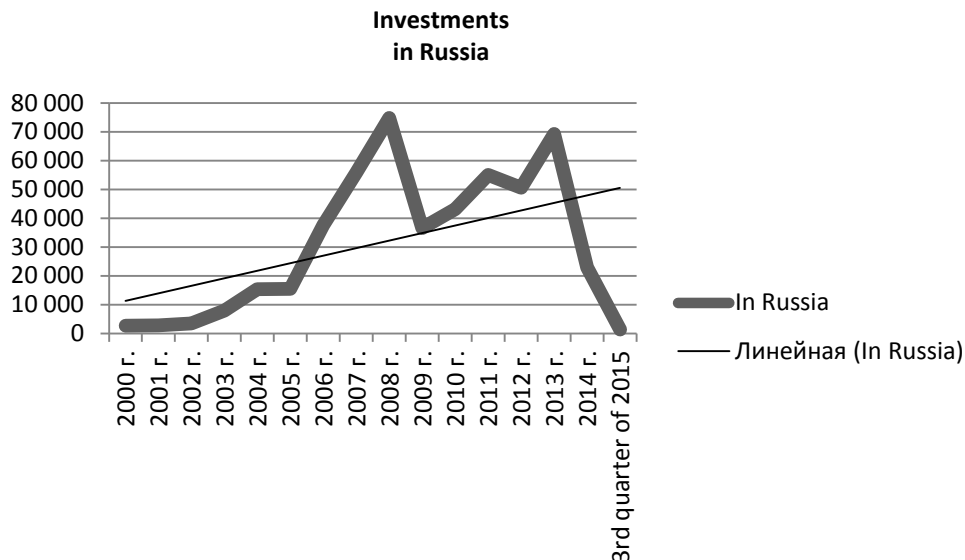


Diagram 1. Graph of foreign investments in Russia [5]

This graph also gives us an insight on the effect current political and economic situation has on our country. Since the Ukraine conflict our country has experienced a very, very sharp drop in overall investments – which brings it almost as low as to the investments in our country in 2005. On the whole scale of things it shows clear problems with possibility of foreign investments in our country in the future.

To summarize, current investment situation in our country is dire, and will require changes to be made in all of the spheres of economy and our international politics to improve it. In future years, we may expect that the overall investments in our country will not increase back to the previous levels and investment attractiveness will at best remain on same level.

References

1. *Il'inova V. V., Ivanova M. M. V. Osobennosti riskov inostrannyh investorov na rossijskom rynke jelektroenergii. Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. Izd-vo Vserossijskaja akademija vneshnej trgovli Ministerstva jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii (Moskva), 2015. C. 93-100.*
2. *Investicii v Rossii - 2015g., [Jelektronnyj resurs]: Federal'naja sluzhba gosstatistiki. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_56/Main.htm (data obrashhenija: 23.04.2016).*
3. *Rossija v faktah i cifrah. [Jelektronnyj resurs]: Rossijskij Fond Prjamyh Investicij. URL: <http://www.rdif.ru/Numbers/> (data obrashhenija: 23.04.2016).*
4. *Trofimenko A. A. Prjamyje inostrannye investicii v Rossii: problemy i perspektivy. Izvestija Irkutskoj gosudarstvennoj jekonomicheskoy akademii, vypusk № 3 / 2011, c. 119-122.*
5. *Baza dannyh GosKomStata [Jelektronnyj resurs]: Federal'naja sluzhba gosstatistiki. URL: cbds.gks.ru (data obrashhenija: 23.04.2016).*

Major risks associated with energy sector
Gabrielyan O. (Russian Federation)
Основные риски, связанные с энергетическим сектором
Габриелян О. Р. (Российская Федерация)

*Габриелян Ованес Рачиевич / Gabrielyan Ovanes – бакалавр экономики,
кафедра макроэкономического регулирования,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Abstract: in this article I examine the main risks in the energy sector in Russia and the main challenges that the Russian energy sector is currently facing.

Аннотация: в этой статье я рассматриваю основные риски энергетического сектора России и основные проблемы, с которыми в настоящее время сталкивается российский энергетический сектор.

Keywords: challenges, facing, main risks, economy, energy sector.

Ключевые слова: проблемы, сталкиваться, основные риски, экономика, энергетический сектор.

The main external challenge for Russia is tougher competition on foreign energy markets. In the future, it is persistent competition for retaining and increasing share of the key traditional and new energy markets.

Particular attention should be paid to the internal conditions for the implementation of the Strategy. The global financial and economic crisis led to a slowdown in the medium-term growth of the Russian economy. If in 2000-2008 the average GDP growth was 6.9 %, and 4.7 % in 2013. The growth rate fell to 1.3 % due to the increased long-term structural and institutional constraints of the Russian economy. Due to these trends, even on the base of Energy Strategy of Russia ES-2035 according to the innovative scenario (based on the forecast of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2030) the average annual growth rate will amount to 3.8 % in the 2016-2035 and according to the conservative risk scenarios it will be even lower (2.8 %).

The main targets of interaction of Economy and Energy for the period to 2035 include reducing the dependence of the Russian economy from Energy primarily due to the rapid development of innovative low power sectors and the implementation of technological energy saving potential. By 2035, the proportion of low power fields (machine building, light industry, food industry, etc.) in the gross domestic product will increase by 1.5 - 1.6 times for the same reduction of the share of energy-intensive raw materials industries.

While the economic growth target is 2.5 times, the primary energy consumption in Russia will increase by only 25 - 27 percent. At the same time the highest growth rates will rise for electricity and motor fuel demand (1.45 - 1.55 times over the years 2016-2035); primary energy consumption per capita will increase for the 2016-2035 on 30 % and 57 %, which will significantly improve work of electric power in the country.

The main internal challenge is the need for a deep and comprehensive modernization of the Russian fuel and energy, overcoming the high wear of a significant part of infrastructure and production facilities, technological backwardness of the Russian fuel and energy level of the developed countries, increasing production of high value-added energy (light oil, gas fuel, oil products and gas chemistry).

The need for an adequate response to the most important internal and external challenges forms the goals, objectives and a system of strategic targets of the Energy Strategy of Russia.

The aim of the Strategy is to create an innovative and efficient energy sector for sustainable economic growth, improving the quality of life and promoting the strengthening of the external economic position of the country.

This goal is specific in the key tasks of the Energy Strategy:

1) Modernization and development of energy (oil refining complex modernization, Unified Energy System, the development of «smart grids», decentralized generation, comprehensive modernization of heating systems, etc.).

2) Improvement of the energy efficiency of the economy.

3) Development of domestic energy infrastructure (overcoming the traditional imbalance in favor of export projects and export infrastructure).

4) Development of the internal energy market (reduction in the degree of monopolization, improving the effectiveness of regulation, the development of competition and stock trading).

5) Increase the efficiency of reproduction reserves, mining and processing of energy resources to meet domestic and external demand.

6) Increasing the availability and quality of power products and services (through the introduction of technology standards, reducing costs of energy companies, effective government regulation, infrastructure modernization).

7) Increase of the flexibility and diversification of exports (to enter new markets and develop new export routes, as well as new export products).

8) Increase of the competitiveness of energy companies in foreign markets.

9) Introduction of principles of sustainable development (social and environmental responsibility, the use and development of human capital for innovation, and energy efficiency) in the management of energy companies and state regulation of the energy sector.

It should be noted that the central idea of ES-2035 is a transition from a resource-to-resource Innovative Energy Development, drawing on the full use of domestic resources and innovative potential due to the formation of long chains of technology with their innovative technology saturation.

Resource-innovative development creates multipliers for economic growth through the dissemination of innovation in the country, the modernization of the technology used and the restructuring of the mining and processing industries. It must be the result of synergy of the institutional environment, infrastructure and innovation.

The slowdown of the Russian economy reduces the expected amount of domestic energy demand and significantly tightens the requirements to improve the efficiency of the energy sector, especially the reduction of operational and investment costs. The most important priority in these conditions becomes a limitation of domestic wholesale prices for key types of energy products and services to maintain the competitiveness of the Russian economy, and not due to underfunding of the energy industry, but at the expense of internal resources in order to improve efficiency.

As a result, the share of energy costs in total spending in the economy is expected to reach no more than 9 % over the forecast period.

Another important aspect is to improve the reliability of power supply of the population and the expansion of the range of energy services. As a result, the share of fuel costs and energy in household spending is expected to reach no more than 7 % over the forecast period.

It is important to emphasize that effective internal energy infrastructure should become the core competitiveness of all sectors of the Russian economy, create favorable conditions for the integration of regions of the country to encourage the placement of consumption centers and linking all the raw materials and processing industries. Priority development of domestic energy infrastructure leads to the transformation of the role of energy in development of the Russian economy from the «engine of development» to «enabling infrastructure» that provides creation of conditions for development of the Russian economy, including its diversification, increase in technological level, minimizing infrastructure constraints. The energy sector should contribute to improve the quality of life of the citizens and the reproduction of the human capital by providing energy products and services for socially affordable prices, sustainable reproduction of highly qualified personnel, as well as facilitate the transition to a new model of spatial development, which is based on a balanced development and a high availability of energy and transport infrastructure.

So the development of Russia's energy sector faces a time-varying external and internal risks. The main of them are the following:

1) the deterioration in the situation on global energy markets;

2) the delay in the development of the Russian economy;

3) the delay or failure of the implementation of programs of investment and innovative development of major Russian energy sector as a result of the lag in the formation of a coherent institutional framework in the energy sector in Russia.

The implementation of the whole complex of risks demonstrates a possible departure from the innovation scenario and the transition to a conservative scenario, which envisages reduction of Russia's GDP growth by 20 % by 2020 and 45-50 % by 2035 compared with an innovative scenario.

Implementation of external and internal threats to the development of Russian economy and energy now seems to be very likely. However, the strategies should adopt the targeted innovative scenario, because the backlog from it is inexpensively corrected with the slowing implementation of energy programs and projects, and the orientation of the long-term forecast for the slow development of the fuel and energy sector is fraught with very great damage - up to the loss of the export niches and direct deter economic growth shortage of generating capacity.

The main challenges that the energy sector in Russia is currently facing are the following:

- Depletion of gas fields in the traditional area of Nadym-Pur-Taz fields of the Tyumen region and the need to develop new gas production centers on the Yamal Peninsula, the shelf in the Arctic zone, Eastern Siberia and the Far East (most of the latter are characterized by high production and transportation costs).
 - Technological backwardness in all stages (production, transport and processing).
 - Imperfection of existing tax and price systems, the lack of liberalization of the internal market, as well as insufficient development of stock trading and pricing mechanisms.
 - Transit risks associated with the export of gas to Europe.
 - Lower sales of Russian gas in the European market because of the sanctions.
 - Slow progress of relations with the Chinese gas market (pending negotiations on price and the choice between the eastern and western routes, as well as the uncertainty regarding the timing of the relevant projects).
 - The high cost of the majority of export projects that put Russia in a vulnerable position due to the increasing competition in export markets.
 - Reduction of promising niches for Russian gas exports due to increasing global energy efficiency and development of renewable energy and unconventional gas resources.
- To cope with these problems, the key strategic priorities of the state in the gas sector, as set out in official documents, the following:
- To reduce the over-dependence on gas, as well as to ensure efficient energy balance (which includes a reduction in the share of gas in domestic energy consumption structure) in order to Russia's energy strategy is to reduce the share of gas in the fuel mix from 54 % to 46-47 % in 2030 [1].
 - To improve the efficiency and cost of gas is necessary to limit the growth in demand for gas.
 - It is necessary to effectively develop existing fields and to start the development of new fields in order to compensate for the drop in production volumes.

References

1. *James A. Baker* 3. Geopolitics of Russian Natural Gas: Harvard University's Belfer Center and Rice University's Baker Institute Center for Energy Studies, 2014. 18 p.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

The process of developing the budget of the food industry
Shchetinkina K.¹, Ageeva O.² (Russian Federation)

Процесс разработки бюджета предприятий пищевой отрасли
Щетинкина К. С.¹, Агеева О. А.² (Российская Федерация)

¹Щетинкина Кристина Сергеевна / Shchetinkina Kristina - магистрант;

²Агеева Ольга Андреевна / Ageeva Olga - доктор экономических наук, профессор,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: статья посвящена процессу разработки бюджета предприятий с учетом особенностей пищевой отрасли. Сущность бюджетов раскрывается посредством рассмотрения двух подсистем: финансовое планирование деятельности на уровне всех структурных подразделений и сводное планирование деятельности на уровне всего предприятия.

Abstract: the article is devoted to the process of budget development companies, taking into account characteristics of the food industry. The essence of the budget revealed by consideration of two subsystems: the financial planning activities at the level of all organizational units and master scheduling activities at the level of the enterprise.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, финансовое планирование, сводное планирование, предприятия пищевой промышленности.

Keywords: budget, budgeting, financial planning, master scheduling, the food industry.

В условиях современной динамично развивающейся рыночной экономики и системного экономического кризиса, охватившего большинство стран мира, включая Россию, повышается роль и актуальность процесса бюджетирования на предприятии.

Процесс бюджетирования, помимо разработки традиционных бюджетов, включающих бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС) и бюджетный баланс (ББ), позволяет также формировать прогноз неблагоприятных ситуаций, проводить анализ предполагаемых ожидаемых рисков и разрабатывать конкретные мероприятия по их снижению.

Поскольку бюджетирование предполагает возможность согласования стратегической и текущей деятельности предприятия, то можно сделать вывод, что оно является системным процессом, обеспечивающим эффективное функционирование хозяйствующего субъекта.

Бюджетирование представляет собой механизм планирования движения ресурсов на будущий период, который, в свою очередь, определяет важнейшие экономические показатели предприятия. Процесс бюджетирования непосредственно связан с управлением производством, управлением финансовой деятельностью.

В целом, сущностью бюджетирования является разработка взаимосвязанных планов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений с учетом текущих стратегических целей их развития. С точки зрения информации, эта система объединяет в единый комплекс процессы планирования, учета, контроля и анализа стоимостных показателей [1].

Одним из ключевых элементов системы бюджетирования на предприятии, включая предприятия пищевой промышленности, является процесс разработки собственных бюджетов. Собственный бюджет предприятия рассматривается как элемент системы бюджетного планирования, которая включает две подсистемы составления бюджетов: финансовое (бюджетное) планирование деятельности на уровне всех структурных подразделений и комплексное (сводное) планирование деятельности на уровне всего предприятия.

Следует отметить, что система финансового планирования предусматривает взаимодействие различных элементов бюджетной системы: обоснование структуры бюджетов, непосредственное формирование бюджетов с учетом особенностей отрасли, установление ответственности за исполнение бюджетов, механизм согласования и утверждения бюджетов, контроль и дальнейшую корректировку бюджетов [4]. Составление бюджетов предприятия

пищевой отрасли представляет собой основу как внутривозвратного, так и оперативного планирования.

В силу того, что пищевая отрасль является по существу одной из наиболее важных, обеспечивающих спрос населения на продукты первой необходимости, можно констатировать, что каждое предприятие анализируемой отрасли должно разрабатывать несколько основных видов текущих финансовых бюджетов с учетом как тактических, так и стратегических интересов и особенностей отрасли.

Ниже в табл. 1 приведен перечень финансовых бюджетов, которые, как свидетельствует практика, разрабатываются в пищевой отрасли, и дана их краткая характеристика (Табл. 1).

Таблица 1. Виды финансовых бюджетов, применяемых предприятиями пищевой отрасли, и их характеристика

Вид финансового бюджета	Характеристика финансового бюджета
Бюджет продаж	Включает в себя информацию о предполагаемых объемах продаж по каждому виду продукции и расчет ожидаемых денежных поступлений от продажи. В силу большого ассортимента продукции предприятий пищевой отрасли и ее скоропортящегося характера, бюджет продаж должен быть достаточно динамичным, рассчитанным с учетом сроков хранения продукции и других отраслевых особенностей
Материальный бюджет	Отражает потребность предприятия в определенных видах и количествах сырья и материалов, планируемых для выполнения годовой производственной программы. Указанный бюджет является ключевым для предприятия пищевой отрасли, относящейся к материалоемким отраслям и имеющей существенный уровень материальных затрат. В силу того что в пищевой отрасли используются скоропортящиеся материалы, годовой материальный бюджет необходимо разбивать на кварталы, месяцы, декады месяца, а по некоторым видам продуктов – на дни
Бюджет закупок	В этом бюджете конкретизируются все расходы денежных средств, которые необходимы для приобретения запланированных на соответствующий период производственных ресурсов. Процесс закупок для пищевой отрасли также имеет свои особенности. Закупки следует делать часто и небольшими партиями в силу того, что закупаемые материалы имеют ограниченный срок годности. Указанную особенность следует учесть в процессе составления анализируемого бюджета
Бюджет административных расходов	Включает в себя планируемые затраты на выполнение основных управленческих функций во всех службах и подразделениях предприятия. С целью эффективного подхода к составлению анализируемого бюджета следует исключить дублирование функций управления на разных уровнях, что зачастую встречается на предприятиях пищевой промышленности
Бюджет движения денежных средств	Определяет движение потоков денежных средств предприятия, его доходов и расходов за определенный плановый период. Предназначен для обеспечения необходимого уровня ликвидности предприятия. Одной из особенностей предприятий пищевой промышленности является многочисленное поступление денег в относительно небольших объемах. Указанную особенность также следует учесть при составлении характеризующего бюджета
Бюджет капитальных вложений или инвестиций	Определяет требуемые денежные ресурсы на обновление выпускаемой продукции, расширение сферы деятельности, приобретение производственного оборудования, замену изношенных основных средств. Поскольку оборудование, применяемое в пищевой отрасли, динамично развивается, то при разработке данного бюджета следует учитывать все инновации в этой сфере, чтобы обеспечить достижение стратегических целей и сохранить свои позиции на рынке

Далее обобщим отмеченные некоторыми авторами [3] преимущества финансового планирования, к которым, на наш взгляд, относятся следующие:

1) возможность обеспечения реальной сбалансированности планируемых доходов и расходов предприятия;

2) ежемесячное планирование бюджетов позволяет получить наиболее точные данные о размерах и структуре общих затрат;

3) в условиях финансового планирования можно на практике предоставить большую долю независимости структурным подразделениям предприятия с целью распоряжаться собственными средствами в пределах утвержденных месячных бюджетов. Такой подход приводит к повышению заинтересованности работников в успешной реализации назначенных руководством задач;

4) в рамках финансового планирования можно на практике обеспечить режим строгой экономии денежных средств предприятия.

Необходимо отметить, что неотъемлемой частью процесса бюджетирования на пищевом предприятии является сводная система бюджетов, представляющая собой скоординированный по всем подразделениям или функциям план работы предприятия, в котором находят свое отражение количественные и финансовые показатели хозяйствующего субъекта. Составление сводного бюджета предполагает планирование баланса денежных поступлений и расходов предприятия.

На наш взгляд, в состав сводной системы планирования следует включить ряд функциональных бюджетов, а именно:

1. Бюджет оплаты труда, который определяет расходы предприятия на заработную плату сотрудников в планируемом периоде с отчислениями на социальные нужды, а также позволяет дать оценку эффективности механизмов мотивации персонала.

2. Бюджет материальных затрат и бюджет потребляемой энергии, который отражает основную часть платежей предприятия сторонним организациям.

3. Бюджет амортизации, в значительной мере определяющий инвестиционную политику предприятия в рамках простого воспроизводства.

4. Бюджет прочих расходов, который позволяет сэкономить на сокращении наименее важных финансовых расходов, таких как штрафы, пени по хозяйственным договорам, списанные на прочий убыток сомнительные долги дебиторов, отрицательны курсовые разницы и другие.

5. Бюджет погашения кредитов – дает возможность своевременно осуществлять банковские операции в строгом соответствии с планом-графиком выплат.

6. Налоговый бюджет, включающий в себя все налоги и обязательные платежи в федеральный бюджет.

При разработке бюджетов структурных подразделений и функциональных служб пищевого предприятия наиболее оптимальным будет метод декомпозиции. Суть его заключается в том, что каждый бюджет низшего уровня является подробной детализацией бюджетов более высокого уровня, то есть бюджеты цехов включаются в состав бюджета производства, а бюджеты производства образуют сводный бюджет предприятия. Для каждого структурного подразделения должен быть разработан сводный бюджет по соответствующим калькуляционным статьям затрат [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что составление системы бюджетов для предприятий пищевой отрасли, обеспечивающей удовлетворение первоочередных потребностей населения, является основой внутрихозяйственного, оперативного планирования и соизмерения затрат и результатов.

Поскольку рассматриваемая в рамках данной статьи пищевая отрасль относится к материалоемким отраслям, то есть в себестоимости пищевой продукции существенный удельный вес занимают материальные расходы, то особое внимание следует уделить составлению бюджета материальных затрат.

Кроме того, одной из особенностей продукции предприятий пищевой промышленности является ее скоропортящийся характер, что влияет на частоту закупок и продаж, и эту особенность нельзя игнорировать в процессе бюджетирования.

В свою очередь, процесс движения денег в пищевой промышленности характеризуется большим количеством продаж на небольшие суммы, что, несомненно, также должно быть учтено при разработке бюджета движения денежных средств.

Таким образом, бюджет, являясь важнейшим элементом системы бюджетного планирования, содействует эффективной деятельности предприятий пищевой

промышленности, служит основой для оценки выполнения плана центрами ответственности, что создает объективную основу для деятельности предприятия. Наличие целенаправленной системы бюджетов дает возможность предприятиям пищевой промышленности ориентироваться в различных аспектах финансового управления.

Литература

1. Виткалова А. П. Внутрифирменное бюджетирование. Учебное пособие. Москва: Дашков и К, 2013. С. 126.
2. Закарян И. Составление бюджета и бюджетный контроль на предприятии // Консультант директора. 2007. № 21. С. 18-29.
3. Луцикова А. П. Планирование на предприятии. - Учебное пособие. - Прокопьевск: Филиал ГУ КузГТ, 2008. С. 102.
4. Шаховская Л. С., Хохлов В. В., Кулакова О. Г. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие. –М.: КНОРУС, 2009. С. 400.

The role of human capital and innovation development in the Global competitiveness rankings

Mujiri I. (Georgia)

Роль человеческого капитала и инновационного развития в рейтингах Глобальной конкурентоспособности

Муджири И. В. (Грузия)

*Муджири Ирина Владимировна / Mujiri Irina - докторант,
факультет бизнеса,*

Кавказский международный университет (КМУ), г. Тбилиси, Грузия

Аннотация: в статье рассматривается роль человеческого капитала, как ведущего фактора инновационного развития страны в условиях глобализации. Производство конкурентоспособной, уникальной, продукции, отвечающей требованиям стандартов мирового рынка, и её реализацию на этом рынке могут осуществить только страны с развитым человеческим капиталом. Исходя из этого, инновации как продукт интеллектуальной деятельности человеческого капитала обуславливают высокотехнологичность производства и соответственно конкурентоспособность производимой продукции, компаний и государства. Проведенное нами исследование показало, что рост производства и его инновационность с использованием качественного, высококвалифицированного человеческого капитала приводят к улучшению международного рейтинга конкурентоспособности страны.

Abstract: the article examines the role of human capital as a major factor of innovation development of the country in the context of globalization. Production of competitive, unique products that meet the standards of the world market, and its implementation in this market may be carried out only country with a developed human capital. On this basis, innovation as the intellectual activity of the human capital causes high-tech industries product production and thus the competitiveness of products, companies and the state. Our study showed that the growth of production and innovation, using high-quality, highly skilled human capital leads to an improvement in the country's international competitiveness rating.

Ключевые слова: конкурентоспособный человеческий капитал, инновации, интеллектуальный продукт, глобализация, международные рейтинги.

Keywords: competitive human capital, innovation, intellectual product, globalization, international ratings.

В условиях глобализации, в социально-экономических процессах человеческий фактор с большой скоростью приобретает всё более существенную роль и значимость. С другой стороны, совершенствование производства в странах, обладающих современными технологиями, является обязательным и необходимым условием развития человека, а особенно индивидуальных качеств личности. Прогрессивные научные и технические достижения

органически усваиваются существенными изменениями, происходящими в трудовом процессе, что невозможно не заметить в современной эпохе. Достижению эффективности социального развития в фирмах и производствах содействует ряд показателей, а именно: повышение удельной доли лиц с высоким профессионализмом во всех уровнях управления, повышение удельной доли высококвалифицированного персонала, повышение уровня высшего образования и специального профильного повышения квалификации¹ [5].

Современная экономика ведущих государств мира базируется на инновациях, которые являются показателем развития политической, экономической и общественно-культурной системы. При этом инновационная экономика может существовать только в тех общественных системах, где научное знание определяет характер промышленной политики и само является ярко выраженной производительной силой² [2].

Естественно, что технический прогресс оказал влияние на весь процесс формирования и накопления человеческого капитала. С XXI века конкурентоспособность государств непосредственным образом зависит от «креативной» способности к созданию инновационного и востребованного массовым потребителем продукта. Соответственно, речь идет о внедрении новых технологий и инновационных производств, на основе конкурентоспособного человеческого капитала, тем самым достижения новых стандартов жизни населения и высокого уровня конкурентоспособности.

Эффективность развития экономики определяется накопленным и реализованным в стране человеческим капиталом. В условиях глобализации, знания и специализация являются важными факторами социально-экономического роста государства. Существенной особенностью процесса глобализации считается основание экономики, ориентированной на нового «человека знаний» и на рост роли человеческого капитала в современной экономической системе, как особого ресурса конкурентоспособности. В современном обществе всё больше растёт потребность на такой капитал с креативными и инновационными ресурсами.

Можно заметить тесную связь между развитой экономикой, человеческим капиталом и благосостоянием населения. А точнее, чем успешнее функционирует экономика страны, тем выше уровень благосостояния и продолжительность жизни; чем выше уровень дохода рабочих, тем выше возможность улучшения качества их образования; и наконец, чем выше уровень знаний и интеллекта человека, тем больше может быть его доход и т.д.

Естественно, что производство конкурентоспособной, уникальной, высокотехнологичной продукции, отвечающей требованиям стандартов мирового рынка, и её реализацию на этом рынке могут осуществить только страны с развитым человеческим капиталом. Конкурентоспособность способствует динамичному экономическому росту и высокому уровню жизни населения, который в свою очередь способствует росту уровня культуры, образования, профессиональной подготовки и состояния здоровья населения, а это, в свою очередь, является важнейшим фактором роста конкурентоспособности. Вышесказанное играет важную роль в процессе становления новой экономики, которая основывается на максимальном использовании знаний, умений и навыков человека.

Исходя из этого, деятельность человека является источником богатства национальной экономики, но её конкурентоспособность зависит от инвестиций в человеческий капитал и программно-целевой стратегии и политики государства.

Рассмотрим динамику рейтинга в Глобальном индексе конкурентоспособности Грузии за последние два года, 2015-2016 годы.

По сравнению с прошлым рейтингом, 2014-2015 годы, из 12 параметров Грузии в Глобальном индексе конкурентоспособности улучшились 8, а ухудшились 4 параметра. Позиция Грузии в Глобальном индексе конкурентоспособности улучшилась на 6 ступеней, и она переместилась с 72 места на 66 среди 140 стран. Данные об этом публикует Всемирный экономический форум в отчете Global Competitiveness Index за 2015-2016 годы.

Максимальная оценка рейтинга - 7 баллов, по данным 2013-2014 года позиция Грузии оценивается на 4,2 балла.

¹ Муджири И., «Трансформация человеческого капитала, как фактор инновационного развития компаний» // ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ», 29 марта 2016 г., // научно - теоретический журнал НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА, с. 7-11.

² Лесков С., Михаил Ковальчук, директор Курчатовского института: «Для успеха инновационной экономики надо освоить парное катание» // Известия. – 2008. – 26 декабря.

Индекс глобальной конкурентоспособности содержит три основных блока (базисные данные, показатели эффективности и инновационное развитие), из 12 показателей, по которым оценивается инфраструктура, макроэкономическая стабильность, санитарные условия, базисное образование, положение трудового рынка стран и т.д. В итоге оценка конкурентоспособности страны происходит более чем по 100 параметрам.

Продвижение Грузии в указанном рейтинге было обусловлено улучшением следующих факторов: Грузия на семь ступеней улучшила базисные данные и переместилась на 50 место; макроэкономическая среда улучшена на 10 ступеней (51 место); показатели эффективности улучшены на девять ступеней и Грузия занимает 77 место; технологические достижения ухудшены на 4 позиции (72 место); развитие финансового рынка улучшено на 7 позиций (72 место); высшее и профессиональное образование улучшено на 5 ступеней (87 место); эффективность рынка улучшена на 19 позиций (48 место).

В целом по сравнению с прошлым рейтингом из 12 параметров улучшились 8, а ухудшились 4 параметра.

Азербайджан занимает в рейтинге 40 место, Россия — 45, Украина — на 79, Армения — на 82, Турция — на 51¹ [6].

По вышеуказанным данным следует, что улучшение показателей образования в рейтинге конкурентоспособности, на 5 ступеней вызвало улучшение целого ряда соответствующих позиций.

Можно утверждать, что в условиях глобализации человеческий капитал считается основным фактором инновационного развития и соответственно повышения конкурентоспособности страны и улучшения, международных рейтинговых параметров.

В условиях глобальной экономики поддержка инновационной деятельности со стороны государства подразумевает не только создание благоприятного инвестиционного климата, проведение научно-технической политики или содействие развитию интеллектуально-креативных ресурсов общества. В решении этой задачи существенную роль играет высокое качество образовательного процесса общества, как основного механизма развития и трансформации человеческого капитала. В условиях глобализации растёт спрос на специалистов высоких стандартов, как в высокотехнологическом бизнесе, так в средних и малых компаниях с инновационным направлением.

Надо отметить, что одной из главных проблем развития экономики Грузии (вместе с дефицитом финансовых ресурсов, по приемлемым процентам) на трудовом рынке называют нехватку квалифицированных кадров. Исходя из этого, с целью содействия формированию, накоплению и использованию конкурентного человеческого капитала, государственные власти должны применять активную стратегию ориентирования на развитие экономики, основанной на знаниях.

Профессор Д. Иакобидзе подчёркивает, что «Главным условием трансформации системы труда и социальной защиты является её реформа, которая предполагает становление новых общественных отношений. Очень важна трансформация этой системы, предполагая, прежде всего изменение её целенаправленности».

Можно утверждать, что достижение конкурентоспособности человеческого капитала и соответственно инновационного развития страны – это длительный процесс, который требует проведения целенаправленной государственной политики, включения всех необходимых секторов и тесного сотрудничества с ними. В результате чего возможно улучшение социально-экономического развития, условий жизни и улучшение позиций в мировых рейтингах.

Summary.

The human factor overtime becomes more and more significant and valuable in the socio-economic processes and at the same time manages these processes in accordance with their objective qualities. On the other hand, improvement of production in countries with modern technology is a prerequisite for human development that focuses on the individual qualities of the person. The essential feature of globalization can be said to be the emergence of the economy focused on the new «human knowledge», and the role of human resources as a source of competitiveness in modern economies. Due to the large resource ownership of a creativity and innovation, demand for this capital in modern society is gradually increasing.

¹ The Global Competitiveness Report 2015–2016/ <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

The effectiveness of economic development is determined by the accumulated and implemented in the country's human capital. In the context of globalization, knowledge is important factors of socio-economic growth of the state. An essential feature of the globalization process is considered to be the foundation of the economy, focused on the new «human knowledge» and the growth of the role of human capital in the modern economic system, as a specific competitive resource. In modern society, there is an increasing demand for such capital to the creative and innovative resources.

It can be confidently stated that human capital is a key factor in maintaining and improving the competitiveness of firms in the context of globalization. On this basis, innovation as a product of intellectual activity of human capital leads to high-tech and competitive products.

It can be argued that the achievement of the competitiveness of human capital and innovation development of the country, respectively - it is a long process that requires a purposeful state policy to include all sectors and required close cooperation with them. As a result, possible to improve the socio-economic development, improvement of living conditions and position in the world rankings.

Литература

1. *Абралава А.* Экономические, глобальные и инновационные проблемы, Издание «Универсали», Тб. 2014.
2. *Лесков С., Ковальчук М.* директор Курчатовского института: «Для успеха инновационной экономики надо освоить парное катание» // Известия. 2008. 26 декабря.
3. *Иакобидзе Д.* Для вопросов новой парадигмы экономического развития Грузии. [Электронный ресурс]: URL: [http:// globalresearch.ge/workshops/davit-iaakobidze-moxseneba.html](http://globalresearch.ge/workshops/davit-iaakobidze-moxseneba.html).
4. *Беруцашвили Г.* Актуальность инновационной экономической политики [Электронный ресурс]: URL: <http://www.polity.ge/georgia/economics/2268-inovaciuri-ekonomikuri-politikis-aqtualoba.html>.
5. *Муджири И.* Трансформация человеческого капитала, как фактор инновационного развития компаний. [Электронный ресурс]: Наука, образование и культура. URL: <http://scienceproblems.ru/nauchnaja-statja/publikatsija-v-zhurnalax/publikatsija-srochno.html>. (дата обращения: 29.03.2016).
6. [Электронный ресурс]: The Global Competitiveness Report 2015–2016: URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>
7. [Электронный ресурс]: Национальная служба статистики Грузии: URL: <http://www.geostat.ge/>
8. [Электронный ресурс]: Human Development Reports, Official Website. URL: <http://hdr.undp.org/en/>

Labor relations and HR policy at universities

Simonin P. (Russian Federation)

Социально-трудовые отношения и кадровая политика вузов

Симонин П. В. (Российская Федерация)

Симонин Павел Владимирович / Simonin Pavel - кандидат экономических наук, профессор РАЕ, доцент, кафедра экономики и управления,

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Российский государственный университет туризма и сервиса, дачный поселок Черкизово*

Аннотация: статья посвящена проблеме социально-трудовых отношений в высших учебных заведениях. Особое внимание уделяется состоянию и перспективам развития СТО и роли государственной кадровой политики и деятельности профсоюзов.

Abstract: the article is devoted to the problem of social-labor relations in higher education. Special attention is paid to the condition and prospects of development of labor relations and the role of state personnel policy and trade Union activity.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, группы СТО, официальный и психологический контракт, высвобождение, профессорско-преподавательский состав, кадровая политика, профсоюзы.

Keywords: *social and labor relations group labor relations, the formal and psychological contract, release, faculty, personnel policy, unions.*

Состояние сферы социально-трудовых отношений и ее институтов зависит от ключевых факторов развития национальной экономики.

Очевидно, что государственные реформы в системе высшего образования способны инициировать внутренние стимулы к изменениям, принятию решений относительно формирования кадровой политики в конкретном образовательном учреждении с учетом существующих правил, норм и институтов.

Социально-трудовые отношения – это объективно существующие взаимосвязи и взаимоотношения между индивидуумами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни.

Вследствие этого все многообразие предметов социально-трудовых отношений можно объединить в три группы: 1) регулирование сферы занятости; 2) регулирование социально-трудовых отношений, связанных с организацией и эффективностью труда; 3) регулирование вопросов оплаты труда и социально-трудовых отношений, возникающие по поводу вознаграждения за труд [4].

Следовательно, принципиальное значение имеют трудовые отношения, с определенной институциональной структурой, которые описывают взаимоотношения, существующие между работодателем и работником на рабочем месте. Они могут быть официальными, например, договоры о работе по найму (или служебный контракт), но могут быть и неформальными, в виде психологического контракта, в котором содержатся определенные предположения и ожидания, касающиеся того, что работодатель и менеджеры обязуются предложить и согласны предоставить. Трудовые отношения могут носить индивидуальный характер (это относится к индивидуальным договорам и ожиданиям) или коллективный (договоры между руководством и профсоюзами, объединениями сотрудников или членами совместных консультативных органов, таких как советы предприятий).

Очевидно, что новый курс государства привносит иное понимание государственной кадровой политики в отношении вузов.

По данным мониторинга «Трудовые протесты в России», сделанного Центром социально-трудовых прав (ЦСТП), за четыре месяца 2015 года количество протестов увеличилось по сравнению с 2014 годом на 60 % — всего прошло 134 протестных акции [2].

Стоит отметить, что всего лишь 33,3 % респондентов считают, что выполняются обязательства высших образовательных учреждений по надбавкам, доплатам и стимулирующим выплатам.

Государственная кадровая политика в отношении вузов сегодня чаще направлена на оптимизацию численности профессорско-преподавательского состава, которая предопределяет значительное высвобождение [6].

Это фактически означает, что в коллективных договорах не учитываются критерии и параметры, на основе которых возможно достижение результатов сотрудниками вузов и получения вознаграждения и процедуры удержания персонала. Обостряющая волна экономических санкций привела к девальвации часовых тарифных ставок профессорско-преподавательского состава в долларовом эквиваленте в разрезе федеральных округов.

Крайне отрицательным, является факт, что при данной тенденции неизбежно будет происходить сокращение штатов высших образовательных учреждений.

Поэтому эффективность использования трудовых ресурсов будет зависеть от типа социально-трудовых отношений, а это влияет не только на характер взаимоотношения в коллективе, но и создает дополнительные предпосылки для повышения уровня жизни общества [3].

Вследствие этого развитие социально-трудовых отношений в высшем образовательном учреждении будет зависеть от: основных характеристик социально-трудовых отношений; стратегии развития образовательного учреждения; системы рабочих мест; кадровой политики образовательного учреждения; трудового поведения научно-педагогических кадров [5].

Поэтому должна быть разработана государственная кадровая политика, ориентированная на сбалансированность интересов администрации высших образовательных учреждений и работников. В то же время при помощи профсоюзов должна создаваться современная социальная среда, которая будет направлена на существенное улучшение здоровья населения, уровня его образования, качества жилья и условий труда, на поднятие нашей общей конкурентоспособности и, в итоге, на развитие всего российского народа [1].

Все это будет способствовать формированию социальной справедливости на основе действующего трудового законодательства и эффективной пролонгации трудовых договоров [6].

Литература

1. Батуева Г. Г. Коллективный договор как основной механизм регулирования социально-трудовых отношений в вузе // Ученые записки Российского государственного социального университета Выпуск № 11 (111) / 2012. С. 67.
2. Володин А. П., Малышев М. А., Татарникова С. Н. Социально-трудовые отношений в условиях внешних ограничений: проблемы и возможности социального партнерства в муниципальных образованиях // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 52. Октябрь 2015. С. 65.
3. Morozova L. S., Khavanova N. V., Simonin P. V., Litvinova E. V. Institutional particularities of development of socio-labor relations and life level in the Russian federation // Life Science Journal 2014; 11 (4). P. 460-463.
4. Симонин П. В., Богачева Т. В., Данилова В. А. Регулирование и институционализация социально-трудовых отношений // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 43.
5. Симонин П. В. Институциональные особенности развития социально-трудовых отношений в высших образовательных учреждениях // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 3 (22). С. 70.
6. Simonin P. Institutional features of national personnel and labor relations in higher education establishments // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6. № 3 S3. P. 283-294.

Special investment contract as a mechanism of support vehicles in Russia

Chirikanova E. (Russian Federation)

Специальный инвестиционный контракт как механизм поддержки производителей автотранспортных средств в России

Чириканова Е. А. (Российская Федерация)

Чириканова Елена Алексеевна / Chirikanova Elena – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики автомобильного транспорта,

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, г. Москва

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы российского автомобильного рынка, связанные со спадом объемов продаж, сокращением производства. Анализируется механизм поддержки производителей автомобилей в условиях спада объемов продаж, как инвестиционный контракт.

Abstract: the article deals with the problems of the Russian motor market-related decline in sales volumes, reduced production. Analyzed the mechanism of support vehicle manufacturers in terms of sales volumes decline as an investment contract.

Ключевые слова: автотранспортные средства, инвестиционный контракт, государственное регулирование.

Keywords: motor vehicles, investment contract, government regulation.

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) как механизм способный поддержать производителей автотранспортных средств, расположенных на территории России предусмотрен статьей 16 Федерального закона от 31.12. 2014 г. N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Согласно законодательству такой вид контракта заключается от имени Российской Федерации уполномоченным органом или иным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством РФ на заключение специальных инвестиционных контрактов в отраслях промышленности. Срок действия СПИК составляет не более 10 лет, при этом он учитывает срок выхода инвестиционного проекта на проектную операционную прибыль, увеличенную на 5лет. Инвестор берет на себя обязательства инвестировать сумму, указанную в контракте, в определенные срок, средства должны быть направлены на создание или в модернизацию уже существующего производства автотранспортных средств. Государство со своей стороны гарантирует инвестору, что в случае

если будут внесены изменения в законодательство после заключения специального инвестиционного контракта, то на участников этого контракта эти изменения действовать не будут. Это очень важный момент, так как могут быть затронуты обязательные требования к промышленной продукции (автотранспортным средствам) и (или) к связанным с обязательными требованиями к промышленной продукции процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации по сравнению с действовавшими в момент заключения специального инвестиционного контракта условиями. Налоговое законодательство гарантирует инвестору не увеличивать совокупную налоговую нагрузку на доходы от инвестиций. При этом если инвестор не выполняет условия специального инвестиционного контракта, то он обязан возместить ущерб от неуплаты налогов и сборов и других используемых им льгот. Для увеличения эффективности стимулирования потенциальных инвесторов, разрешается заключение таких контрактов органами муниципальных образований. Порядок заключения СПИК Субъектами РФ муниципальными образованиями устанавливается нормативно - правовыми актами, а мониторинг и контроль за исполнением возлагается Правительством РФ на уполномоченные федеральные органы исполнительной власти. Правила заключения СПИК устанавливаются Постановлением Правительства РФ «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности» от 16.07.2015 г. № 708. Решение о заключении контракта принимает комиссия, созданная из представителей различных министерств РФ (промышленности и торговли, экономического развития, финансов, энергетики), представителей общественных, промышленных и кредитных организаций. Состав комиссии утверждается Правительством РФ [1].

Состояние отечественного автомобильного рынка в условиях нестабильного развития российской экономики требует особого внимания и поддержки со стороны государства. Поддержка производителей разместивших свои производства на территории РФ, дающие рабочие места, налоговые поступления, это одна из мер по стабилизации текущего положения в экономике. В рамках различных программ, стимулирующих покупательский спрос, такая поддержка неоднократно проводилась со стороны государства и давала хорошие результаты [2]. Такие автомобильные заводы как: Hyundai, VW, Volvo и Mazda выразили свое желание заключить специальный инвестиционный контракт и ведут переговоры. При согласовании интересов обеих сторон инвестиционного контракта и правильной политики государства по отношению к производителям не только автотранспортных средств, подобный механизм может оказать долгосрочное положительное влияние на развитие промышленности в России.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 16.07.2015 г. № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности» [Электронный ресурс]: URL: <http://base.garant.ru/71137900/#ixzz46Syxx0Nn> (дата обращения: 21.04.2016).
2. *Чуриканова Е. А.* Государственная поддержка автомобильного рынка России в условиях спада объемов продаж // Автомобильная промышленность. 2015. № 7. С. 1-3.

Methodology for assessing the competitiveness of Krasnoyarsk region of timber industry

Gordeev R.¹, Pyzheva Yu.² (Russian Federation)

Методика оценки конкурентоспособности лесопромышленного комплекса Красноярского края

Гордеев Р. В.¹, Пыжева Ю. И.² (Российская Федерация)

¹Гордеев Роман Викторович / Gordeev Roman - младший научный сотрудник;

²Пыжева Юлия Ивановна / Pyzheva Yulia - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, научно-учебная лаборатория экономики природных ресурсов и окружающей среды, Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Аннотация: статья посвящена разработке методики оценки конкурентоспособности продукции лесопромышленного комплекса регионов России на примере Красноярского края. Проведён обзор существующих подходов к анализу конкурентоспособности стран и регионов, а также поверхностный анализ отечественных и зарубежных публикаций по данной тематике. По результатам исследования авторы формулируют алгоритм комплексной оценки конкурентоспособности продукции лесной промышленности регионов России и, в частности, Красноярского края. Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности». Проект № 16-12-24001.

Abstract: the aim of the study is to design a methodology to assess the competitiveness of the forest branch of Russian regions with the main emphasis on Krasnoyarsk region. An overview of the existing approaches of competitiveness estimation is given. As a result of the research authors offer a universal methodology of comprehensive assessment of timber industry in Russian regions and in particular in Krasnoyarsk region. The study was supported by RGNF and KGAU "Krasnoyarsk regional Fund of support of scientific and scientific-technical activities". Project No. 16-12-24001.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, региональная экономика, анализ конкурентоспособности, Красноярский край.

Keywords: forest industry sector, regional economics, competitiveness analysis, Krasnoyarsk region.

В текущих условиях перманентного дефицита большинства региональных бюджетов тема конкурентоспособности отечественной промышленности в разрезе субъектов РФ становится особенно актуальной. И вопрос о направлении будущего развития лесопромышленного комплекса России сегодня также стоит достаточно остро. В настоящей статье на основе различных подходов к анализу конкурентоспособности, представленных в отечественной и зарубежной литературе, предлагается методика оценки конкурентоспособности регионов России в разрезе лесной промышленности на примере Красноярского края. Ранее нами были выполнены оценки конкурентоспособности продукции лесопромышленного комплекса России на мировом рынке [8].

Ещё в 2005 г. Министерство промышленности и энергетики определило главную цель российской промышленной политики как достижение высокого уровня конкурентоспособности [9]. В то же время экспертная группа Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей в результате оценки конкурентоспособности экономики России в числе наиболее конкурентоспособных назвала лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную (лесозаготовительную) отрасли [10].

Концепция конкурентоспособности пришла в экономику из бизнес-литературы и представляет собой подход к рассмотрению стран, регионов, отраслей как конкурирующих корпораций [15]. При этом термин «конкурентоспособность» понимается как эквивалент успешности относительно других экономических агентов, что, несомненно, порождает многозначность толкований самого понятия и методов его оценки. Вместе с тем, большинство исследователей и международных институтов в определении конкурентоспособности фокусируются на достижении успеха в международной торговле. Например, Европейская экономическая комиссия ООН называет конкурентоспособной ту экономику, в которой экспортёры сохраняют и увеличивают свою долю на внешних рынках, и постоянно растущая доля экспорта приходится на продукцию с высокой добавленной стоимостью и современные технологии. Поэтому, неудивительно, что наиболее популярные аналитические методы оценки

конкурентоспособности стран или регионов в значительной степени опираются на теории международной торговли.

Теория абсолютных преимуществ берёт начало от работ А. Смита [13], который утверждал, что при условии свободной торговли страна специализируется на экспорте тех товаров, в производстве которых она в силу тех или иных факторов обладает конкурентным преимуществом. Д. Рикардо [14] развил идеи Смита, постулируя что, даже не обладая абсолютным преимуществом в производстве какого-либо товара, страна может успешно участвовать в международной торговле, специализируясь на экспорте товаров, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом.

Общие положения теории сравнительных преимуществ были описаны в начале XX в. Э. Хекшером и Б. Олиным. Согласно теории соотношения факторов производства Хекшера — Олина [5] страна экспортирует те товары, для изготовления которых используется её относительно избыточный фактор производства, а импортирует продукцию, для изготовления которой испытывает относительный недостаток факторов производства.

На сегодняшний день одним из наиболее распространённых методов оценки сравнительных преимуществ в международной торговле является индекс RCA (англ. Revealed Comparative Advantage), введённый Б. Балассой:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / \sum_{i=1}^n x_{ij}) / (\sum_{j=1}^m x_{ij} / \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij}) \quad (1)$$

Применительно к оценке конкурентоспособности регионов, можно сказать, что x_{ij} — объём экспорта i -го товара j -го региона, и, если $RCA_{ij} > 1$, то регион j обладает сравнительным преимуществом по производству товара i .

Основные положения критики данного индекса заключались в том, что он не учитывает объёмы импорта. В связи с этим, данный показатель неоднократно модифицировался различными авторами. Так, можно отметить работы [6, 7], в которых предлагается использовать индекс RTA (англ. Relative Trade Advantage), учитывающий как экспорт, так и импорт:

$$RTA_a^i = RXA_a^i - RMA_a^i = (X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r) - (M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r), \quad (2)$$

где X_a^i и M_a^i — это объём экспорта и импорта, соответственно, страны i по товару a ; X_n^r и M_n^r — объёмы экспорта и импорта всех стран, кроме страны i по всем товарам, кроме товара a . Значение $RTA_a^i > 0$ свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ у страны i в производстве товара a .

Не менее важным инструментом оценки конкурентоспособности страны или региона является анализ внутриотраслевой торговли. Наиболее распространённым индикатором для этих целей является индекс Грубеля — Ллойда:

$$GL = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i), \quad (3)$$

где X_i и M_i обозначают соответственно объёмы экспорта и импорта товара i . Значения индекса изменяются от 0, что указывает на одностороннюю направленность торговли до 1, обозначающей сбалансированность внешней торговли. Данный метод развивает идеи Б. Балассы и позволяет определить удельный вес внутриотраслевой торговли страны в общем объёме её внешней торговли для отдельно взятого сектора.

Далее необходимо отметить ряд работ, посвящённых как исследованию международной торговли товарами в целом, так и анализу глобальной конкурентоспособности лесопромышленного комплекса в частности. Проблемам измерения интенсивности межотраслевой и внутриотраслевой торговли России посвящена работа Б. Алжиери [1]. Несомненным достоинством данной работы является то, что значительная её часть посвящена подробной характеристике методов анализа международной специализации стран. Так, автор приводит описание различных подходов к измерению интенсивности межотраслевой торговли, выделяя 2 группы показателей: индексы, использующие данные о внешней торговле и показатели, основанные на иных статистических данных. В практической части статьи Б. Алжиери рассматриваются изменения в структуре внешней торговли России в течение переходного периода в экономике страны. Автор оценивает характер международной специализации России с помощью индекса Аквино, а также уровень внутриотраслевой торговли при помощи индекса Грубеля — Ллойда. Результаты анализа подтверждают гипотезу о повышении уровня внутриотраслевой торговли вследствие интенсификации процесса либерализации экономики.

Анализ внутриотраслевой торговли в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве осуществлён А. Липиным и О. Поляковой [12]. В своей статье авторы рассмотрели интеграционные процессы сквозь призму взаимной торговли товарами стран —

членов ТС и ЕЭП. Авторы описывают текущее состояние интеграции на примере взаимной торговли государств — участников Таможенного союза с помощью качественного и количественного анализа. С помощью показателей внутриотраслевой торговли проведен сравнительный анализ начала развития Европейского союза и Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана. В результате было установлено, что интенсификация интеграционных процессов и укрепление экономических связей положительным образом влияет на внутриотраслевую торговлю. Эконометрический анализ индексов внутриотраслевой торговли также показал, что с момента создания интеграционного образования качество внутриотраслевой торговли улучшается.

Оценкой уровня конкурентоспособности продукции ЛПК Германии на мировых рынках занимались М. Дитер и Г. Энглерт [3]. Данное исследование посвящено изучению основных тенденций на мировом рынке лесной продукции в период 1993—2002 гг. Авторы классифицируют продукцию лесопромышленного комплекса на три группы по степени обработки (низкая, средняя и высокая) и две отрасли (целлюлозно-бумажное производство и производство изделий из древесины). Используя методы выявленных сравнительных преимуществ, авторы определили характер международной специализации Германии в торговле товарами лесопромышленного комплекса. С помощью графической интерпретации индекса Аквино в исследовании анализируется динамика уровня конкурентоспособности для стран — лидеров на рынке лесной продукции. Кроме того, в статье применяется метод анализа постоянной доли на рынке (англ. Constant market share), что позволило авторам установить наличие положительной взаимосвязи между темпами роста экспорта и уровнем конкурентоспособности страны.

Работа по изучению развития внешней торговли Украины древесной продукцией проведена А. Карпуком [11]. В данном исследовании осуществлён комплексный анализ конкурентоспособности лесопромышленного комплекса на основе данных о состоянии внешней торговли. Для подробной характеристики лесной отрасли Украины А. Карпук анализирует внешнеторговое сальдо и внешнеторговый баланс, а также использует индексы Грубеля — Ллойда, Балассы, показатель сравнительных торговых преимуществ Вальраса для оценки конкурентоспособности лесной отрасли Украины и сравнения её внешней торговли с развитыми странами, в частности, со странами Евросоюза. Также, автор приводит результаты проведённого SWOT-анализа внешнеторговой деятельности украинских предприятий лесной промышленности и предлагает ряд мер по повышению эффективности внешней торговли Украины изделиями из древесины.

Итак, изучив зарубежные и отечественные работы, посвящённые анализу глобальной конкурентоспособности стран, для оценки конкурентоспособности лесопромышленного комплекса регионов России на примере Красноярского края мы предлагаем использовать следующий алгоритм:

1) оценка сравнительных преимуществ Красноярского края в производстве товаров лесной промышленности с помощью индекса RTA на основе данных таможенной статистики о внешней торговле;

2) углублённый анализ внутриотраслевой торговли Красноярского края с помощью индекса Грубеля — Ллойда;

3) анализ других факторов, влияющих на конкурентоспособность региона в сфере лесной промышленности: валовые объёмы заготовки, транспортные расходы, показатели занятости и производительности труда в отрасли, доля высокотехнологичной продукции в экспорте и т.д.

Таким образом, на выходе будет получена комплексная оценка конкурентоспособности продукции лесной промышленности регионов России, позволяющая выявить лидеров отрасли среди субъектов РФ и сравнивать их на основе расчётных показателей, определить как конкурентоспособные на мировом рынке, так и «отстающие» группы товаров, а также обозначить позицию Красноярского края на отечественном и мировом рынках продукции лесопромышленного комплекса.

Литература

1. *Algieri B.* (2004). Trade specialization patterns: the case of Russia. Bank of Finland BOFIT-Institute for Economies in Transition, Discussion Paper 2004 no. 19.
2. *Balassa B.* (1965). Trade liberalization and revealed comparative advantage. *Manch Sch Econ Soc Stud* 33: p. 99-123.

3. Dieter M.; Englert H. (2007). Competitiveness in the global forest industry sector: an empirical study with special emphasis on Germany. *European Journal of Forest Research* 126, p. 401-412.
4. Grube H., Lloyd P. (1975). *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade with Differentiated Product*. London: Macmillan.
5. Ohlin B. (1933) *Interregional and international trade*. Harvard University Press, Cambridge.
6. Scott L., Vollrath T. L. (1992). Global competitive advantage an overall bilateral complementarity in agriculture: A statistical review, US Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin No. 850, Washington D. C.
7. Vollrath T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Arch.* 130 (2), p. 263-279.
8. Гордеев Р. В., Пыжжев А. И. Анализ глобальной конкурентоспособности российского лесопромышленного комплекса // ЭКО. 2015. № 6. С. 109-130.
9. Доклад Минпромэнерго России по промышленной политике. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=8127> (дата обращения: 16.04.2016).
10. Доклад экспертной группы Комитета РСПП по промышленной политике и конкурентоспособности. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=8225> (дата обращения: 16.04.2016).
11. Карпук А. Развитие внешней торговли Украины древесной продукцией // Товары и рынки. 2011. № 2. С. 26-35.
12. Липин А., Полякова О. Оценка интеграционных процессов в едином экономическом пространстве на примере торговли товарами // Практика интеграции ЕЭИ № 1 (22) февраль 14 С. 80-96.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз, 1962.
14. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1: пер. с англ. - М.: Государственное издательство политической литературы. 1955. С. 360.
15. Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под редакцией К. Р. Гончар и Б. В. Кузнецова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Вершина, 2008. С. 480.

**Providing economic security by means of stabilization of the budget
of the Rostov region**
Kharchenko S.¹, Kaplanjan R.², Mustafaeva N.³, Chebich E.⁴, Ivanova Ya.⁵
(Russian Federation)

**Обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации
бюджета Ростовской области**
**Харченко С. В.¹, Капланян Р. А.², Мустафаева Н. Ю.³, Чебич Э. С.⁴,
Иванова Я. В.⁵ (Российская Федерация)**

¹Харченко Сергей Владимирович / Kharchenko Sergey - кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономической безопасности;

²Капланян Руслан Амиранович / Kaplanyan Ruslan - студент;

³Мустафаева Наталья Юрьевна / Mustafaeva Natal'ya - студент;

⁴Чебич Эльвира Самировна / Chebich El'vira - студент;

⁵Иванова Яна Владимировна / Ivanova Yana - студент,

факультет экономики, управления и бизнеса,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), г. Краснодар

Аннотация: важным инструментом совершенствования обеспечения устойчивого развития экономической безопасности региона являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы безопасному развитию экономики.

Abstract: the important instrument of improvement of providing a sustainable development of economic security of the region are monitoring and forecasting of the factors defining threats to safe development of economy.

Ключевые слова: дисбаланс бюджета, Ростовская область, обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга, динамика бюджета.

Keywords: a budget imbalance, the Rostov region, providing economic security on monitors, dynamics of the budget.

Одной из главных целей государственной политики является макроэкономическая стабилизация. Она может достигаться использованием таких бюджетных инструментов, как налоги, государственные расходы, бюджетный дефицит [2, 115].

В Ростовской области в 2015 году основными источниками налоговых доходов бюджета явились: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, акцизы на алкогольную продукцию и нефтепродукты, налог на имущество организаций.

В соответствии с результатами исследования БК РФ в редакции 01.01.2016 г., областного закона «Об областном бюджете Ростовской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 25.12.2014 г. определено:

1. В нарушение ст. 35 БК РФ, общая положительная динамика не является таковой, вследствие сложившегося уровня инфляции в регионе 10,8 %, когда в пункте 1 статьи 1 областного закона Ростовской области уровень инфляции не должен превышать 6,4 % [1].



Рис. 1.1. Динамика доходов и расходов бюджета Ростовской области

По данным, представленным на рисунке 1.1, видно, что каждый год происходит дефицит бюджета. Дисбаланс бюджета на 2014 год составил 11,8 %, на 2015 год – 12,3 %, и на 2016 год – 7,9 %. Дефицит бюджета возникает за счет высоких расходов областного бюджета.

2. В нарушение ст. 33 БК РФ, дисбаланс бюджета за 2015 год усиливают ярко выраженные экономические преступления в сферах:

- 1) предпринимательства (по ст. 199 УК РФ)
сумма недоимки составила 117 380 000 руб. (0,86 % от областного бюджета);
- 2) строительства (по ст. 285 УК РФ)
сумма недоимки составила 418 734 руб. (0,003 % от областного бюджета);
- 3) здравоохранения (по ст. 291 УК РФ)
сумма недоимки составила 22 345 руб. (0,00016 % от областного бюджета);
- 4) ЖКХ (по ст. 159 УК РФ);
сумма недоимки составила 156 034 980 руб. (1,14 % от областного бюджета).

Общая сумма недоимки составила 273 856 059 руб. Бюджет Ростовской области в 2015 году недополучил 232 777 650,15 руб., а местный бюджет – 41 078 408,85 руб.

Такие преступления, являясь проявлением криминализации экономики, наносят серьезный ущерб экономической безопасности страны [1, 138].

В соответствии с ФГОС ПК 27 по ЭБ и статья 34 БК РФ предлагается оптимизировать процессы СД и ОРМ, что позволит сбалансировать бюджет за счет увеличения налога на прибыль за счет выявления крупных экономических преступлений.

Для того чтобы оптимизировать деятельность СД и ОРМ нужно:

1. Провести выборочные налоговые проверки.
2. Уменьшить число графологических экспертиз.
3. Снизить трудоемкость допросов.

1. Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия: Монография / Е. Н. Кондрат. - М.: ИД ФОРУМ, 2014. С. 928.
2. Бюджетная система Российской Федерации: Учебное пособие / А. С. Нечаев, Д. А. Антипин, О. В. Антипина - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. С. 265.

**Ensuring economic security by stabilizing the Altai Territory budget
for the period 2016**
Kharchenko S.¹, Lysachenko L.², Grekova V.³, Prisyazhnaja A.⁴, Krojtor Yu.⁵
(Russian Federation)

**Обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации
бюджета Алтайского края на период 2016 года**
**Харченко С. В.¹, Лысаченко Л. В.², Грекова В. А.³, Присяжная А. Н.⁴,
Кройтор Ю. С.⁵ (Российская Федерация)**

¹Харченко Сергей Владимирович / Kharchenko Sergey - кандидат экономических наук, доцент;

²Лысаченко Людмила Владимировна / Lysachenko Lyudmila - студент;

³Грекова Валерия Александровна / Grekova Valeriya - студент;

⁴Присяжная Анна Николаевна / Prisyazhnaya Anna - студент;

⁵Кройтор Юлия Сергеевна / Krojtor Yuliya - студент,

кафедра экономической безопасности, факультет экономики, управления и бизнеса,
Федеральное государственное образовательное учреждение высшего образования
Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), г. Краснодар

Аннотация: важным инструментом совершенствования обеспечения устойчивого развития экономической безопасности региона являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы безопасному развитию экономики. С целью определения дисбаланса бюджета Алтайского края [1].

Abstract: an important tool for improving the sustainable development of the economic security of the region are monitoring and forecasting of the factors determining economic development a threat to security. In order to determine the imbalance of the budget of the Altai Territory.

Ключевые слова: обеспечение экономической безопасности посредством стабилизации, экономическая безопасность, доходы, расходы.

Keywords: ensuring economic security by stabilizing, economic security, income, expenses.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1 КЗ «О бюджете Алтайского края на 2016 год» № 100 ЗС в бюджете Алтайского края наблюдается дефицит денежных средств в сумме 6 104 338,8 тыс. рублей [2, с. 384].



Рис. 1. Объем доходов и расходов с 2015 по 2017 года

Динамика доходов в 2015-2016 годах составляет 83,87 %, а расходов в 2015-2016 годах - 83,15 %. Дефицит краевого бюджета на 2016 год в сумме 4 504 223,7 тыс. рублей и на 2017 год в сумме 2 715 084,4 тыс. рублей. Дефицит бюджета возникает за счет высоких расходов краевого бюджета. Доходы местного бюджета Алтайского края в 2016 году составляли:

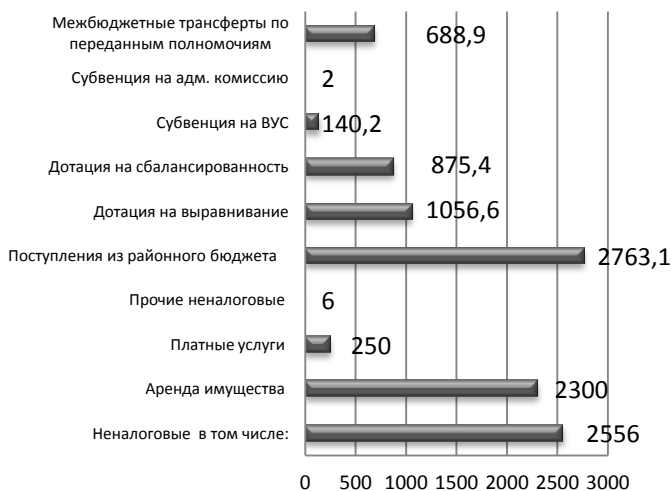


Рис. 2. Структура доходов бюджета Алтайского края

Объем поступлений собственных доходов прогнозируется в размере 4780,0 тыс. рублей. В структуре доходов местного бюджета предусмотрены налоговые доходы в сумме 2224,0 тыс. рублей, неналоговые доходы в сумме 2556,0 тыс. рублей. Основными источниками собственных доходов местного бюджета являются: налог на доходы физических лиц, арендная плата от использования имущества, находящегося в собственности поселения.

Расходы местного бюджета 2016 года формируются из:

Таблица 2. Структура расходов бюджета Алтайского края в 2016 году

Наименование	Сумма (млн. руб.)
Физическая культура и спорт	336
Социальная политика	17895
Здравоохранение	15706
Культура и кинематография	717
Образование	15262
Жилищно-коммунальное хозяйство	2592
Национальная экономика	14767
Общегосударственные вопросы	1815
Межбюджетные трансферты	1827
Прочие расходы	1340



Рис. 3. Расходы бюджета Алтайского края в 2016 году

Каждое звено решает определенные задачи по социально-экономическому развитию муниципального образования. Отсюда, при формировании расходов местного бюджета учитывается финансирование затрат по капитальным вложениям и иной деятельности, а также осуществление районных проектов.

В соответствии с результатами исследования БК РФ относительно ФЗ РФ «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Алтайском крае», определено:

В нарушение статьи 35 БК РФ общая положительная динамика не является таковой вследствие сложившегося в регионе уровня инфляции, который составляет 14,8 %, когда в пункте 1 статьи 1 КЗ Алтайского края уровень инфляции не должен превышать 6,2 % [2].

Нарушение статьи 33 БК РФ, дисбаланс бюджета усиливают ярко выраженные экономические преступления в сфере:

А) деятельность организованной группы вымогательства и мошенничества с целью завладения объектами недвижимости граждан в динамике 2011-2015 годов, недоимка составила 9 762 480 рублей, что в бюджете 2016 года составило 0,015 %.

Б) присвоение денежных средств с использованием служебного положения, в особо крупном размере недоимка в бюджет составила 10 494 000 рублей, что в бюджете 2016 года составило 0,016 % [3].

В) получение взятки, денежного вознаграждения в особо крупных размерах, недоимка составила 20 475 000 рублей, что в бюджете 2016 года составило 0,03 %.

Г) ч. 1 ст. 199.1 УК РФ: неисполнение обязанностей налогового агента по перечислению налогов и сборов, совершенное в крупном размере, недоимка в бюджет составила 7 280 000 рублей, что в бюджете 2016 года составило 0,011 %.

Д) по перерасходу в расходной части динамика 2010-2014 года составила недоимку 893,95 тыс. рублей, что в бюджете 2016 года составило 0,0014 %.

По перерасходу бюджет недополучил:

- Пенсионный фонд(22%)
- Фонд обязательного социального страхования (2,9%)
- Фонд обязательного медицинского страхования (5,1%)

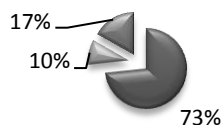


Рис. 4. По перерасходу бюджет недополучил

В соответствии со статьей 265 БК РФ, в региональную часть идет 85 % от недоимки, и это равно 84 225 650 рублей. В местный бюджет идет 15 % от недоимки, это равно 10 293 600 рублей. В соответствии со статьей 333.19 НК РФ, государственная пошлина уплачивается в размере 366 000 рублей. Таким образом, общий дисбаланс по региону составил 48 012 373,95 рублей, что составляет 0,0734 %. В соответствии с ФГОС ПК 27 по ЭБ и статьи 34 БК РФ, предлагается оптимизировать процессы СД и ОРМ, что позволит сбалансировать бюджет.

Литература

1. Закон Алтайского края от 18 декабря 2014 года N 100-ЗС «О краевом бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», (с изменениями на: 18.12.2015 г).
2. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 30.03.2016).
3. Новости Следственного комитета Алтайского края [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://sledcomrf.ru/region/2.html>.
4. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учебное пособие / Б. А. Райзберг. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. С. 384.

Ensure economic security for drugs monitoring budget of Kazan city for the period 2016

Kharchenko S.¹, Terekhin B.², Shchuka V.³, Gerashchenko S.⁴
(Russian Federation)

Обеспечение экономической безопасности посредством мониторинга бюджета города Казань на период 2016 г.

Харченко С. В.¹, Терёхин Б. М.², Щука В. О.³, Геращенко С. А.⁴
(Российская Федерация)

¹Харченко Сергей Владимирович / Kharchenko Sergey - кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической безопасности;

²Терёхин Борис Михайлович / Terekhin Boris - студент;

³Щука Владислав Олегович / Shchuka Vladislav - студент;

⁴Геращенко Станислав Александрович / Gerashchenko Stanislav - студент, факультет экономики, управления и бизнеса, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), г. Краснодар

Аннотация: важным инструментом совершенствования обеспечения устойчивого развития экономической безопасности региона, являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы безопасному развитию экономики. С целью определения дисбаланса бюджета города Казань.

Abstract: an important tool for improving the sustainable development of the economic security of the region are monitoring and forecasting of the factors determining economic development a threat to security. In order to determine the imbalance Kazan city budget.

Ключевые слова: город Казань, обеспечение экономической безопасности по средствам мониторинга, экономическая безопасность, приоритеты развития.

Keywords: city of Kazan, the provision of economic security by means of monitoring, economic security, and development priorities.

Общий объем потупленных доходов города Казань за 01.01.2016г. прогнозируется в размере 22121 млн. рублей. В структуре доходов местного бюджета предусмотрены налоговые и неналоговые доходы в сумме 13386 млн. рублей.

Основными источниками собственных доходов местного бюджета являются: налог на доходы физических лиц, арендная плата от использования имущества, находящегося в собственности поселения.

Расходная часть местного бюджета города Казань за 2016г. в размере 21999 млн. рублей. Наибольшим видом расхода местного бюджета будет расход на образования в сумме 11 868 млн. рублей.

В соответствии с результатами исследования БК РФ относительно ФЗ РФ «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в городе Казань» определено:

1) В нарушении статьи 35 БК РФ общая положительная динамика не является таковой, вследствие сложившегося в регионе уровня инфляции составляет 26,4%, когда в пункте 1 статье 1 ФЗ РФ уровень инфляции не должен превышать 8,1%. Доходы и расходы местного бюджета города Казань за 2014-2016 гг. составляли:

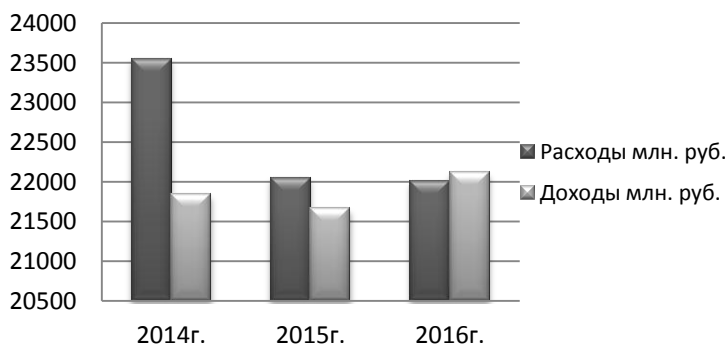


Рис. 1. Общий объем доходов и расходов г. Казань с 2014-2016 гг.

2) в нарушение ст. 33 БК РФ дисбаланс бюджета усиливают ярко выраженные экономические преступления в сфере:

а) образования - динамика 14-16 гг. с приростом 98 %, что в бюджете 2016 г. составляет 97 %;

б) жилищно-коммунальное хозяйство - динамика 14-16 гг. с приростом 97 %, что в бюджете 2016 г. составляет 99 %;

в) охрана окружающей среды - динамика 14-16 гг. с приростом 43 %, что в бюджете 2016 г. составляет 16 %;

г) социальная политика - динамика 14-16 гг. с приростом 97 %, что в бюджете 2016 г. составляет 92 %.

Таким образом, общий дисбаланс по региону составил 84% бюджета 1025 млн. руб., в 2016 г. 76 %. Оптимизирующие процессы СД и ОРМ затраты 0,00017 расходов от бюджета.

В соответствии с ФГОС ПК 27 по ЭБ и статья 34 БК РФ предлагается оптимизировать процессы СД и ОРМ, что позволит сбалансировать за счет увеличения налога на прибыль. [2, 362].

Для того чтобы оптимизировать деятельность СД и ОРМ нужно:

Снизить трудоемкость допросов (можно предложить провести допросы в форме теста, разослать в подразделения, чтобы осечь непричастных лиц);

Графологические экспертизы (ЭКО- подразделения, уменьшить только за счет увеличения выемок и изъятия);

Налоговые проверки (можно сделать выборочными).

1. Бюджетный кодекс РФ.
2. Золотарёва Г. И. Бюджетная система Российской Федерации. М.: Кнорус, 2015. С. 425.

**Factors and reserves of increase of economic efficiency and competitiveness
of dairy cattle breeding in LLC «Zarya» of the Alsheevsky district
of the Republic of Bashkortostan**

Nurgaliev V.¹, Ibatullin U.² (Russian Federation)

**Факторы и резервы повышения экономической эффективности
и конкурентоспособности молочного скотоводства в ООО «Заря»**

Альшеевского района Республики Башкортостан

Нурғалиев В. С.¹, Ибатуллин У. Н.² (Российская Федерация)

¹Нурғалиев Венера Сарварович / Nurgaliyev Vener - магистрант,
кафедра экономики и менеджмента, факультет экономики и управления,
Уфимский государственный нефтяной технический университет;
²Ибатуллин Урал Назифович / Ibatullin Ural - старший преподаватель,
кафедра экономики аграрного производства, экономический факультет,
Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

Аннотация: статья посвящена исследованию экономической эффективности производства молока и выявлению резервов её повышения в ООО «Заря» Альшеевского района РБ.

Abstract: the article is devoted research of economic efficiency of milk production and the identification of reserves to improve it in LLC «Zarya» of the Alsheevsky district of the RB.

Ключевые слова: экономическая эффективность, резервы, производство молока, конкурентоспособность.

Keywords: economic efficiency, reserves, milk production, competitiveness.

В ООО «Заря» скотоводство представлено разведением крупного рогатого скота симментальской породы. Для условий хозяйства данная порода является наиболее приспособленной и хозяйственно полезной.

Производство молока организовано с использованием стойлово-пастбищного способа содержания скота. В летнее время скот содержится на пастбищах, в зимнее время в стойлах на привязи. Доеение осуществляется на современных доильных установках с молокопроводом, с использованием двукратного машинного доения. Все процессы раздачи кормов, поения и уборки навоза механизированы.

Эффективность в общем виде, и применительно к сельскому хозяйству в частности, представляет собой результативность общественного производства, предполагающую, что на каждую единицу затрат добиваться существенного увеличения объема производства при минимальных затратах труда и денежных средств. Достижение более высоких показателей экономической эффективности выражается главным образом в увеличении производства продукции, темпах развития сельского хозяйства.

В представленной работе применялись аналитический, монографический и расчетно-конструктивный методы [1] исследований. Решались задачи обобщения показателей динамики производства молока, выявления резервов экономической эффективности хозяйствующих субъектов [10].

Объем производства продукции скотоводства зависит от продуктивности животных, поголовья, обеспеченности скота кормами и помещениями, сбалансированности рационов кормления, породности животных, условий их содержания.

Поголовье и продуктивность животных оказывают непосредственное влияние на объем производства продукции и находятся с ним в прямой функциональной зависимости.

Основные показатели производства молока за анализируемый период в ООО «Заря» Альшеевского района приведены в таблице 1.

Таблица 1. Динамика производства продукции скотоводства в ООО «Заря»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Поголовье КРС всего, гол	1187	1043	1145	96,5
в т. ч. коров	280	280	280	100,0
Доля коров в стаде, %	23,6	26,8	24,5	+0,9 пп
Валовой надой, ц	10037	10055	11633	115,9
Удой на 1 корову, кг	3585	3591	4474	124,8
Реализовано, ц	8927	9335	11063	123,9
Плотность поголовья крупного рогатого скота на 100 га СХУ, гол	14,7	12,9	17,7	120,4
в т.ч. коров	3,5	3,5	3,5	100

По данным таблицы 1 видно, что в хозяйстве за 2013-2015 гг. объемы производства и реализации молока значительно увеличились. Плотность поголовья крупного рогатого скота на 100 га сельскохозяйственных угодий увеличилась за рассматриваемый период на 20,4 % и в 2015 году составила 17,7 голов на 100 га сельскохозяйственных угодий. Увеличение объемов производства молока в ООО «Заря» произошло за счет повышения продуктивности коров.

В экономической литературе конкурентоспособность и управление накоплением капитала как экономические категории применяются к различным объектам исследования [3; 4; 5]. Нам близка точка зрения ученых, которые в зависимости от объекта содержания разграничивают конкурентоспособность по уровням: государство, отдельный регион, отрасль, предприятие, производство, продукция: «Конкурировать между собой могут не только товаропроизводители (страны, отрасли, фирмы), но и товары (продукция, услуги)» [2; 6; 7; 8; 9].

С этих позиций повышение конкурентоспособности предприятий, производящих молоко, должно осуществляться в направлении увеличения производства, повышения товарности и качества. Особую роль в этом процессе должен занять механизм повышения вклада предприятий молочной отрасли в устойчивое развитие экономики районов Республики Башкортостан [11; 12].

В условиях рыночной конкуренции, а молочный рынок является высококонкурентным в силу многочисленности производителей, основным фактором повышения экономической эффективности производства и реализации продукции молочного скотоводства становится размер удельных затрат, который формируется, исходя из общих затрат на основное стадо.

Динамика общего размера затрат на содержание основного стада приведена в таблице 2.

Таблица 2. Динамика затрат на основное стадо в ООО «Заря»

Показатели	2013г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Оплата труда с отчислениями, тыс. руб.	2641	2586	4909	185,9
Корма, тыс. руб.	2742	3427	4760	174,3
Содержание основных средств, тыс. руб.	802	1406	1933	241,0
ГСМ, тыс. руб.	787	1682	1783	226,6
Электроэнергия, тыс. руб.	200	202	171	226,6
Ветеринарное обслуживание, тыс. руб.	515	356	460	89,3
Ремонтные работы, тыс. руб.	1380	1507	1610	116,7
Прочее, тыс. руб.	5140	6760	4474	87,0
Всего затрат, тыс. руб.	14207	17926	20100	141,5
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1251,8	1575,3	1531,9	122,4

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что значительная доля затрат приходится на корма, оплату труда, содержание основных средств и прочие затраты. По большинству статей производственные затраты существенно увеличились, что повлекло рост себестоимости 1 ц молока на 22,4 %. Наиболее значимой статьёй затрат являются корма. Для достижения высоких уровней продуктивности требуется иметь развитую кормовую базу и полностью использовать корма в соответствии с нормативами.

Таблица 3. Анализ эффективности использования кормов на производство молока

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Валовой надой молока, ц	10037	10055	11633	115,9
Расход кормов, ц к.ед.: -по плану на 1 ц молока	1,3	1,3	1,3	100
- по плановым нормам на фактическую продукцию	13048	13072	15123	115,9
- фактически на 1 ц молока	1,57	1,51	1,51	96,2
- фактически на всю продукцию	15758	15183	15183	111,5
Перерасход кормов, ц к.ед.	2710	2111	2443	90,2
Расход кормов на 1 корову, ц к.ед.	56,2	52,7	62,7	111,6

Из данных таблицы 3 видно, что фактический расход кормов на 1 ц молока в 2015 году по сравнению с 2013 годом снизился на 3,8 %. В ООО «Заря» допускается перерасход кормов на единицу продукции от нормативных показателей. Это является фактором роста себестоимости молока. Для достижения высоких удоев при тех же или снижающихся затратах необходимо обеспечивать потребность животных в кормах и по объему, и по структуре.

Важное значение для экономики молочной отрасли имеет обеспечение высокого уровня товарности молока. В настоящее время в хозяйстве продается не вся полученная продукция, так как часть ее используется на производственные цели, в основном на выпойку телят. От рационального использования продукции собственного производства зависит рост товарности производства. Уровень товарности молока за анализируемый период в ООО «Заря» Альшеевского района приведен в таблице 4.

Таблица 4. Уровень товарности молока в ООО «Заря»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+/-) 2015 г. к 2013 г.
Валовой надой, ц	10037	10055	11633	+1596
Количество реализованного молока, ц	8927	9335	11063	+2136
Уровень товарности, %	88,9	92,8	95,1	+6,2

Данные таблицы 4 демонстрируют рост уровня товарности за анализируемый период. Так, в 2013 году показатель составил 88,9 %, а в 2015 году – 95,1 %, что на 6,2 п.п. выше. Резервом роста товарности является использование заменителей цельного молока.

Определим экономическую эффективность производства и реализации молока на основании показателей, рассчитанных в таблице 5.

Таблица 5. Эффективность производства и реализации молока в ООО «Заря»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % 2013 г.
Количество проданного молока, ц	8937	9335	11063	123,8
Средняя цена реализации 1 ц, руб.	1367,2	1722,0	1813,3	132,6
Выручка от реализации, тыс. руб.	12205	16075	20061	164,4
Полная себестоимость реализованного молока, тыс. руб.	11430	14936	18055	157,5
Прибыль, тыс. руб.	775	1139	2006	258,8
Уровень рентабельности производства, %	6,8	7,6	11,1	-4,3 пп

Из данных, приведенных в таблице 5, видно, что в 2015 году выручка от реализации молока составила 20061 тыс. руб., что на 64,47 % превышает уровень 2013 года. Увеличение размера выручки связано с повышением цен реализации 1 ц молока в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 32,6 %, а также с ростом объемов реализуемой продукции на 23,8 %. В целом в хозяйстве

прослеживается устойчивая тенденция к росту объемов производства молока и размера прибыли от его продажи.

Резервы увеличения объемов производства и повышения эффективности можно сгруппировать по следующим направлениям:

- а) повышение уровня механизации производственных процессов;
- б) увеличение продуктивности коров;
- в) научная организация труда;
- г) повышение уровня технологии производства.

При этом следует учитывать следующие факторы: породный состав стада; уровень и качество кормления; улучшение возрастного дойного стада; доля яловых коров в дойном стаде; тип содержания коров; организация труда на фермах; технология производства; условия содержания коров; кадровый состав предприятия [13]. Исходя из обобщения теоретических основ повышения эффективности молочной отрасли и условий ведения скотоводства в ООО «Заря», нами предложены мероприятия по увеличению объёмов и повышению экономической эффективности производства молока в ООО «Заря».

Значительный экономический эффект даст осуществление следующих мероприятий:

- 1) увеличение поголовья коров до оптимального соотношения в структуре стада – до 420 голов;
- 2) усовершенствование технологии содержания, снижение яловости коров;
- 3) укрепление кормовой базы и организации кормления с целью доведения затрат кормов на единицу продукции до нормативных значений.

Практический опыт и научные исследования свидетельствуют о том, что высокой эффективности производства молока можно достичь при оптимальном размере дойного стада. В районах, где молоко является продуктом специализации, экономически оправданной является структура стада, в составе которой 35-40 % занимают коровы. Учитывая данное условие, проведем расчет численности коров в хозяйстве на основе данных 2015 года.

Таблица 6. Оптимизация численности поголовья крупного рогатого скота

Показатели	2015 г.		Проект	
	головы	удельный вес, %	головы	удельный вес, %
Поголовье крупного рогатого скота – всего	1145	100	1200	100
в т. ч. коровы молочного направления	280	24,5	420	35

Проектом предполагается увеличения поголовья коров в стаде до 420 голов, что составит 35 % от общего поголовья стада. Увеличение поголовья коров в хозяйстве предполагается за счет собственного ремонтного молодняка с перспективой получения статуса племенного хозяйства.

Существенным резервом увеличения объемов производства молока является увеличение количества продуктивных животных за счет сокращения яловости коров.

Таблица 7. Влияние яловости коров на результаты производства

Показатели	2015 г.
Поголовье коров, гол.	280
в т. ч. яловые	50
Яловость, %	17,9
Удой молока от одной коровы, кг	4474
Недополучено от яловых коров молока, ц	1119
Недополучено телят, гол.	50

Из данных таблицы видно, что за счет сокращения количества яловых коров стада, можно увеличить объем производства молока на 1119 ц, увеличить приплод на 50 голов.

Резерв увеличения производства молока за счет повышения эффективности использования кормов приведен в таблице 8.

Таблица 8. Резерв увеличения производства продукции за счет повышения эффективности использования кормов

Вид продукции	Расход кормов на 1 ц, ц. к. ед.		Перерасход кормов на 1 ц молока, ц. к. ед	Фактический объем производства молока, ц	Перерасход кормов на весь объем производства молока, ц. к. ед	Резерв увеличения производства молока, ц
	Факт	По норме				
Молоко	1,51	1,3	0,21	11633	2443	1880

Данные таблицы 8 говорят, что за счет снижения перерасхода кормов можно увеличить производство молока на 1880 ц.

Все выявленные резервы увеличения производства молока обобщены в таблице 9.

Таблица 9. Резервы увеличения производства молока

Источник резерва	Резервы увеличения производства молока, ц
Оптимизация поголовья крупного рогатого скота	6264
Сокращение доли яловых коров в стаде	1119
Повышение эффективности использования кормов	1880
ИТОГО	9263

Таким образом, обобщение резервов увеличения производства молока ООО «Заря» показывает, что в хозяйстве имеются возможности по увеличению производства молока на 9263 ц.

Выявленные на основе изучения современного состояния развития молочного производства пути дальнейшего совершенствования производства молока позволят хозяйству обеспечить стабилизацию и последующее увеличение производства и реализации молока, рост конкурентоспособности отрасли и хозяйства в целом.

Расчет эффективности от реализации мероприятий приведен в таблице 10.

Таблица 10. Расчет экономической эффективности мероприятий по увеличению производства молока в ООО «Заря»

Показатели	Факт, 2015 г.	Проект	Проект к факту, %
Удой на 1 корову, ц	4474	4975	111,2
Расход кормов на 1 ц молока, ц.к.ед.	1,51	1,3	86,0
Валовой надой молока	11663	20896	179,6
Уровень товарности, %	95,1	96,0	+0,9 пп
Реализация молока, ц	11063	20060	181,3
Среднереализационная цена 1 ц молока, руб.	1813,3	1980,0	109,2
Выручка от реализации, тыс. руб.	20061	39719	198,0
Себестоимость молока, тыс. руб.	18055	32738	181,4
Прибыль от реализации, тыс. руб.	2006	6981	в 3,5 раза
Рентабельность производства, %	11,1	21,3	+10,2 пп

Как видно из данных таблицы 10, за счет комплекса мероприятий по оптимизации поголовья, внедрению сбалансированного рациона кормления и снижения яловости коров в

отрасли молочного скотоводства, в ООО «Заря» в перспективе может быть достигнут значительный экономический эффект.

Удой на одну корову возрастет на 11,2 %, масса прибыли увеличится в 3,5 раза, уровень рентабельности производства молока возрастет на 10,2 процентных пункта.

Литература

1. *Абросимова М. А., Шаймарданова З. В.* Управление информационными ресурсами малого предприятия средствами СУБД // Наука сегодня: теория и практика. Сборник научных трудов международной заочной научно-практической конференции. Уфимский государственный университет экономики и сервиса. 2015. С. 89-91.
2. *Акчулпанов Ю. К., Харисов В. И.* Развитие потенциала конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях неопределенности // Вестник ВЭГУ. 2015. № 5 (79). С. 109-118.
3. *Красносельская Д. Х.* Совершенствование организационно-экономических аспектов управления накоплением капитала региона / Д. Х. Красносельская // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8.
4. *Красносельская Д. Х.* Управление накоплением капитала: пространственный аспект / Д. Х. Красносельская // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 (ч. 1) С. 377–381.
5. *Красносельская Д. Х.* Соотношение норм накопления физического и человеческого капитала: теоретические подходы и апробация модели / Д. Х. Красносельская // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 4. С. 92-96.
6. *Корочкова С. И.* Методические основы повышения конкурентоспособности предприятий молочной промышленности: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 Москва, 2005 176 с. РГБ ОД, 61:06-8/417.
7. *Харисов В. И.* Развитие системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфа, 2008.
8. *Харисов В. И.* Развитие системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур// Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфа, 2008.
9. *Харисов В. И.* Направления развития конкурентоспособности предпринимательских структур // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2008. № 73-1. С. 483-485.
10. *Харисов В. И., Нургалеев В. С.* Организационно-экономические аспекты управления конкурентоспособностью предприятий молочнопродуктового подкомплекса (на примере Республики Башкортостан) // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. № 2 (12). С. 51-56.
11. *Шарипова И. М., Мухаметова Д. Д.* Повышение вклада предпринимательства в обеспечение устойчивого развития экономики региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 2 (118). С. 51-55.
12. Development of assessment tools for economic activity of regional business / Malikov R. I., Sharipova I. M., Kharisov V. I., Sunaeva G. G., Mukhametova D. D. // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S2. С. 434-444.
13. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / 8-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2011. С. 654. 60х90 1/16. (Высшее образование).

The economic potential of the country as the foundation of land power

Chizhevskaya V.¹, Kirov A.² (Russian Federation)

Экономический потенциал страны как фундамент военной мощи государства

Чижевская В. А.¹, Киров А. В.² (Российская Федерация)

¹Чижевская Валентина Александровна / Chizhevskaya Valentina - соискатель ученой степени кандидата экономических наук, инженер;

²Киров Алексей Витальевич / Kirov Alexey - соискатель ученой степени кандидата технических наук, заместитель начальника военного представительства, начальник группы,
23 военное представительство Московской области Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: каждое государство характеризуется наличием определенных видов потенциала и мощи в различных областях общественно-политической жизни. Материальной основой обороноспособности страны является экономика. Ее возможности и способности удовлетворять необходимые потребности (в том числе военные) в материальных благах и услугах воплощены в таких категориях, как экономический потенциал и военная мощь государства.

Abstract: each state is characterized by the certain types of potential and power in various areas of social and political life. The economy is the material basis for the country's defense. Its capacities and abilities to satisfy the necessary requirements (including the military) in material goods and services are embodied in categories such as economic potential and military land power.

Ключевые слова: экономический потенциал, военная мощь, обороноспособность страны, материальные возможности, обеспечение безопасности страны.

Keywords: economic potential, military land power, the country's defense, material resources, providing security for the country.

Обеспечение безопасности, стремление к спокойному существованию, максимальная реализация интересов личности, общества и государства были актуальны в течение всей истории человечества. На протяжении всей истории развития классового общества военная мощь оставалась главным средством достижения целей внутренней и внешней политики страны. Каждое государство характеризуется наличием определенных видов потенциала и мощи в различных областях общественно-политической жизни. Вооруженные силы государства остаются главным и решающим средством борьбы наряду с экономическими, дипломатическими, идеологическими и другими мерами воздействия на противников.

Материальной основой обороноспособности страны является экономика. Ее возможности и способности удовлетворять необходимые потребности (в том числе военные) в материальных благах и услугах воплощены в таких категориях, как экономический потенциал и военная мощь государства. Их состояние, количественные и качественные параметры оказывают непосредственное влияние на оборонную (военную) мощь страны. Поэтому экономический потенциал, как один из главных элементов поддержания на должном уровне военной мощи государства, является главным объектом военно-экономической науки.

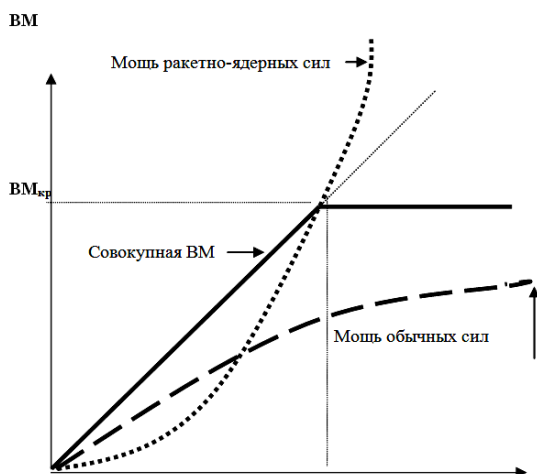
Государство в каждый момент времени должно обладать достаточной военной мощью. Под достаточной военной мощью государства следует понимать ее адекватность современным международным и национальным реалиям [1]. При этом нужно учитывать экономические возможности государства и его союзников, реальные политические цели, основанные на международном балансе сил, и требования современного военного дела. Эти три принципа формируют современную концепцию достаточной военной мощи государства, которая сегодня не сводится к наличию максимальной военной силы, а предполагает оптимизацию всей структуры могущества страны в рамках экономики национальной безопасности. Решающее значение в ней имеет оптимальное соотношение, прежде всего, экономической и военной силы, если поддержание паритета военной мощи непосильно для государства, то погоня за ним приведет к перенапряжению экономики и разрушению всей системы национальной безопасности, общенациональной катастрофе.

Военная мощь страны - это совокупность материальных, духовных сил и средств государства на определенный период, предназначенных для обеспечения безопасности [2]. Она фокусируется в боевой мощи вооруженных сил, в их способности вести боевые действия для достижения целей войны и решения других военно-политических задач.

Теоретическое осмысление новых экономических и военных тенденций заставляет ученых пересмотреть традиционные представления о способе обеспечения безопасности ядерного государства. Формируя современную парадигму теории безопасности ядерных государств, необходимо говорить о «Парадигме критической военной мощи или эффекте А. И. Пожарова» [4].



Рис. 1. Структура военной мощи государства



$ВЭМ_{кр.}$ (1 ед.) (2 ед.) ЭМ (ВЭМ)
 ЭМ – экономическая мощь
 ВЭМ – военно-экономическая мощь
 $ВЭМ_{кр.}$ – военно-экономическая мощь критическая
 BM – военная мощь
 $BM_{кр.}$ – военная мощь критическая

Рис. 2. Графическая взаимосвязь военной мощи и экономической мощи (Эффект А. И. Пожарова)

С достижением критической военной мощи дальнейшее ее наращивание не имеет смысла [4]. Если государство, обладающее ядерным потенциалом, способно поддерживать критическую военную силу, то страны, значительно превосходящие его по экономической мощи, не могут обеспечить реализуемого военного превосходства над ним. Применение одной условной единицы критической военно-экономической мощи ядерного государства, две и более дадут одинаковый эффект – гибель всего живого на планете Земля.

Основными слагаемыми военной мощи являются следующие:

Во-первых, численность вооруженных сил, экономические возможности обеспечения их всем необходимым для выполнения конкретных задач по защите суверенитета, независимости и территориальной целостности страны.

Во-вторых, качественное состояние вооруженных сил, их структура, соотношение видов вооруженных сил и родов войск, уровень боеготовности и боеспособности, профессиональная и техническая подготовленность личного состава, оснащение эффективными образцами вооружения, военной и специальной техники, качество управления войсками на всех уровнях руководства.

Военную мощь государства не следует отождествлять с экономической мощью. Между ними не существует прямолинейной зависимости. Страны с относительно равными экономическими возможностями могут обладать далеко не одинаковой военной мощью. Мировой опыт свидетельствует о том, что даже сильные в экономическом отношении государства могут оказаться сравнительно слабыми в военном отношении.

Военная мощь как целостное социальное образование определяется всей системой потенциальных возможностей государства. В российской и зарубежной литературе называется более тридцати потенциалов, влияющих на состояние военной мощи государства. Особо важные из них представлены на рисунке 1. Роль различных потенциалов в формировании военной мощи государства неоднозначна.

Военная мощь государства - величина подвижная. Она представляет собой реализованную часть военного потенциала, который формируется во всех сферах общественной жизни.

Военный потенциал - это способность государства (коалиции) содержать и совершенствовать вооруженные силы, повышать их боеготовность и боеспособность, пополнять обученными кадрами, снабжать современными оружием и военной техникой, всеми видами довольствия в мирное время и особенно в период войны [3]. Отсюда следует, что материальной основой военного потенциала, а, следовательно, и военной мощи являются экономические возможности государства, т. е. экономический потенциал. Его роль значительно возрастает в современных условиях в связи с оснащением вооруженных сил качественно новыми системами вооружения, военной и специальной техникой в количествах, необходимых для гарантированной защиты национальной безопасности. От уровня развития экономического потенциала и состояния экономики государства зависят количественные и качественные параметры вооруженных сил.

Для стратегической оценки экономического потенциала необходимо отметить следующие моменты:

- 1) геополитическое и геостратегическое положение страны, степень развитости ее военно-промышленного потенциала и его роли в рамках военно-политической коалиции;
- 2) текущие и мобилизационные возможности военной промышленности с учетом военно-стратегических интересов и концепций;
- 3) сильные и слабые стороны, технический уровень и надежность (устойчивость) военно-промышленной базы, устойчивость системы кооперационных связей;
- 4) соответствие военно-стратегических замыслов и финансово-экономических возможностей государства, согласование конкретных военных планов и производственных возможностей их реализации;
- 5) определение вероятного уровня военных расходов в мирное и военное время, а также обоснование вероятных (возможных) приоритетов при распределении ресурсов;
- 6) оценка научно-технического задела, способности реагировать в ходе войны на изменение структуры военных потребностей и применение оперативно-стратегических и военно-технических новаций;
- 7) оценка запасов, резервов, материальных и природных ресурсов, которые могут быть использованы в интересах военного производства;
- 8) наличие экспортного потенциала, его способности возместить недостающие ресурсы, сохранить финансово-экономическую устойчивость военного сектора и экономики в целом.

Для оценки экономического потенциала военной мощи государства также необходимо учитывать соотношение между экономическими возможностями и экономической мощью. Эти категории тесно связаны между собой, но не идентичны. Они характеризуют экономику с различных точек зрения, в разных аспектах. Они взаимосвязаны как категории возможности и действительности [3].

Если экономические возможности характеризуют идеальную картину того, каким может быть общественное производство, то экономическая мощь - это реальная способность экономики удовлетворять на данный момент многообразные потребности общества. Чем полнее реализуются потенциальные возможности, тем выше экономическая мощь.

Экономический потенциал - это объективные возможности, которыми располагает государство (коалиция) для производства материальных благ и услуг с целью удовлетворения гражданских и военных экономических потребностей общества при максимальном напряжении сил.

Показатели экономического потенциала позволяют наиболее полно определить способность экономики удовлетворять военные потребности для предотвращения существующих и возможных военных угроз.

Проблема формирования и реализации экономического потенциала усложняется с развитием экономики и военного дела. Вплоть до конца XIX века она сводилась в основном к тому, чтобы добыть деньги на наем солдат и содержание войска и таким путем перераспределить ресурсы между военным и гражданским потреблением. Это было возможно, поскольку 90 % военного потребления составляла обычная, а не собственно военная продукция. В XX веке, в связи с резким возрастанием в составе военных потребностей доли продукции сугубо военного назначения, центр тяжести переместился в область конверсии гражданского производства в военное, так как теперь недостаточно достать деньги, надо превратить их в военную продукцию - танки, орудия, самолеты и другую сложную боевую технику [6].

Также следует отметить, что экономический потенциал имеет количественную и качественную определенность. Количественная определенность выражается через такие показатели, как валовой национальный продукт, национальный доход, объем производства продукции важнейших отраслевых комплексов. Качественная определенность экономического потенциала проявляется через отраслевую структуру общественного производства, жизненный уровень населения. Чем шире набор промышленных и сельскохозяйственных отраслей в народнохозяйственном комплексе, тем разнообразней номенклатура выпускаемой продукции, тем полнее удовлетворяются все материальные, в том числе военные потребности общества.

Анализ экономического потенциала как материальной основы военной мощи государства целесообразно осуществлять по факторам производства личному и вещественному (средства производства).

Личный фактор производства (люди) составляет не только главный элемент в производстве благ и оказании услуг, но и является решающей силой в вооруженной борьбе. В людских ресурсах, прежде всего, и заключены экономические и военные возможности государств и коалиций. Особое значение для характеристики людских ресурсов государства имеют моральное состояние и трудовая активность населения.

Людские ресурсы характеризуются:

- численностью;
- половозрастной структурой;
- состоянием здоровья;
- уровнем образования и культуры;
- профессиональным составом.

Но как ни велика роль личного фактора, производство невозможно без средств производства. Поэтому для поддержания военной мощи страны на достаточном уровне необходимо урегулировать ряд сложностей, решение которых в значительной степени зависит от:

- отраслевой структуры экономического потенциала;
- производственного аппарата промышленности;
- ресурсного потенциала;
- сельского хозяйства;
- капитального строительства;
- производственной и непроизводственной инфраструктуры;
- научно-технического уровня;
- территориального размещения национального хозяйства.

Определяющим элементом в отраслевой структуре народного хозяйства является производственный аппарат промышленности, ее ключевые отрасли, определяющие технический прогресс в экономике и военном деле: машиностроение, черная и цветная металлургия, электроэнергетика, топливно-энергетический комплекс, атомная, электронная и химическая промышленность, судостроение и другие отрасли [5].

Одним из элементов отраслевой структуры экономического потенциала является сельское хозяйство. Прежде всего, оно обеспечивает предметами потребления гражданское население и личный состав вооруженных сил.

Значительную роль в отраслевой структуре экономического потенциала играет капитальное строительство. От его масштабов зависит степень наращивания производственного потенциала страны, в том числе «работающего» на оборону.

Важным структурным элементом экономического потенциала являются производственная и непроизводственная инфраструктуры. Сегодня неизмеримо возросли роль и значение в экономике государств систем электро-, нефте- и газоснабжения, связи и информационного обеспечения народного хозяйства, всех видов транспорта.

Одним из основополагающих структурных элементов экономического потенциала являются научно-технический уровень, достижения в развитии техники и технологии, их способность участвовать в решении кардинальных задач практики в производственной, социальной и военной областях.

Углубление взаимосвязи научно-технического и экономического развития, превращение научно-технического прогресса в важнейший источник экономического роста оказывают существенное влияние на характер взаимодействия военных и гражданских технологий.

Экономический потенциал характеризуется также территориальным размещением национального хозяйства. Рациональное размещение производительных сил является необходимым условием не только наращивания экономической мощи, но и укрепления экономических основ обороноспособности.

Отсюда следует, что экономический потенциал - это максимально возможный объем производства военной продукции, который может быть достигнут для всестороннего обеспечения подготовки и ведения войны, прежде всего, вооруженных сил. Для сравнения экономических потенциалов отдельных стран (групп стран) используется набор показателей как общего, так и специфического характера.

В состав «набора» включаются данные о размерах и структуре военных расходов (военного бюджета); производственных мощностях и объемах производства ведущих отраслей военной промышленности; численности и профессиональном составе занятых в военном производстве, степени концентрации, размещении, характере кооперационных связей отраслей, входящих в военно-промышленный комплекс; импорте и экспорте товаров и услуг военного назначения; системе управления и организации военно-промышленного комплекса [5].

Важными комплексными показателями экономического потенциала являются:

- 1) максимальный объем производства вооружений и других видов военной продукции;
- 2) вероятный объем производства вооружений и боеприпасов в процессе от мобилизации военной промышленности (с разбивкой по срокам мобилизации);
- 3) обеспеченность и возможное перераспределение людских ресурсов (специалистов, квалифицированных рабочих, дефицитных специальностей) между отраслями в период мобилизационного развертывания и войны.

Наряду с абсолютными используются и относительные показатели. Например, удельный вес военных расходов в ВВП; доля военного производства в общем объеме промышленной продукции; число военнослужащих и занятых в военном секторе в расчете на тысячу человек населения.

На современном этапе взаимосвязь войны и экономики усложняется день ото дня, дифференцируется содержание экономического потенциала и видоизменяется способ его превращения в военную мощь. Новое состоит в следующем.

Во-первых, формируется экономика национальной безопасности, в составе которой на обеспечение военной безопасности может быть выделена определенная доля того, что остается за вычетом минимума гражданского потребления. Эта часть, составляющая военную экономику, используется на обеспечение не только вооруженных сил, но и других войск (пограничных, внутренних и т. п.) [6]. Кроме того, с ростом количества и интенсивности невоенных угроз и расходов на принятие определенных мер противодействия им, доля экономического потенциала в военной мощи снижается, к тому же военная мощь расчленяется на ряд элементов по функционально-ведомственному признаку.

Во-вторых, при исчислении экономического потенциала нужно учитывать, что в отличие от военной мощи, которая конкретна как явление, существующее в определенный момент, он может составлять большую или меньшую долю ВВП. Это зависит от того, применительно к какой войне его рассчитывают, поскольку реальное значение имеют лишь те военно-экономические возможности, которые могут быть созданы и реализованы именно в данной войне [6].

В-третьих, на величину экономического потенциала как возможную степень мобилизации экономики влияют, с одной стороны, ее мобильность, военно-экономическая готовность и живучесть, а с другой - продолжительность и интенсивность предполагаемой войны [2]. Главная трудность при исчислении экономического потенциала состоит в неопределенности облика войн обозримого будущего.

Экономическая мощь является общей основой для удовлетворения всех потребностей общества - гражданских и военных. А экономический потенциал представляет собой именно ту часть экономической мощи страны, которая может быть использована и используется в интересах государства в целях решения военных задач. Поэтому можно сделать вывод, что экономический потенциал является фундаментальной основой военной мощи страны. Следует отметить, что экономический потенциал формирует следующее:

- во-первых, производственные возможности предприятий, выпускающих конечную военную продукцию;
- во-вторых, базовые отрасли военного производства, поставляющие по кооперации сырье, топливо, комплектующие;
- в-третьих, инфраструктуру, занятую обслуживанием военного производства (транспорт, связь, управление, финансы);
- в-четвертых, военно-техническую базу с ее испытательным и экспериментальным оборудованием;
- в-пятых, экспортно-импортный потенциал с его системой внешнеэкономических связей;
- в-шестых, разведанные природные ресурсы, национальный капитал, материальные запасы и резервы, предназначенные или могущие быть использованные в военных целях.

Таким образом, именно экономический потенциал создает материальные возможности для укрепления военной мощи. А для превращения этих возможностей в реальную военную силу необходимо наладить производство вооружения, военной техники и других предметов военного назначения, обеспечить их доставку в войска и эффективное использование. Одновременно с этим необходимо между экономическим потенциалом и военной мощью выбирать оптимальное соотношение, которое должно соответствовать исторически возникающим потребностям и возможностям данного государства, способности экономики воспроизводиться, видоизменяться и совершенствоваться в зависимости от военно-политических условий.

Литература

1. Викулов С. Ф., Хрусталёв Е. Ю. Проблемы экономического обеспечения современного военного строительства в России // Вооружение. Политика. Конверсия. 2010, № 2. С. 27.
2. Военная экономика (актуальные проблемы): учебник / Под ред. П. В. Соколова и В. М. Наумова. М.: ВУ, 1997. С. 306.
3. Военная экономика. Теория и актуальные проблемы: учебник / Под ред. А. И. Пожарова. М.: Воениздат, 1999. С. 201.
4. Военная экономика: учебник / В. В. Воробьев, А. И. Пожаров, С. М. Ермаков. М.: Воениздат, 2003. С. 67.
5. Военная экономика: учебник / Под ред. С. А. Бартенева и С. А. Трухачева. М.: ВАГШ, 2003. С. 113.
6. Продченко И. А., Колесников А. В. Актуальные проблемы экономической теории и военной экономики. М.: ВУ, 2006. – 174 с.

Industrial clusters as a tool for import substitution
Bryazgina E.¹, Zhurba V.², Mikheeva T.³ (Russian Federation)
Промышленные кластеры как инструмент стимулирования

импортозамещения
Брызгина Е. О.¹, Журба В. В.², Михеева Т. В.³ (Российская Федерация)

¹Брызгина Екатерина Олеговна / Bryazgina Ekaterina - заместитель директора,
ООО «Ки Партнер»;

²Журба Виктор Викторович / Zhurba Viktor - генеральный директор,
ООО «ХОЛДИНГ КИ ПИ АЙ»;

³Михеева Татьяна Владимировна / Mikheeva Tatyana - руководитель отдела региональных проектов,
ООО «Ки Партнер», г. Москва

Аннотация: реализация политики импортозамещения требует формирования новых подходов к стимулированию промышленных инициатив. Развитие промышленных кластеров в Российской Федерации может стать одним из ключевых инструментов импортозамещения. В данной статье приведены конкурентные преимущества и особенности функционирования промышленных кластеров в Российской Федерации.

Abstract: the import substitution policy's implementation requires new approaches of industry stimulation. The industrial clusters development may be one of the key instruments of import substitution. This article provides competitive advantages and features of functioning of industrial clusters in the Russian Federation.

Ключевые слова: стратегическое планирование, региональная экономика, промышленные кластеры.

Keywords: strategical planning, regional economics, industrial clusters.

В условиях макроэкономической нестабильности вопросы стимулирования импортозамещения приобретают ключевой характер. В этой связи механизм формирования промышленных кластеров в различных регионах Российской Федерации может стать инструментом реализации конкретных шагов в достижении целей промышленной политики.

Принятое в июле 2015 г. Постановление Правительства Российской Федерации № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» (далее – Постановление) описывает требования к составу и функционированию промышленных кластеров для целей стимулирования их деятельности в будущем. В документе приведены ключевые подходы к формированию данного института промышленности и описан типовой состав промышленного кластера, а также перечень документов, необходимый для подтверждения статуса промышленного кластера.

В мировой практике промышленным кластером называют группу территориально близких взаимосвязанных предприятий и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной отрасли и имеющих схожие предпосылки к деятельности [1]. Ключевыми субъектами промышленного кластера принято считать промышленные предприятия, инжиниринговые компании, сопутствующие институты (финансовые и консалтинговые компании, оказывающие поддержку участникам кластера) и научно-образовательные организации.

Указанная практика не противоречит требованиям, приведенным в Постановлении, однако в нормативно-правовом акте закреплены определения «инфраструктура промышленного кластера» - совокупность объектов технологической и промышленной инфраструктуры, учреждений образования и науки, некоммерческих организаций, финансовых организаций, обеспечивающих развитие промышленного кластера и реализацию программы развития промышленного кластера и «специализированная организация промышленного кластера» - коммерческая или некоммерческая организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации, осуществляющая методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития промышленного кластера.

Таким образом, на законодательном уровне отмечается необходимость включения в состав промышленного кластера управляющей организации и сопутствующей инфраструктуры, обеспечивающей поддержку в части функционирования участников кластера, а также сопутствующей инфраструктуры, в том числе других субъектов промышленной деятельности, обеспечивающих работу кластера.

В основе понятия кластера заложены три ключевые характеристики. К ним относятся:

- наличие географической локализации (участники промышленного кластера должны находиться в территориальной близости друг от друга: это условие обеспечивается в случае, если участники кластера в состоянии осуществлять прямые постоянные контакты между собой);
- единство и общность производственной деятельности участников. Данное условие обеспечивается в случае, если участники промышленного кластера принадлежат к определенной отрасли;
- наличие вертикальных и горизонтальных взаимосвязей между участниками кластера, поскольку предприятия - участники кластера являются и конкурентами, и партнерами ввиду кооперационных связей.

Указанные характеристики в совокупности приводят к синергетическому эффекту в рамках функционирования участников кластера, что благоприятно сказывается на экономике региона и отраслевом развитии.

Развитие промышленных кластеров позволяет повысить конкурентоспособность участников кластера, благодаря внедрению новых технологий; оптимизации затрат и росту качества высокотехнологических услуг ввиду синергетического эффекта, возникающего за счет взаимодействия резидентов, оптимизации логистики и инжиниринга, а также лоббирование интересов участников кластера на региональном и федеральном уровнях [2].

Эффективность промышленных кластеров в качестве инструмента реализации политики импортозамещения подтверждается также тем, что значительная доля участников кластера напрямую не конкурирует между собой, поскольку участники относятся к различным подотраслям. В то же время для них характерны общие потребности и пути развития, в том числе в части повышения производительности. Этот факт позволяет рассматривать участников кластера не как конкурентов, а как группу предприятий с общими интересами, которые в рамках кластера могут выявить благоприятные возможности в целях взаимной координации действий и последующего улучшения производственного процесса и технологического задела отдельных отраслей без угрозы конкуренции.

Помимо реализации политики импортозамещения, развитие промышленных кластеров призвано обеспечить стимулирование регионального развития [3]. В рамках реализации кластерных инициатив обеспечивается рост занятости населения, рост средней заработной платы в регионе; повышение налоговых отчислений в бюджеты всех уровней; рост валового регионального продукта; формирование конкурентоспособности региональной промышленности. В то же время бюджетные инвестиции в инфраструктуру кластера, направленные на улучшение условий его функционирования, имеют высокую эффективность, так как позволяют оказать эффект на всех участников кластера одновременно.

Указанные в Постановлении требования определяют ключевые подходы к функционированию промышленных кластеров, а также позволяют систематизировать существующие в настоящий момент региональные кластерные инициативы, в целях формирования единого подхода и последующего регулирующего воздействия. Следующим шагом после унификации данного института является поддержка ключевых участников отрасли в рамках реализации ими совместных кластерных проектов, что регулируется Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2016 г. № 41 (далее – ПП РФ № 41). В данном постановлении закреплены порядок и процедура субсидирования ключевых затрат участников промышленных кластеров на реализацию совместных кластерных проектов, а также указаны ключевые показатели эффективности, которым должен соответствовать проект для целей получения субсидии.

Данная инициатива, на наш экспертный взгляд, позволит сформировать эффективный механизм реализации политики импортозамещения в отдельных отраслях промышленности Российской Федерации и поспособствует укреплению кооперационных связей между представителями отрасли, органами исполнительной власти и научно-исследовательскими организациями как на внутрирегиональном, так и на межрегиональном уровне.

Таким образом, институт промышленных кластеров позволяет организовать конструктивный диалог между предприятиями одной отрасли, их поставщиками, институтами развития и федеральными/региональными органами исполнительной власти, а также обеспечить своевременную поддержку, необходимую для поступательного развития отраслей промышленности Российской Федерации.

1. *Портер М.* Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс». 2001. С. 88.
2. *Катуков Д. Д., Малыгин В. Е., Смородинская Н. В.* Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. - М.: Институт экономики РАН. 2012. С. 45.
3. *Ферова И. С.* Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона: Монография. - Красноярск: Красноярский государственный ун-т. 2005. С. 106.

**Barents Euro-Arctic Region and its management system
Bronstein Iu. (Russian Federation)**

**Баренцев Евро-Арктический регион и система его управления
Бронштейн Ю. М. (Российская Федерация)**

*Бронштейн Юрий Михайлович / Bronstein Iurii - студент,
Высшая школа экономики и управления,*

Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова, г. Архангельск

Abstract: this article analyzes the motives of establishing Barents Euro-Arctic Region and its influence on economic well-being of member-countries. In addition, article examines the unique two-level management system of the Barents Euro-Arctic Region.

Аннотация: статья изучает предпосылки к созданию Баренцева Евро-Арктического региона и его влияние на экономическое благосостояние стран-участниц. Также в статье анализируется уникальная двухуровневая система управления Баренцевым Евро-Арктическим регионом.

Keywords: Barents Euro-Arctic Region, BEAR, Scandinavian countries, international cooperation, management.

Ключевые слова: Баренцев Евро-Арктический регион, БЕАР, Скандинавия, международное сотрудничество, управление.

1.0 Introduction.

Historical sources and archaeological evidence suggests that Nordic countries had different types of cooperation since ancient times. Hunters and fishermen were making long seasonal expeditions to hunt, and functioned as a community of Vikings and fishermen. Fishermen sailed for centuries from the White Sea to northern Norway. Before revolution in 1917 Russia had commercial relations and contacts between people on both sides of the border. However, during the USSR period trade was very limited it was a period a period of confrontation.

Changes appeared in 1987, when Mikhail Gorbachev during his speech in Murmansk called for greater cooperation with neighboring Nordic countries [1, p. 290]. Soon situation on a Russian-Norwegian border changed in a positive way and people started traveling. The fall of the Berlin Wall in 1989 meant the end of the Cold War; Soviet Union collapsed in December, 1991. Political confrontation began to disappear slowly. Russia has become an equal and strong partner in the new regional initiatives, launched in Kirkenes on 11 January 1993. Kirkenes Declaration was a new foreign policy, focused on the contacts between the people and which provided the direct involvement of local and regional authorities.

The Barents Euro-Arctic Region involves area of 1.2 million square kilometers with a population of more than 5 million people. According to language, the region can be divided into three language zones - Russian, Finnish, Scandinavian (Norwegian and Swedish), which hampers interregional communication. Greater complexity creates socio-cultural differences that exist not only between Russian and Scandinavian countries, but also among the general population and the indigenous peoples.

However, awareness of all countries of the common cultural past was an important link in the development of cooperation, as well as the joint distribution of natural resources, in which are the BEAR is rich, and an awareness of the historical experience of successful trading.

In this paper I want to study the main motives for establishing the Barents Cooperation, its structure and the results of cooperation achieved in 22 years of work.

2.0 Motives for establishing the Barents Cooperation.

Political motives for the formation of Barents region began to take shape in the late 40s. Already in 1948, Sweden, Denmark and Norway have begun negotiations on the establishment of the Nordic defense alliance. However, due to internal disagreements, the negotiations ended without result. In 1949 Denmark and Norway joined NATO, and Sweden and Finland have declared their neutrality, which quite satisfied the Soviet Union. Thus, relative political stability in the northern region was achieved.

A new attempt to make effective Nordic cooperation came in the early 50s, as a result of the joint efforts of the Social Democrats and the Agrarian Party. They have developed a new ideology of the Nordic countries. Inter-parliamentary political forum of the concept of regional cooperation began in 1952 was called the Nordic Council. Formation of a new ideology of the Nordic countries allowed to unify social legislation to create a single labor market, and to introduce a visa-free regime between member countries. Visa-free regime has especially contrasted with «closed» Soviet border, which did not allow the Soviet Union to join the process of integration of the north, as it was «virtually impossible to cross the Soviet-Norwegian border at Kirkenes» [2, p. 32].

During postwar period world has undergone a radical transformation – bipolar structure of international relations was changed to multipolar. Military confrontations were replaced with other treats and dangers, which required extraordinary actions. In 1991, when Soviet Union collapsed the neutrality policy of some Nordic countries lost its significance, and gave them opportunity to join EU. In the sequential process of integration of the Nordic countries to European community only Norway stood apart. Firstly, Norway is the only country in the Barents region, to join NATO. Secondly, a significant part of the population has consistently opposed its entry into the EU. Emerging in the early 90s geopolitical changes, allowed Norway to significantly raise its status. This was facilitated by a significant weakening of the Swedish role as a regional leader, and new focus of Finland focus on the countries of the Baltic Sea. In these circumstances, Norway was the only Nordic country that got an opportunity to initiate the creation of a new regional union in Northern Europe – Barents Euro-Arctic Region (BEAR).

At the same time, with the formation of the idea of the Barents region, researchers started studying the origins of cooperation, traditions and historical background of its formation. Researchers have studied the Pomor trade between northern Norway and the north of Russia, thus reviving the historical memory of the peoples. As Ola Tunander notes: «The major part of the Norwegian Foreign Ministry report on the Barents Region (RNMFA, 1993) deals not with the present political and economic activities but with history. It describes one thousand years of trade and cultural ties along the coast of Arctic Europe, and its general importance for trade, not for military battles» [2, p. 31]. Economic Cooperation has become the basis for mutual penetration of cultural elements in the Russian and Norwegian society. That cooperation between the peoples of the Far North contributed to the formation of the Barents Region and the resumption of human relationships within the region. Researchers used different similarities in cultural and everyday life of BEAR-member countries to form their common identity. For example, Geir Hønneland claims that «people in the area all live in a region characterized by a harsh climate, a vulnerable nature, long distances to national centers, and a sparse population, which allegedly gives them some kind of common world view and a mutual understanding of each other's situation, notwithstanding the state borders in the area» [3, p. 8]. Even Minister of Foreign Affairs Thorvald Stoltenberg paid much attention in his speech on common heritage: «We know there has been long-standing contacts between groups in the region. In many ways the Barents Region was a common cultural-historical region before the European nation-states drew borders across the area. The Sami culture is an important common denominator in the region. The historical ties between Finns and Karelians are well-known and there are accounts of close contacts between North-Norway and the White Sea, that are over thousand years old. When we now establish the Barents Region we are doing nothing more than normalizing the situation in the north» [4, p. 231].

On April 24, 1992 Stoltenberg first introduced the concept in the of the Barents region, also he initiated meeting of leaders of the three northeast provinces of Norway: Finnmark, Troms and Nordland; and Murmansk and Arkhangelsk regions. Formed at this meeting working group was in coordination with the central authorities to promote cooperation in economy, science, environment and human contacts. Later this work was joined by representatives of the Swedish province of Norrbotten and Finnish Lapland.

That is how work began on the establishment of the Barents Euro-Arctic Council, and with this new level of political, economic and cultural contacts between the people of the northern regions of Russia, Norway, Sweden and Finland was achieved.

Establishment of the Barents region was confirmed the signing of the Declaration on the cooperation in the region in 1993, which was called Kirkenes Declaration. It emphasized that in order

to promote constructive cooperation and good neighbor relations, members should expand contacts between people and cultural cooperation in the region. Much attention was paid to cooperation in science and technology, tourism, education and cultural exchange, as well as projects specifically aimed at improving the situation of indigenous peoples of the North. Thus, humanitarian cooperation was officially proclaimed as an important part of the BEAR, and the main purpose of the Barents cooperation from the very beginning was the solution of problems in the northern regions and the improvement of people's living conditions.

3.0 Management system of BEAR.

A feature of the Barents region is its two-level character: Barents Euro-Arctic Council (BEAC) acts at governmental level and the Barents Regional Council (BRC) operates at the level of local authorities. BEAC meets annually at the level of Foreign Ministers. On the 2nd session, held on 14-15 September 1994 in Tromsø, the priority areas of cooperation were identified as cultural relations and human contacts, rights of indigenous people, educational and scientific cooperation and tourism. The Council emphasized the fundamental importance of human contacts, sports and cultural exchanges for the full development of cooperation in the region. These areas are particularly important in the creation of a regional identity.

On the 4th and 5th sessions of the BEAC, the focus has been given to the economy and trade in the region, but since its 6th session, held on 4-5 March 1999 in Bodø according to Norwegian initiative the policy of raising the priority of the Barents cooperation in the direction of humanitarian measure was adopted, so Council has become more focused on projects in the field of science and education, culture and tourism. For the first time it emphasized the importance of youth cooperation for the expansion of human contacts and the need for Barents Regional Council to pay more attention to youth policy.

The objectives of the Barents Regional Council were identified as following: to ensure a peaceful and stable development in the region; to strengthen and develop cultural relations between the peoples in the region; encourage the formation of new and to develop existing bilateral and multilateral relations in the region; laying the foundations for sustainable and social development in the region; to promote the development, which takes into account the interests of indigenous peoples, to give indigenous people opportunity to participate in council's work. In 1993, at the regional level, there were established different working groups in such areas as culture; higher education, science and student exchanges; secondary education and exchanges of students; indigenous issues; women's issues. Since the 1990s, the number of working groups increased significantly – now there are 15 groups. Combining national and regional working groups became a clear tendency.

The Barents Regional Council approved the new Barents Program for 2014-2018 at its meeting on June 3, 2013 in Kirkenes. It particularly provides:

1. Promotion of entrepreneurship and the accelerated development of the region.
2. The expansion of cross-border cooperation in order to achieve accelerated economic growth and quality of life.
3. Support for the joint management of resources, and preservation of natural resources.
4. A joint climate change adaptation.
5. Enhancing cooperation in innovation and research activities.
6. Concentration of efforts on the completion of missing links in transport infrastructure.
7. Facilitation of border crossing for workers, entrepreneurs, tourists and students.
8. The expansion of cultural cooperation with the aim of deepening understanding and Regional Development [6].

At October 18, 1993 the Barents Secretariat in Kirkenes started its work. It supports the work of both national and regional levels. From January, 1994 the most important task of the Secretariat is working on the Barents program and related projects. The first program had first concretization of the beginning of cooperation in the Barents Region. Its main task was to promote regional cooperation in priority areas for the positive economic and social development.

4.0 Conclusion.

To sum up: creation of the Barents Euro-Arctic Council, stated in the declaration signed by the Foreign Ministers of the participating countries in Kirkenes, was due to complex reasons. There was the collapse of the bipolar world, the processes of globalization and integration that took place in Europe, to a large extent determined by the development of regionalism and regionalization. The development of regionalization in Northern Europe contributed to centuries-old traditions of cooperation across the borders of the population of the northern territories in the Scandinavian countries, Russia and Finland. The experience of cooperation in the Nordic council in the postwar period, also contributed to the creation of BEAR. Gorbachev's initiatives in Murmansk weakened

military confrontation and helped to build trust between Russia and European North. There was a need together to solve common problems accumulated in the north. Creating a common identity contributed to the creation of the region.

The two-level organization of the Barents region is of particular value for the further development of cooperation, it allows to do important work on the development of the region without the involvement of the central government. I find it particularly important for Russia, where federal authorities can be against such a partnership, but population of Murmansk, Arkhangelsk and Karelia regions can get an opportunity to take part in BEAR cooperation. Decisions taken by the central government, often based on the priorities and findings at the regional level. Thorvald Stoltenberg ideas pointed to the fundamentally important factor - the initiative and support from below: He said that cooperation between the countries of the Barents region is determined by people living in this region, but not by the state authorities.

References

1. *Åtland Kristian, Mikhail Gorbachev.* the Murmansk Initiative, and the Desecuritization of Interstate Relations in the Arctic. Cooperation and Conflict: Journal of the Nordic International Studies Association. Vol. 43 (3), 2008) pp. 289-311 (23 p.).
2. *Tunanader Ola.* Inventing the Barents region: Overcoming the East-West divide in Olav Schram Stokke & Ola Tunander (eds.) The Barents region. Co-operation in Arctic Europe, 1994, pp. 31-44 (14 p.).
3. *Hønneland Geir.* Identity Formation in the Barents Euro-Arctic Region. Paper to the International Conference on the Barents Euro-Arctic Region at the Norwegian Institute of International Affairs (NUPI), Oslo, 27-28 April 1998.
4. *Nielsen Jens Petter.* The Barents Euro-Arctic Region - The Return of History? In Maria Uihtrmmaki (ed.) The Flexible Frontier - Change and Continuity in Finnish-Russian Relations. Aleksanteri Series 5/2007. University of Helsinki. Pp. 231-244 (14 p.).
5. *Nielsen Jens Petter.* Russian Norwegian Relations in Arctic Europe: The History of the «Barents Euro-Arctic Region», East European Quarterly XXXV, No. 2, 2001, pp 163-181 (18 p.).
6. The Barents Programme 2014–2018. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.barentsinfo.fi/beac/docs/Barents_Programme_2014_2018_adopted_2_June_2013.pdf/ (дата обращения: 20.04.16).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Modern practice of corporate governance in Russia

Pelevina K. (Russian Federation)

Современная практика корпоративного управления в России

Пелевина К. А. (Российская Федерация)

Пелевина Ксения Анатольевна / Pelevina Ksenija - специалист бухгалтерии,
филиал АО «Евракор» Строительно-монтажный трест № 2 Западный, г. Тюмень

Аннотация: в статье изложены основные характеристики корпоративного управления в условиях экономического кризиса. Предложены разнообразные направления совершенствования взаимодействия компаний-эмитентов со своими инвесторами, сближения интересов менеджмента и акционеров.

Abstract: the article describes the main characteristics of corporate governance in conditions of economic crisis. Variety of directions of improvement of interaction of companies with their investors, convergence of management interests and shareholders are suggested.

Ключевые слова: акционеры, корпоративное управление, менеджмент, раскрытие финансовой и операционной информации, совет директоров.

Keywords: shareholders, corporate governance, management, disclosure of financial and operating information the Board of Directors.

Экономический кризис показал неподготовленность российских компаний и банков к серьезным изменениям во внешней среде. Значительное снижение рентабельности на фоне ухудшения экономической ситуации обострило необходимость внедрения систем эффективного стратегического развития и корпоративного управления.

По данным исследования, проведенного Национальным советом по корпоративному управлению, две трети участников (66 %) сошлись во мнении, что в условиях кризиса роль корпоративного управления в вопросах стратегии и приоритетов развития компаний и банков возросла. Ощутимое меньшинство экспертов (20 %) убеждено в обратном — в том, что его роль понизилась либо, в лучшем случае, осталась на прежнем уровне. Следует отметить точку зрения 14 % респондентов, считающих, что корпоративное управление никогда, ни прежде, ни в настоящее время, не играло существенной роли в определении стратегии ведения бизнеса (рис. 1).

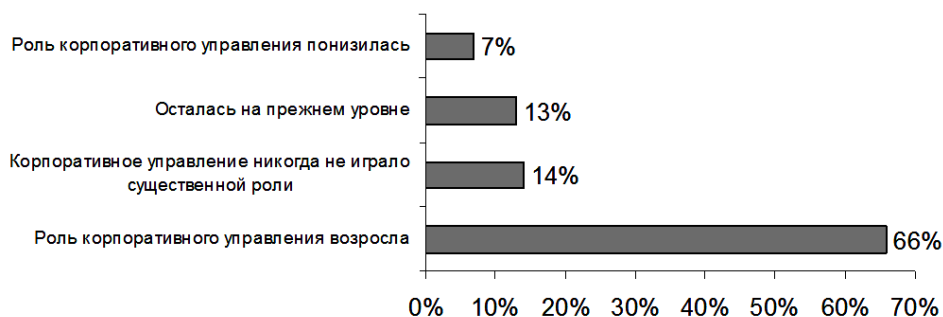


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос, каким образом изменилась роль корпоративного управления в отношении стратегии и приоритетов развития российских компаний и банков

Отношение российских компаний к стратегии и выделению приоритетов развития начинает меняться. У собственников компаний появляется интерес к оценке влияния управленческих решений на будущую стоимость компании и к тому, какой эффект произведут эти решения на инвесторов, в том числе потенциальных. При этом в 47 % случаев руководство компаний, признавая важность корпоративного управления, не придает ему приоритетного значения, а в 40 % и вовсе оценивают его роль как несущественную.

Показатель эффективности корпоративного управления — более важный критерий при оценке компании с точки зрения ее инвестиционной привлекательности, чем ее финансовые показатели. Сложившаяся практика корпоративного управления в компаниях влияет не только на текущие доходы владельцев, но и на будущие инвестиции.

Можно выделить следующие проблемы, возникающие при изучении связи корпоративного управления с показателями финансовой эффективности компании. На развитых и развивающихся рынках наблюдаются расхождения в оценке приоритетов тех или иных аспектов корпоративного управления. В развитых экономиках особенно важны отношения с собственниками (акционерами) и прочими заинтересованными лицами, а также необходимость соблюдения деловой этики; для развивающихся рынков характерно внимание к деятельности совета директоров, соблюдению прав акционеров и вопросам корпоративного контроля и аудита [1, с. 94]. На развивающихся рынках корпоративное управление показывает относительно высокий уровень взаимосвязи с финансовой эффективностью.

Также существует принципиальное различие качественного состояния институтов корпоративного управления. На развитых рынках благодаря влиянию различных групп заинтересованных лиц сильны системы корпоративного контроля; на развивающихся рынках доминирует одна группа заинтересованных лиц — группа влияния (собственники).

В настоящее время менеджмент компаний и представители крупных акционеров наиболее значимыми считают такие элементы повседневной практики корпоративного управления, как поддержание конструктивных взаимоотношений с инвесторами, раскрытие финансовой и операционной информации и участие совета директоров в определении стратегии развития компании (рис. 2).



Рис. 2. Рейтинг важности элементов корпоративного управления

Согласно Принципам корпоративного поведения ОЭСР [2] выделяются такие черты эффективного корпоративного управления, как «честность» (уверенность инвесторов в защите своих средств); «прозрачность» (своевременное раскрытие компанией достоверной и полной информации о своем финансовом положении); «подотчетность» (менеджеры подотчетны собственникам компании); «ответственность» (соблюдение компанией законов и этических норм).

Данные категории не поддаются количественному анализу, поэтому оценить качество корпоративного управления можно по косвенным признакам: наличию кодекса корпоративного поведения; наличию независимых директоров; доле прибыли, направляемой на выплату дивидендов; степени прозрачности информации о деятельности компании.

Эффективность корпоративного управления зависит, в частности, от соблюдения стандартов корпоративного управления. Однако, в России далеко не все крупные компании уделяют должное внимание внедрению таких стандартов и повышению эффективности корпоративного управления.

Эксперты считают, что сложившиеся традиционные механизмы корпоративного управления далеко не исчерпали своих возможностей. По их мнению, основными резервами корпоративного управления можно считать:

- повышение эффективности работы совета директоров,

- увеличение доли акций в свободном обращении и их ликвидности,
- повышение ответственности менеджмента,
- расширение прав акционеров и инвесторов,
- защита финансовых интересов акционеров и инвесторов,
- коммуникация целей и обязательств крупных инвесторов.

Повысить эффективность работы советов директоров отечественных компаний можно путем привлечения к работе в советах высокопрофессиональных экспертов с доказанным опытом управления в конкретной отрасли, а также отказа от делегирования собственниками компаний функций, касающихся обеспечения должного корпоративного управления, нанятым непрофессиональным директорам. Следует улучшать навыки функционального управления, коллегиального принятия и реализации решений с учетом интересов, как собственников, так и иных внутренних и внешних заинтересованных сторон, а также осваивать инновационные управленческие технологии.

Автор считает, что одним из магистральных направлений развития корпоративного управления в ближайшей перспективе станет управление рисками. В последнее время именно риск-менеджмент стал самым слабым звеном как российских, так и зарубежных корпораций. Основными рисками корпоративного управления, с которыми инвесторы чаще всего сталкиваются в области соблюдения своих прав, эксперты считают:

- неполучение достоверной и своевременной информации для принятия решений;
- использование менеджментом некомпетентных решений или действий, идущих вразрез со стратегией компании.

Среди иных рисков также часто присутствует нарушение менеджментом прав акционеров, а также снижение цены и ликвидности акций.

Совершенствуя управление рисками, следует внедрять систему корпоративного управления как финансовыми и операционными рисками, так и рисками внутренними и внешними, связанными с экономической, социальной и технологической средами, интегрируя эту систему во все уровни управления — от совета директоров до должностных лиц и работников производственных подразделений [3, с. 108].

На решение проблем корпоративного управления в России направлена и разработка новой редакции Кодекса корпоративного управления. Среди основных новаций Кодекса следует отметить:

- предоставление советам директоров более широких полномочий в сфере контроля над менеджментом и деятельностью дочерних обществ,
- приближение критериев независимости директоров к международным стандартам.

В качестве возможных инструментов дальнейшего повышения эффективности корпоративного управления и инвестиционной привлекательности можно выделить в Кодексе следующее [3, с. 221].

1. Усилена роль совета директоров.
2. Более четко прописана политика вознаграждения.
3. Сформулированы принципы построения и работы системы управления рисками и внутреннего контроля, включая описание роли совета директоров в этом процессе.
4. Дано описание процедур подготовки и проведения общего собрания акционеров.
5. Фиксируются регулярность и оперативность, доступность, достоверность и сравнимость данных как основные принципы раскрытия информации, а также рекомендуется раскрывать всю важную информацию, даже если ее публикация не предусмотрена законодательством.
6. Даны подробные рекомендации по раскрытию дополнительной информации о стратегии компании, ее финансовой деятельности, структуре капитала, социальной и экологической ответственности, практике корпоративного управления.

Следует заметить, что всего треть участников исследования Национального совета по корпоративному управлению полагает, что во многих российских компаниях уже есть разумный баланс между интересами эмитентов и портфельных инвесторов.

Среди компаний и банков, в которых выстроены наиболее конструктивные отношения менеджмента с акционерами и инвесторами, эксперты чаще всего называли Сбербанк, компании МТС, «Северсталь» и «Магнит». Среди лидеров в данной «номинации» упоминались также «Газпром», «Роснефть», «Трансконтейнер», НЛМК, Банк ВТБ, АФК «Система», ГК «Норильский никель», «Уралкалий», «Мегафон», «М-Видео», Магнитогорский металлургический комбинат и Кузбасская топливная компания.

Основываясь на данных исследования практики корпоративного управления в России можно сформулировать ряд предложений по совершенствованию механизмов взаимодействия компаний-эмитентов с акционерами и инвесторами, среди которых можно выделить следующие:

- обеспечение информационной открытости эмитента и ясности стратегии крупных акционеров.
- на уровне Федерального закона «Об акционерных обществах» необходимо прописать современные механизмы предоставления акционеру документов эмитента по его запросу (например, Интернет).
- совершенствование системы мотивации менеджмента с учетом принимаемых рисков.
- введение опционных программ в государственных корпорациях.
- разработка регламента регулярных встреч менеджмента с ключевыми инвесторами и инвестиционным сообществом.

Особенно важно, в условиях экономического кризиса, совершенствовать дивидендную политику и систему мотивации менеджмента, привязывая ее к финансово-экономическим результатам деятельности компании.

В заключение отметим, что в последнее время российские компании и банки достаточно активно разрабатывают и утверждают кодексы корпоративного управления, которые влияют на дальнейшую стратегию компаний и способствуют выделению приоритетов развития.

Литература

1. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск V. / М.: Национальный Совет по корпоративному управлению, 2014. С. 333.
2. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск IV. / М.: Национальный Совет по корпоративному управлению, 2015. С. 230.
3. Чумакова Е. В. Инструменты повышения эффективности системы корпоративного управления // Бизнес. Образование. Право. Вестник института бизнеса. 2014. № 2 (23). С. 220–226.

Development of an algorithm for constructing a hypothetical model of the existence of preferential tax treatment of corporate philanthropic activities in the Russian Federation Golovan S. (Russian Federation)

Разработка алгоритма для построения гипотетической модели существования льготного налогообложения корпоративной благотворительной деятельности в Российской Федерации Головань С. А. (Российская Федерация)

*Головань Софья Андреевна / Golovan Sofia - аспирант,
кафедра налогов и таможенного дела,
Байкальский государственный университет, г. Иркутск*

Аннотация: в статье осуществляется попытка разработки алгоритма существования экономико-математической модели льготного налогообложения благотворительной деятельности коммерческих организаций в Российской Федерации на основе выявленных факторов.

Abstract: the article is an attempt to develop an algorithm for the construction of the economic and mathematical model of the existence of preferential tax treatment of charitable activities of commercial organizations in the Russian Federation on the basis of the factors identified.

Ключевые слова: благотворительная деятельность, налоговые льготы, коммерческие организации.

Keywords: charity, tax incentives, commercial organizations.

На сегодняшний момент корпоративная благотворительная деятельность носить разрозненный характер, что иногда ведет к снижению эффективности оказываемой помощи в результате отсутствия должного опыта в социальной сфере и достаточности кадрового потенциала. Введение льготного налогообложения благотворительной деятельности в правильно организованной форме, а именно с указанием вида пожертвований, круга получателей благотворительной помощи, а также предела отнесения на расходы могло бы способствовать не только росту непосредственно величины отчислений, но и возможности оказывать косвенное финансирование социально ориентированных некоммерческих организаций [1].

Данная модель учитывала возможные сценарии, основываясь на нескольких факторах:

- Наличие или отсутствие фактических благотворительных расходов у компании в условиях отсутствия экономических стимулов.
- Уровень установленного законодательно максимального процента от налогооблагаемой прибыли, в пределах которого могут быть учтены расходы на благотворительность в целях налогообложения.
- Рассматриваемого сценария для увеличения в рамках, предусмотренных моделью.
- Собственного уровня расходов в условиях отсутствия льготы.

В рамках предложенной модели, фактический объем благотворительных расходов коммерческих организаций будет приниматься нами за оптимальный уровень собственных расходов на данное направление. Это означает, что данного уровня пожертвований вполне хватает на выполнение всех поставленных фирмой целей и задач, которые коммерческая организация может ожидать от благотворительной деятельности. Так как данный объем поддержки сложился в условиях отсутствия экономических стимулов, можно предположить, что для конкретной организации он находится в оптимальной точке равновесия между понесенными расходами в убыток своей прибыли после налогообложения и ожидаемым эффектом от вложений. К тому же увеличение пожертвований не скажется на увеличении будущей прибыли напрямую, поэтому трудно ожидать постоянного увеличения. Из чего можно сделать вывод, что стимул к увеличению должен быть достаточно весом. Если организация совершенно не использовала данный инструмент в своей социальной политике, не уделяла достаточно внимания поддержке благотворительности по собственной инициативе, не стоит ожидать, что введение льготы окажется мотивом, так как прибыль после налогообложения в рамках модели снизится в сравнении с фактической прибылью в условиях отсутствия расходов на данное направление.

Вторым фактором, который учитывался нами в построении гипотетической модели, является законодательно установленный уровень учета расходов на благотворительность в целях налогообложения. Выбор оптимального уровня, при котором увеличение пожертвований в результате введения льготы было бы максимальным, а потери бюджета минимальным, является одной из важнейших составляющих при принятии решения о введении данной льготы. Так, если данный уровень установлен слишком низко, это приведет к недостаточному стимулированию к увеличению благотворительных расходов компаниями, которые и так превышали данный уровень или были максимально близки. В результате, они либо не будут стремиться к увеличению, либо увеличат свои расходы на меньшую сумму, чем могли бы при более высоком пределе отнесения на расходы. С другой стороны, слишком высокий уровень будет не выгоден с точки зрения бюджетной эффективности данной льготы. Таким образом, выявление оптимального уровня с точки зрения роста финансирования и снижения недополученных доходов бюджета является одной из составляющей данной работы.

Ввиду того, что на сегодняшний момент данного вида льготы не существует в Российской Федерации, очень сложно оценить в реальности насколько велико было бы увеличение гипотетического объема пожертвований по сравнению с фактическим объемом на сегодняшний день. Учитывая, что льгота выступит в данном случае механизмом снижающим стоимость благотворительной деятельности для организации, можно предположить два сценария дальнейшего отклика на ее введение [2]:

1. Коммерческие организации (в данном исследовании - кредитные организации) откликнутся ростом. Таким образом, благодаря действию льготного налогообложения, их гипотетическая прибыль в рамках модели не изменится по сравнению с фактической прибылью, но вырастет объем благотворительных расходов. Большой объем расходов, в свою очередь, ускоряет достижение целей, которые ставит перед собой любая коммерческая организация, которая занимается благотворительностью в ущерб чистой прибыли.

2. Коммерческие организации, совершавшие пожертвования и ранее, воспользуются налоговой льготой, при этом не решат изменять свой оптимальный размер, который они могли бы потратить и без экономического стимула, в большую сторону. Таким образом, благодаря действию механизма льготного налогообложения, их гипотетическая чистая прибыль увеличится по сравнению с текущей фактической прибылью, а объем пожертвований не изменится. Оба данных сценария являются равновероятными, так как желание увеличивать объем благотворительных расходов должно, в первую очередь, подкрепляться потребностью в большем объеме по тем или иным соображениям. Все вышеперечисленное свидетельствует о необходимости также исследовать минимальный объем пожертвований - величину, при которой возникает связь между льготой и пожертвованиями.

Третьим фактором, который будет определять поведение субъекта в условиях действия налоговой льготы, будет являться выбор определенного прогнозного сценария увеличения благотворительных расходов в ответ на введение льготы. Как уже говорилось выше, фактический уровень расходов на сегодняшний момент будет считаться оптимальным, то есть максимум для возможного уменьшения чистой прибыли, но достаточный минимум, чтобы преследовать неэкономические цели и задачи при поддержке благотворительности. Будем исходить из предпосылки, что коммерческой организации не выгодно тратить на благотворительность в ущерб своей чистой прибыли больше, чем на величину оптимального уровня, который она тратит фактически без опоры на льготное налогообложение. В таком случае, мы будем принимать за максимальный уровень для увеличения - безубыточный уровень, который будет компенсироваться действием льготы так, чтобы фактическая цена благотворительных расходов для компании оставалась неизменной.

Для того чтобы зафиксировать влияние льготного механизма на увеличение пожертвований в модели, не представляется возможным уменьшать гипотетическую чистую прибыль компании, так как рост благотворительных трат в ущерб чистой прибыли наблюдается и в отсутствие экономического стимулирования. Следовательно, потенциал для роста благотворительных пожертвований должен быть ограничен величиной, которая будет компенсироваться снижением гипотетического налога на прибыль (см. формула 1.)

$$P^{гип.} \geq P^{факт.} \rightarrow P^{факт.} - 0,8G^g + 0,2G^f \geq P^{факт.} \rightarrow 0,2G^f \geq 0,8G^g \rightarrow G^g \leq 0,25G^f \quad (1)$$

Где $P^{гип.}$ - гипотетическая чистая прибыль; $P^{факт.}$ - фактическая чистая прибыль; G^g - объем увеличения пожертвований в гипотетическом варианте; G^f - фактический объем совершенных пожертвований.

Таким образом, за максимальный объем для увеличения благотворительных расходов в рамках данной модели будет приниматься 25 % от фактических расходов на благотворительность при отсутствии льготы, а за минимальный объем пожертвований для увеличения - величина, при которой «нулевая гипотеза», свидетельствующая об отсутствии связи между льготой и изменениями объема расходов, становится несостоятельной.

Четвертым фактором, который будет оказывать влияние на уровень гипотетических благотворительных расходов в рамках модели, будет являться собственный фактический уровень расходов на данное направление, так как прогнозируемое увеличение или сохранение текущего уровня будет зависеть от того, насколько сама организация в данный момент заинтересована в поддержке благотворительности [3].

Таким образом, принимая во внимание вышеописанные факторы можно построить алгоритм, отражающий гипотетический рост благотворительных расходов для каждой коммерческой организации при введении льготы.

Литература

1. Clotfelter C. T. The economics of giving / C. T. Clotfelter // Giving better, giving smarter / by ed. J. W. Barry, B. V. Manno. — Washington, DC: National Commission on Philanthropy and Civic Renewal, 1997. С. 31–55.
2. Fack G. Are tax incentives for charitable giving efficient? Evidence from France / G. Fack, C. Landais // American Economic Journal: Economic Policy. 2010. № 2. С. 117–141.
3. Carroll R. Taxes and corporate giving to charity / R. Carroll, D. Joulfaian // Public Finance Review. 2005. Vol. 33, № 3. С. 300–317.

The main types of definitions of public stock indices securities in the USA and in the United Kingdom

Motus A. (Russian Federation)

Основные виды определения фондовых индексов государственных ценных бумаг в США и в Великобритании

Мотус А. Л. (Российская Федерация)

Мотус Андрей Леонидович / Motus Andrey - специалист, магистрант,

Государственный технический университет

Московский авиационный институт

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в данной статье рассмотрен рынок государственных ценных бумаг в США и в Великобритании, а именно, основные виды расчета фондовых индексов государственных ценных бумаг, данных стран.

Abstract: this article discusses the market for government securities securities in the United States and the United Kingdom, namely the calculation of the main types of stock index of government securities in these countries.

Ключевые слова: фондовый индекс США, фондовый индекс Великобритании, фондовая биржа.

Keywords: US stock index, stock index of the UK, the stock exchange.

Одним из популярных индексов в Англии является FTSE 30 Share Index, Financial Times Industrial Ordinary Share Index, которые впервые опубликованы в 1935 году и им охватываются акции 30 промышленных и торговых компаний. FTSE рассчитывают как геометрическую среднюю, получаемую перемножением курсов 30 акций из выборки и последующим извлечением из произведения корня 30-й степени.

Следующий индекс страны FTSE 100, его в мире знают, как «footsie» (Футси 100). Его значение меняется ежемесячно, его рассчитывают с уровня 1000 пунктов. В основу индекса FTSE 100 положен курс акций 100 крупнейших компаний, имеющих наибольшую капитализацию и включённых в список LSE - Лондонской фондовой биржи.

FTSE Mid 250 – вошел в обиход в декабре 1985г. и является индексом акций компаний, имеющим среднюю капитализацию, на них приходится почти 1\5 рынка ценных бумаг Великобритании. По нему рассчитывают индексы 250 компаний, рейтинг которых занимает следующее место после 100 крупнейших компаний, входящих в индекс FT-SE 100.

Описание фондовых индексов США [1. с. 12].

Индекс Dow Jones Industrial Average впервые был опубликован г. Чарльзом Доу в 1884 году. Получивший название Доу-Джонса индекс изначально стали рассчитывать по акциям 11 железнодорожных компаний, которые в то время имели большую экономическую устойчивость. Через десять с небольшим лет, в 1897 г. этот список увеличивают до 20 крупных железнодорожных компаний США.

Рассчитывают индекс Доу-Джонса в качестве среднего арифметического цен акций 30 крупнейших в стране компаний. Но в качестве делителя включают уже не число 30 (т.е. в выборке это число компаний), а с 1928 года применяют специальный делитель, который учитывает многочисленные сплиты (т.е. дробления акций), производимые компаниями-эмитентами.

Семейство индексов Рассела (Frank Russell Company) [2], которые рассчитываются компанией Френка Рассела довольно многочисленное. Среди них самые известные индексы-это:

1. Индекс -Russell 3000 Index, которым отражается динамика акций 3 тысяч американских компаний, крупнейших по рыночной капитализации, и на которые приходится почти 100 % стоимости всего рынка акций в США.

2. Индексом Russell 1000 Index отражается динамика акций одной тысячи самых крупных компаний из Russell 3000 Index, у которых при совокупной капитализации компаний имеется свыше 90 %, акций, имеющих в обороте Russell 3000 Index.

3. Индексом Russell 2000 Index отражается динамика 2-х тысяч более мелких компаний, которые представлены в Russell 3000 Index, но на которые приходится почти 8 % в совокупной рыночной капитализации компаний, входящих в Russell 3000 Index.

На Американской фондовой бирже (American Stock Exchange) используется индекс AMEX Composite для всех акций, торгуемых на этой бирже, он является индексом, взвешенным по рыночной капитализации [3, с. 12].

На бирже NASDAQ используется индекс NASDAQ 100 - как индекс 100 крупнейших компаний в нефинансовом секторе экономики [3, с. 87].

Индекс NASDAQ Composite – является взвешенным по капитализации индексом внебиржевого рынка, в ежедневно публикуемой Национальной Ассоциацией фондовых дилеров, которым охватываются почти 3,5 тысячи акций, торгуемые в рыночной системе под названием Nasdaq (Nasdaq Market System).

Методика расчета фондовых индексов может меняться время от времени, что главным образом, связано с различного рода корпоративными событиями, которые переживают компаниями, и те ценные бумаги, которых входят в составы индексов. Также изменения могут быть и в перечне ценных бумаг, участвующих в расчетах индексов.

Чем большая история у фондового индекса, тем он представляет большую ценность для прогнозирования будущих реакций рынка на какие-либо события, благодаря его прошлому поведению. На рынке ситуация имеет свойство постоянно меняться - слияния или поглощение, банкротства одних компаний и появление новых, которые стремительно наращивают свою капитализацию. Это периодически требует появления необходимости внесения изменений в выборки, на основе которых рассчитываются индексы.

Когда корректировки осуществляются редко, то есть опасность, что индексы начнут отставать от развития рынка, но если к корректировкам прибегать довольно часто, то индекс начнет «терять» свою историю, поэтому, сохраняя прежнее название, он будет отражать изменения других секторов рынка.

Литература

1. Берзон Н. И. Фондовый рынок: учебное пособие для вузов / А. Ю. Аршавский, Е. А. Буянова. М.: Вита-Пресс, 2012.
2. Московская биржа ММВБ-ПТС [Электронный ресурс]: URL: <http://moex.com/>
3. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие / О. В. Ломтатидзе, М. И. Львова, А. В. Болотин и др. - М.: КНОРУС, 2012.

Classification of the factors influencing on the financial sustainability of the entity

Napolov A. (Russian Federation)

Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта

Наполов А. Ю. (Российская Федерация)

Наполов Алексей Юрьевич / Napolov Alexey – магистрант, кафедра финансов и кредита, экономический факультет, Южно федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

Аннотация: статья посвящена анализу факторов, влияющих на финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов. Автором исследуются различные подходы к классификации факторов финансовой устойчивости, и дается авторская классификация факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость.

Abstract: the article is devoted to the analysis of factors influencing financial sustainability of economic entities. The author examines different approaches to classification of factors of financial stability and given the author's classification of factors influencing financial sustainability.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансами, факторы финансовой устойчивости, классификация факторов финансовой устойчивости.

Keywords: financial stability, financial management, financial stability factors, classification of factors of financial stability.

В современных условиях деятельность многих хозяйствующих субъектов характеризуется нехваткой собственных финансовых ресурсов, а также сложностями в привлечении заемных источников финансирования, что в большинстве случаев приводит к ухудшению финансового состояния. Как правило, многие трудности являются следствием недостаточно эффективной структуры управления, а также отсутствием должного внимания к факторам, влияющим на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Одним из основных условий обеспечения конкурентоспособности и стабильности функционирования хозяйствующих субъектов в сложившейся ситуации является их финансовая устойчивость.

Проблема финансовой устойчивости и ее оценки относится к числу наиболее актуальных финансовых проблем, поскольку финансовая устойчивость отдельных хозяйствующих субъектов имеет важное значение для экономики в целом. Ухудшение финансового состояния отдельного предприятия (особенно это касается градо- и системообразующих) может повлечь за собой проблемы у других, в том числе смежных предприятий. И речь идет не только о нарушениях в финансовых потоках в связи с неплатежеспособностью контрагентов, сокращении платежеспособного спроса, роста просроченной задолженности перед поставщиками, работниками и бюджетной системой.

Финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития хозяйствующего субъекта, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств, для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

На наш взгляд, основной причиной, порождающей значительную часть проблем в обеспечении финансовой устойчивости предприятий, является то, что при построении системы управления финансовой устойчивостью недостаточное внимание уделяется определению и оценке факторов, влияющих на нее в каждом конкретном случае. Управление финансовой устойчивостью должно опираться на стратегический риск - ориентированный подход, поскольку в большинстве случаев факторы, влияющие на финансовую устойчивость, несут в себе риски, которые в процессе управления должны быть нивелированы.

Несмотря на существенную практическую значимость, проблема управления финансовой устойчивостью предприятия, в том числе с целью снижения рисков его деятельности, недостаточно освещена в научной и специализированной литературе.

В экономической литературе существуют различные определения финансовой устойчивости. Одни понимают его в узком смысле слова, проводя аналогию со значением платежеспособности. Другие рассматривают ее не только как критерий платежной устойчивости, но и ликвидности, устойчивости имущественного положения, инвестиционной привлекательности. Более точно финансовую устойчивость можно охарактеризовать, как способность организации удерживать нормальное финансовое состояние при неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды за счет оптимальной структуры капитала и активов, оптимального соотношения между активами и источниками их формирования, эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики.

Стратегическое управление финансовой устойчивостью – это планирование и проведение ряда специальных мероприятий, направленных на качественное улучшение или закрепление факторов финансовой устойчивости.

В зависимости от влияния различных факторов выделяют внутреннюю и общую финансовую устойчивость [5, с. 147].

Внутренняя финансовая устойчивость означает такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

Общая финансовая устойчивость предприятия – такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления доходов над их расходованием.

Анализ финансовой устойчивости позволяет ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения и устойчиво ли его финансовое положение. Определение содержания финансовой устойчивости влечет за собой выявление факторов, оказывающих на нее влияние.

В современных условиях вопрос определения факторов, влияющих на финансовую устойчивость, является особенно актуальным, поскольку в сложившихся геополитических условиях внешние факторы оказывают гораздо более значимое влияние на деятельность хозяйствующих субъектов.

В связи с существующими различиями в концептуальных и методологических подходах к исследованию финансовой устойчивости, имеются значительные расхождения в выводах и методических рекомендациях относительно методов оценки и управления финансовой устойчивостью и классификации влияющих на нее факторов.

Как показало проведенное исследование, значительное большинство авторов классифицируют факторы финансовой устойчивости на внутренние и внешние [4, 2, 10, 11, 13]. При проведении анализа основное внимание уделяется внутренним факторам, зависящим от деятельности предприятия, воздействие которых можно корректировать, в определенной мере управляя ими. На внешние факторы предприятие не может влиять, при этом к их воздействию можно адаптироваться.

К внутренним факторам большинство авторов относит: отраслевую принадлежность; структуру выпускаемой продукции (работ, услуг), их долю в общем платежеспособном спросе; размер оплаченного уставного капитала; величину издержек, их динамику по сравнению с денежными доходами; состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относятся: экономические условия хозяйствования; преобладающая техника и технология; платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей; налоговая и кредитная политика государства; законодательные акты по контролю над деятельностью организаций; внешнеэкономические связи; система ценностей в обществе.

Анализ научной и специализированной литературы показал, что многие авторы придерживаются указанной классификации и лишь некоторые идут дальше, расширяя такую классификацию.

Так, Демчук Н. И. факторы, влияющие на финансовую устойчивость, классифицирует следующим образом [5, с. 147]:

- по месту возникновения (внешние и внутренние);
- по важности результата (основные и второстепенные);
- по структуре (простые и сложные);
- по времени действия (постоянные и переменные).

Бибикова Е. А. и Кичаев И. Н. [3, с. 12-14] дополняют вышеуказанную классификацию признаками «направление влияния» и «содержание фактора», в соответствии с которыми факторы, влияющие на финансовую устойчивость, подразделяются:

- по направлению влияния (положительные и отрицательные);
- по содержанию (политические, экономические, социальные и организационные);

Денисовой Е. Н. [6, с. 75-80] к факторам финансовой устойчивости в одном ряду отнесены разнородные факторы, являющиеся по ее мнению, как внешними, т.е. не зависящими от организации, так и внутренними, т.е. зависящими от нее, в том числе:

- природные условия и уровень рационального природопользования;
- социальные условия и уровень использования человеческого фактора (капитала);
- внешние связи предприятия и уровень их развития;
- научно-технический прогресс и уровень внедрения новой техники и технологии;
- структура хозяйственной системы и уровень организации бизнес-процессов и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления.

Ряд авторов вводят дополнительные классификационные признаки к общей классификации.

Так, например, Жигас М. Г. [7 с. 29-46] внешние факторы разделяет на две группы: факторы прямого воздействия («ближайшее окружение») и факторы косвенного воздействия («общее окружение»).

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на уровень финансовой устойчивости, к ним относятся: изменения законодательства, регулирующего ведение дел в отрасли, конкуренция на рынке, взаимоотношения с хозяйствующими партнерами, налоговая система.

К факторам косвенного воздействия относятся те, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на уровень риска, но способствуют его изменению. Это политическая обстановка, международные события, экономическая неустойчивость страны деятельности, экономическое положение отрасли, стихийные бедствия. Факторы косвенного

воздействия оказывают влияние на финансовую устойчивость не так заметно, как факторы прямого воздействия, однако их влияние, в конечном итоге может быть весьма ощутимым.

Хасанова И. Ф факторы внешней среды подразделяет на две основные группы – макросреда и микросреда [15 с. 196-201]. Микросреда - это непосредственное деловое окружение предприятия, которое формируют субъекты, напрямую влияющие на деятельность конкретной организации – поставщики, покупатели, конкуренты, профсоюзы, государственные органы. Макросреда или общее внешнее окружение оказывают меньшее воздействие, чем микросреда, несмотря на это руководству необходимо учитывать и их воздействие. Основными факторами макросреды являются экономические, технологические, социокультурные, политические факторы и взаимоотношения с местными сообществами.

Малышев Н. Г., Кычкин Д. Е. [8 с. 108-110], классифицируя факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, на внешние и внутренние, последние подразделяют на основные и не основные. Внутренними основными называются факторы, определяющие эффективность использования ресурсов организации (прибыль, рентабельность, уровень издержек обращения, оборачиваемость ресурсов и др.). Внутренние не основные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью финансового состояния: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины и т.п.

Барри М. М. [1] классифицирует факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, с точки зрения направленности на положительные и отрицательные.

К положительным факторам, по его мнению, относятся:

- отсутствие задолженности, как по налоговым платежам, так и по оплате труда персонала;

- положительная динамика показателей прибыли от продаж и рентабельности продаж. Рост прибыли способствует повышению финансовой устойчивости организации;

- удовлетворительный уровень финансовой независимости, высокий удельный вес собственных источников средств в общей величине источников средств.

К числу отрицательных факторов относится низкий уровень платёжеспособности из-за незначительных сумм наиболее ликвидных средств, а также наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов.

Следует отметить, что вопрос значимости факторов, влияющих на финансовую устойчивость, также является дискуссионным. Так, Н. В. Колчин [14] считает, что важнее всего внешние факторы, а с точки зрения Л. М. Подъяблонской [9], Г. В. Савицкой [12], Л. Т. Гиляровской [16] финансовая устойчивость зависит, прежде всего, от внутренних факторов.

Обобщая результаты проведенного исследования, классификацию факторов, влияющих на финансовую устойчивость, можно представить следующим образом:

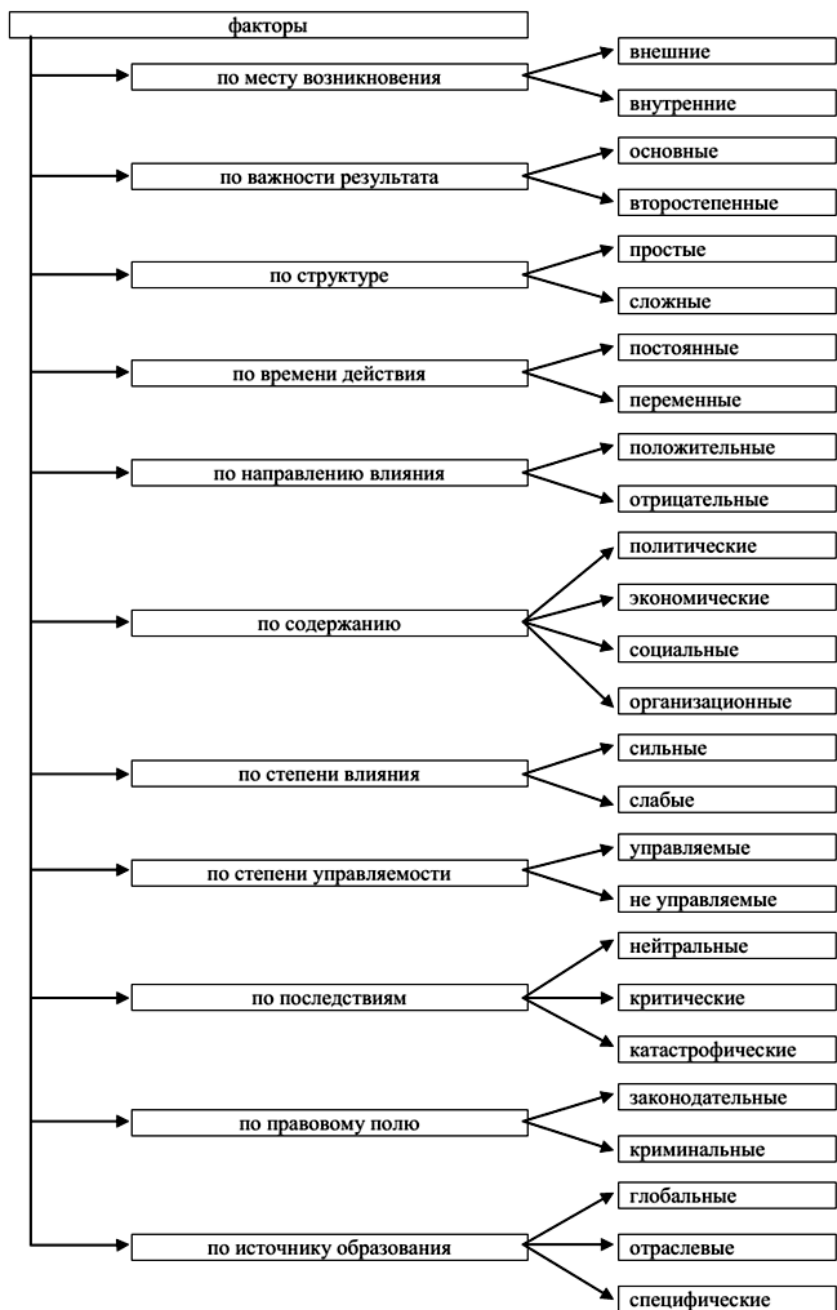


Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость (составлено автором)

Степень совокупного влияния факторов на финансовую устойчивость предприятия зависит не только от их соотношения, но и от той стадии производственного цикла, на которой находится хозяйствующий субъект, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительное количество неудач может быть связано именно с неопытностью или некомпетентностью менеджеров, с их неспособностью брать во внимание изменения внутренней и внешней среды.

Подводя итог изложенному, следует отметить, что стабильная деятельность любого хозяйствующего субъекта невозможна без учета факторов, влияющих на его финансовую устойчивость. Выявление факторов, составление их карты, определение степени риска и

количественная оценка должны стать неотъемлемой частью риск - менеджмента, с тем, чтобы обеспечить своевременное выявление рисков и их нивелирование в соответствии с выбранной стратегией развития хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Барри М. М. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации // [Электронный ресурс]: Интернет-журнал «Мир науки». 2015. № 2. Режим доступа: [http:// mir-nauki.com/PDF/01KMN215.pdf](http://mir-nauki.com/PDF/01KMN215.pdf).
2. Бендигов М. А., Сахарова И. В., Хрусталева Е. Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 14 (71).
3. Бибикова Е. А., Кичаев И. Н. Факторы, влияющие на устойчивость банков в условиях финансового кризиса // Наука и экономика. 2010. № 1.
4. Гутковская Е. А., Колесник Н. Ф. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124).
5. Демчук И. Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа // Экономический анализ. 2008. № 5.
6. Денисова Е. Н. Финансовая устойчивость как фактор эффективного использования финансовых ресурсов организации // Экономика и право. 2015. № 1 (47).
7. Жигас М. Г. Финансовая устойчивость страховой организации и факторы, определяющие ее характер // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2003. № 1.
8. Малышев Н. Г., Кычкин Д. Е. Обеспечение экономической устойчивости предприятия в процессе финансового управления // Транспортное дело России. 2011. № 6.
9. Подъяблонская Л. М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий / Л. М. Подъяблонская, К. К. Поздняков // Финансы. 2000. № 12.
10. Прошунина Э. С. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия // Вестник Академии знаний. 2014. № 1 (8).
11. Путилова М. Д. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 20-14.
12. Савицкая Г. В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий. Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 368.
13. Тринц А. Д. Финансовая устойчивость компаний Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 5.
14. Финансы предприятий: Учебник для вузов / под ред. Н. В. Колчина и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 447.
15. Хасанова И. Ф. Финансовая устойчивость: факторы влияния в условиях диверсификации // Проблемы современной экономики. 2013. № 11.
16. Экономический анализ: Учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровской – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 615.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Interconnection and improvements of financial and management accounting systems in modern conditions

Tsiklaury G. (Russian Federation)

Взаимосвязь и совершенствование систем финансового и управленческого учета в современных условиях

Циклаури Г. Ш. (Российская Федерация)

Циклаури Георги Шотаевич / Tsiklaury Georgi – бакалавр, студент магистр,

Направление: международные финансы,

международный финансовый факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: *the article analyzes relationship between financial and management accounting systems both from legislative and economic points of view, reviews major peculiarities and tasks of each system. In addition, article shows how these two systems of accounting complement each other as well as paths to improve the way accounting is performed nowadays.*

Аннотация: *в статье анализируется взаимосвязь систем финансового и управленческого учета с точки зрения, как права, так и экономики. В статье рассматриваются основные особенности и задачи каждой из систем.*

Keywords: *accounting, financial accounting, management accounting, reporting, financial document.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, отчетность, финансовая документация.*

Accounting – according to the legislation of the Russian Federation is an ordered system of collecting, recording and summarizing information concerning assets, liabilities of organization and their movement in monetary terms with the help of solid and continuous documentary record of all business transactions [1, p. 78].

Accounting is a solid and continuous in time activity, it is strictly documented, uses specific techniques and methods for processing of accounting data and it is usually organized within individual business unit [2, p. 23]. Accounting performs a number of functions in the system of economic management of organization: control function, Informational function, protection of property, analytical function. Financial accounting is a complex accounting information and reporting system which is based on certain principles.

The basis of this system consists of the laws and other normative documents, reflecting the tax aspect of accounting. It should be noted that based on traditional national accounting system to tax guidance, the regulators from the group of indirect effects are often a priority for accountant in determining and selecting accounting procedures [3, p. 99].

The concept of management accounting is not legislatively defined in Russian business and allows for many different interpretations. Management accounting is a comprehensive method inside economic management. The order of management accounting is determined by the leadership of a particular company.

Thus, in market economy, management accounting is an objective necessity. Since every commercial organization chooses areas of development, types of products, volumes of production, sales policy and social investment policy, etc., there is a need in information gathering and storing for all these items [4, p. 29]. Management accounting is one of the basic conditions that enable executives to make correct managerial decisions. This is one of the most important purposes of management accounting.

Management accounting and financial accounting complement each other: data from management accounting about production costs are used in financial accounting in the evaluation of work in progress, finished goods and cost of sales. The accounting of production costs is regulated by instructions, but in general, the management accounting depends on internal managerial decisions.

However, the most important feature that unites two types of accounting is the fact that their information is used for decision making. Thus, the data from financial accounting help investors to assess the potential and prospects of the enterprise, the feasibility of investments, and the data of

management accounting is used by managers to address a wide range of management problems [5, p. 51].

From all has been said it follows that financial and managerial accounting are inseparably associated with each other. They complement each other, reveal information about the organization, only for different users. This relationship creates a sufficiently representative base of information for making operative and strategic management decisions.

References

1. *Behтерева E. V.* Sebestoimost': ot upravlencheskogo ucheta zatrat do buhgalterskogo ucheta rashodov. Omega-L. 2008.
2. *Bychkova S. M.* Buhgalterskij finansovyj uchet. 2008.
3. *Gary A. Porter, Curtis L. Norton.* Financial accounting. Stamford, Connecticut: Cengage Learning. 2014.
4. *Ian Dennis.* The Nature of Accounting Regulation. New York: Routledge. 2013.
5. *Matt Bamber, Simon Parry.* Accounting and Finance for Managers. London: KoganPage. 2014.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

GDP Cointegration analysis of Russia and European Union countries
Arshinnik D.¹, Tregub I.² (Russian Federation)

Коинтеграционный анализ ВВП России и стран Европейского союза
Аршинник Д. В.¹, Трегуб И. В.² (Российская Федерация)

¹Аршинник Дмитрий Владимирович / Arshinnik Dmitry - студент магистратуры,
международно-финансовый факультет;

²Трегуб Илона Владимировна / Tregub Ilona - доктор экономических наук, профессор,
кафедра системного анализа и моделирования экономических процессов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: we intend to investigate cointegration between Russian economy and European Union countries. We have taken data of gross domestic product (GDP) on quarterly basis covering period from 2003 to 2015 for real values of indicator. We use program EvIEWS 9.5 Student version to perform Johansen and Granger tests for cointegration.

Аннотация: исследуется взаимовлияние экономики России и стран Европейского союза. Квартальные данные по реальному ВВП с 2003 года по 2015 проанализированы посредством тестов Йохансена и Грэнджера с помощью программы EvIEWS 9.5 (версия для студентов).

Keywords: Russia, European Union, cointegration, Johansen, Granger.

Ключевые слова: Россия, ЕС, коинтеграция, Йохансен, Грэнджер.

The EU and Russia have a long record of cooperation on issues of bilateral and international concern. Our relationship has been seriously undermined by unilateral sanctions imposed by the European Union at the expense of economic interests of both sides for the sake of promoting dubious geopolitical schemes. Events of recent months have demonstrated that burgeoning trade and economic ties between Russia and the EU have not yet attained the level of a true strategic partnership based on the principles of equality, indivisibility of security and mutual respect for each other's interests.

Cointegration is the property of several non-stationary (integrated) time series, implying the existence of their stationary linear combination. It is an important property of many economic variables, which means that despite the occasional (slightly predictable) changes in the nature of individual economic variables, there is a long-term relationship between them, which leads to some shared, interconnected change [1, p. 115].

To test for cointegration between two or more non-stationary time series with Engle-Granger approach, it simply requires running an OLS regression, saving the residuals and then running the ADF test on the residual to determine if it is stationary. The time series are said to be cointegrated if the residual is itself stationary. In effect the non-stationary I(1) series have cancelled each other out to produce a stationary I(0) residual:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_t + u_t,$$

where y and x are non-stationary series.

According to Granger Representation Theorem, if two variables y and x are cointegrated, then the relationship between the two can be expressed as an error correction model (ECM), in which the error term from the OLS regression, lagged once, acts as the error correction term. In this case the cointegration provides evidence of a long-run relationship between the variables, whilst the ECM provides evidence of the short-run relationship [4]. A basic error correction model would appear as follows:

$$\Delta y_t = \chi_0 + \chi_1 \Delta x_t - \tau(u_{t-1}) + \varepsilon_t,$$

where τ is the error correction term coefficient, which theory suggests should be negative and whose value measures the speed of adjustment back to equilibrium following an exogenous shock. The

error correction term u_{t-1} , which can be written as: $(y_{t-1} - x_{t-1})$, is the residual from the cointegrating relationship.

Johansen Maximum Likelihood Procedure is a means of testing for cointegration in a multivariate context, where there is the possibility of more than one cointegrating vector being present. It follows the same principles as the Engle-Granger approach to cointegration, in so far as the order of integration of the variables are first assessed, if the variables are I(1) the Johansen Maximum Likelihood (ML) procedure can then be used to determine whether a stable long-run relationship exists between the variables [3, p. 46].

The main difference between the two test statistics is that the Trace test is a joint test where the null hypothesis is that the number of cointegrating vectors is less than or equal to r , against a general alternative that there are more than r . Whereas the maximum Eigenvalue test conducts separate tests on the individual eigenvalues, where the null hypothesis is that the number of cointegrating vectors is r , against an alternative of $(r+1)$ [1, p. 120]. The two statistics are:

$$\lambda_{Trace}(r) = -T \sum_{i=r+1}^g \ln(1 - \hat{\lambda}_i)$$

$$\lambda_{Max}(r, r + 1) = -T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$$

where $\hat{\lambda}_i$ is the estimated value for the i th ordered eigenvalue from the π matrix. The standard approach to the Johansen ML procedure is to first calculate the Trace and Maximum Eigenvalue statistics, then compare these to the appropriate critical values [2].

Example of results of testing pair cointegration of Russia’s and European Union countries GDP in Eviews are shown in the following tables. The level data have linear trends but the cointegrating equations have only intercepts:

Table 1. Real GDP Pairwise Granger Causality tests

Pairwise Granger Causality Tests Date: 10/16/15 Time: 12:59 Sample: 2003Q1 2015Q2 Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
RUSSIA does not Granger Cause AUSTRIA	48	40.1175	1.E-10
AUSTRIA does not Granger Cause RUSSIA		0.00237	0.9976
Pairwise Granger Causality Tests Date: 10/16/15 Time: 13:39 Sample: 2003Q1 2015Q2 Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
RUSSIA does not Granger Cause BELGIUM	48	10.4876	0.0002
BELGIUM does not Granger Cause RUSSIA		0.01046	0.9896

Forty-eight quarterly observations of real GDP are taken covering period from 2003 to 2015. Table above reveals that we cannot reject null hypothesis, that Russia does not Granger Cause for Austria and Belgium, because probability of 0.0002 is lower the critical level of 0.05.

Table 2. Real GDP Johansen System Cointegration Test

Series: CROATIA RUSSIA

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.394042	29.76091	15.49471	0.0002
At most 1 *	0.112258	5.715582	3.841466	0.0168

At the critical value of 15.48 with Eigenvalue 0.39, this table reveals we cannot reject null hypothesis, that Russia does not Granger Cause for Croatia, because probability of 0.0002 is considerably lower 0,05 level. We face At most 1 cointegrating vector with eigenvalue 0.11, trace statistics 5.71 and critical value of 3.84 with 0.05 probability. Results of this cointegration analysis will be used in further investigation of European Union and Russia dependence.

References

1. Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing Robert F. Engle and C. W. J. Granger // *Applied Econometrics*, 2015, 39 (3), pp. 107–135.
2. Tregub I. V. Makroekonomicheskaja model' Klejna-Goldbergera Prjamyje inostrannye investicii // *Jekonomika i socium*. 2014. № 4-4 (13).
3. Tregub I. V. Matematicheskie modeli dinamiki jekonomicheskikh sistem, monografija. - M.: Finakademija. 2009 g.
4. Tregub I. V. Investigation of the influence of unemployment on economic indicators // *Research in Empirical International Trade* WP# 597 November 1, 2013 C. Dougherty. Introduction to Econometrics. Oxford, University Press, 2013.

Securities as the objects of civil rights in the new edition of the civil code of the Russian Federation

Kyznetcov V. (Russian Federation)

Ценные бумаги как объекты гражданских прав в новой редакции гражданского кодекса РФ

Кузнецов В. В. (Российская Федерация)

Кузнецов Виктор Валерьевич / Kyznetcov Victor - магистр юриспруденции,
кафедра гражданского права,

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
Санкт-Петербургская юридическая академия, г. Санкт-Петербург

Аннотация: статья посвящена некоторым новеллам в гражданско-правовом регулировании ценных бумаг как объектов гражданских прав в связи с принятием в прошлом году новой редакции Гражданского кодекса РФ.

Abstract: the article is devoted to some novels in the civil-law regulation of the securities as objects of civil rights in connection with the adoption last year of a new version of the Civil Code.

Ключевые слова: объекты гражданских прав, документарные ценные бумаги, бездокументарные ценные бумаги, обязательственные и иные права, иное имущество, корпоративные права.

Keywords: objects of civil rights, documentary securities, uncertificated securities, contracts and other rights, other property, corporate rights.

Гражданское законодательство о ценных бумагах в середине прошлого года претерпело существенные, давно ожидавшиеся изменения и дополнения. Федеральным законом от 2 июля 2013 г. N 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» были реформированы нормы ГК РФ о ценных бумагах. Закон дополнил общие положения Гражданского кодекса другими нормами общего характера, взятыми из нормативных актов, регулирующих отдельные виды бумаг. По сути, законодатель произвел мини-кодификацию законодательства о ценных бумагах. Законодатель действовал в русле Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации. Концепция призывала к «ревизии» норм ГК РФ о ценных бумагах и указывала на необходимость «устранить имеющиеся в Кодексе внутренние противоречия цивилистической конструкции ценной бумаги».

Новый Гражданский кодекс, как и прежний, относит ценные бумаги к объектам гражданских прав (ст. 128 ГК). Согласно Кодексу объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не ограничены в обороте. Гражданский кодекс указывает, что законом или в установленном законом порядке могут быть введены ограничения оборотоспособности объектов гражданских прав, в частности, могут быть предусмотрены виды объектов гражданских прав, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота, либо совершение сделок с которыми допускается по специальному разрешению (ст. 129 ГК). Хорошо известно, что на рынке ценных бумаг такие примеры встречаются весьма часто. В частности, на рынке государственных ценных бумаг Правительство РФ и другие уполномоченные органы в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 1998 г. N 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» имеют право устанавливать ограничения оборотоспособности государственных ценных бумаг, а также ограничивать круг «лиц, которым данные ценные бумаги могут принадлежать на праве собственности или ином вещном праве» (ст. 8). Правительство пользуется этой нормой при установлении ограничений в отношении различных видов государственных облигаций (например, ОФЗ, ГСО), а также в отношении нерезидентов, физических лиц и т.п.

В отличие от прежней редакции новый Гражданский кодекс к вещам относит только документарные ценные бумаги. Бездокументарные ценные бумаги наряду с безналичными денежными средствами относятся к «иному имуществу» (ст. 128 ГК). При этом документарные ценные бумаги относятся к движимым вещам, признаются движимым имуществом. Таким образом, законодатель подтвердил «вещность» только документарных ценных бумаг, исключив из числа вещей бездокументарные ценные бумаги. [Вопрос об отнесении ценных бумаг к вещам еще недавно являлся весьма дебатруемым в российской цивилистической науке и вызывал серьезную критику¹]. Очевидно, что во многом это произошло в силу острой необходимости и здравого смысла российского законодателя использовать в условиях, по сути, правового вакуума начала 90-х годов сложившийся в течение тысячелетий юридический инструментарий вещного права в отношении, в том числе, и ценных бумаг. [Эту же позицию в свое время заняли регуляторы фондового рынка²], и в течение долгого времени занимали ВАС РФ и другие [суды³]. [Хотя на окружном уровне имела и прямо противоположная судебная практика⁴]. Кроме этого, совершенно естественно, что развитие и диверсификация экономических отношений неумолимо приводят к диверсификации, усложнению, расширению числа и т.п., в том числе и видов, объектов гражданских прав.

Отнесение бездокументарных ценных бумаг к «иному имуществу» вызывает гораздо больше вопросов. Понятно намерение законодателя отделить ценные бумаги в документарной форме от бездокументарных уже на уровне объектов гражданских прав. Однако это должно было облегчить достижение более важной цели - подчинить бездокументарные ценные бумаги

¹ Габов А. В. Ценные бумаги: Вопросы теории и правового регулирования рынка. М.: Статут, 2011. С. 56-58.

² Доклад ЦБ России, ФКЦБ России, Минфина РФ от 1 июля 1997 г. N 01-04/804, ДВ-4117 и 05-1-01 «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг» // СПС «Гарант».

³ Обзор практики разрешения споров по сделкам, связанным с размещением и обращением акций, утв. Информационным письмом Президиума ВАС РФ от 21 апреля 1998 г. N 33, Постановления Президиума ВАС РФ от 28 декабря 1999 г. N 1293/99, от 22 марта 2002 г. N 1824/01 и решения судов других инстанций // СПС «Гарант».

⁴ Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 24 декабря 1998 г. по делу N А33-1595/98-С1-Ф02-1538/98-С2.

регулированию обязательственным правом. И этой цели законодатель своей последней формулировкой ст. 128 ГК РФ полностью не добился. Конструкция «иного имущества» лишь опосредует право собственности на обязательственные права. Верно то, что этой цели законодатель в какой-то мере добивается в других положениях Гражданского кодекса, путем использования специальной терминологии, указанием на типично обязательно-правовые средства защиты и т.п., при этом без достаточной правовой основы на уровне общих формулировок содержания понятия «объекты гражданских прав». Например, право требовать от обязанного лица исполнения по бездокументарной ценной бумаге признается за лицом, указанным в учетных записях в качестве **правообладателя** (п. 1 ст. 149), т.е. у бездокументарной бумаги не может быть владельца, поскольку она не является вещью. Правообладатель, со счета которого были неправомерно списаны бездокументарные ценные бумаги, вправе требовать от лица, на счет которого ценные бумаги были зачислены, возврата такого же количества соответствующих ценных бумаг (п. 1 ст. 149.3), т.е. нет необходимости идентификации «тех же самых» бездокументарных бумаг. Правообладатель, чьи права были нарушены неправомерным списанием бездокументарных ценных бумаг, при наличии возможности приобретения таких же ценных бумаг на организованных торгах по своему выбору вправе требовать от лиц, несущих перед ним ответственность за причиненные убытки, приобретения таких же ценных бумаг за их счет либо возмещения всех необходимых для их приобретения расходов (п. 3 ст. 149.3), что указывает на невозможность виндикации обязательственных прав и т.п.

Незаконченность, отсутствие сквозного единообразного специального регулирования бездокументарных ценных бумаг в новом Гражданском кодексе объясняет присутствие в Кодексе положений о применении к обороту бездокументарных ценных бумаг правил о документарных или об именных документарных ценных бумагах (п. 6 ст. 143 и п. 3 ст. 149.1). Хотя законодатель указывает, что эти правила применяются, если «иное не установлено настоящим Кодексом, законом или не вытекает из особенностей фиксации прав на бездокументарные ценные бумаги» или «не противоречит существу таких ценных бумаг», понятно, что многое будет зависеть от судебной практики и потребует законодательных изменений и дополнений в будущем.

По-видимому, невозможность для бездокументарных ценных бумаг найти более адекватное место среди объектов гражданских прав связано с недостаточной зрелостью рынка ценных бумаг в целом, незрелостью соответствующих ему правоотношений, как следствие - неразвитостью российской теории ценных бумаг и современного гражданского права, особенно в контексте новейших тенденций «дематериализации», «обездвижения», «безбумажного оборота» ценных бумаг и проч.

В этом контексте, к сожалению, по-прежнему остаются во многом актуальными выводы авторов доклада [«О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг»]¹, где отмечается, что «для описания отношений, связанных с ценной бумагой, приходится выбирать между двумя юридическими инструментариями, свойственными либо вещному, либо обязательственному праву. Ни одно из них полностью не подходит к описанию всей полноты отношений, которые возникают в реальной жизни по поводу ценных бумаг. Так, «традиционный» инструментарий права собственности не дает для «бездокументарных» ценных бумаг полного решения вопросов виндикации, защиты добросовестного приобретателя, передачи ценных бумаг (гражданское законодательство говорит о «вручении» вещи). В то же время инструментарий традиционного обязательственного права не подходит с точки зрения концепции уступки требования (цессии), которая допускает право должника предъявлять новому кредитору возражения, основанные на его отношениях со старым кредитором, что полностью исключает концепцию легитимации по ценным бумагам (когда, например, запись в реестре кредиторов по ценным бумагам должна давать «очищающее» значение для нового приобретателя). При обоих подходах (и при «вещном», и при «обязательственном»), с одной стороны, необходимо делать некоторые (более или менее существенные) «опущения» из правил, а с другой стороны - дорабатывать юридический инструментарий.

Пункт 2 ст. 130 ГК устанавливает, что регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе. Общие положения о государственной регистрации прав на

¹ Доклад ЦБ России, ФКЦБ России, Минфина РФ от 1 июля 1997 г. N 01-04/804, ДВ-4117 и 05-1-01 «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг».

имущество содержится в ст. 8.1 ГК РФ. Государственная регистрация прав на имущество осуществляется уполномоченным в соответствии с законом органом на основе принципов проверки законности оснований регистрации, публичности и достоверности государственного реестра. В государственном реестре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить объект, на который устанавливается право, уполномоченное лицо, содержание права, основание его возникновения (п. 1 ст. 8.1). Права на имущество, подлежащие государственной регистрации, возникают, изменяются и прекращаются с момента внесения соответствующей записи в государственный реестр, если иное не установлено законом (п. 2 ст. 8.1). Вопрос о регистрации «иного имущества», т.е. бездокументарных ценных бумаг, в Кодексе специально никак не оговаривается. В отношении ценных бумаг вообще в ст. 142 (п. 2) Кодекса закрепляется норма о необходимости государственной регистрации выпуска и выдачи ценных бумаг в случаях, установленных законом. Специальным законом, регулирующим данные отношения, является Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (глава 5) (далее - Закон «О рынке ценных бумаг»). Закон регулирует выпуск и обращение эмиссионных ценных бумаг как в документарной, так и в бездокументарной форме независимо от типа эмитента. Согласно Закону государственная регистрация требуется при выпуске как ценных бумаг - движимых вещей (например, предъявительских облигаций), так и ценных бумаг - обязательственных прав (акций, именных облигаций, опционов эмитента, российских депозитарных расписок). Закон содержит и исключения. Не требуется государственная регистрация, например, для облигаций Банка России, а также биржевых облигаций (они выпускаются на предъявителя с обязательным централизованным хранением) (ст. 27.5-1 и 25.5-2 Закона). К иным ценным бумагам положения данного Закона применяются, только если это специально предусмотрено федеральными законами (ст. 1 Закона).

В ст. 142 ГК законодатель делает попытку устранить главное противоречие прежней редакции ГК РФ в общей юридической конструкции ценной бумаги: соотношение понятий «документарная ценная бумага» и «бездокументарная ценная бумага». В новой редакции Гражданский кодекс рассматривает документарные и бездокументарные ценные бумаги как отдельные правовые институты, закрепляя для каждого типа ценной бумаги отдельные определения.

Определение понятия «документарные ценные бумаги» во многом сходно с определением, содержащимся в прежнем Гражданском кодексе. Это - документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление и передача которых возможны только при предъявлении таких документов. Данное определение более правильное, хотя по-прежнему недостаточно законченное и последовательное. Прежняя редакция Гражданского кодекса, содержащая единое определение понятия «ценная бумага», говорила об удостоверении только имущественных прав, не упоминая неимущественных, таких, например, как право владельца акции на участие в управлении акционерным обществом. Последние получили закрепление чуть позднее, в определении понятия «эмиссионной ценной бумаги», данном в ст. 2 Закона «О рынке ценных бумаг».

Непоследовательность заключается в упоминании наряду с обязательственными «иных прав» с неясным юридическим содержанием. Отчасти, по-видимому, законодатель здесь формулирует норму на перспективу, предполагая по мере развития и диверсификации российской экономики появление новых видов ценных бумаг и удостоверяемых ими прав. Однако возможно также, что законодатель концептуально не был уверен в том, какие имущественные и неимущественные права могут удостоверяться **документарными** ценными бумагами, могут ли имущественные права быть, например, только обязательственными, и проч. Таким образом, вопрос об «иных правах» нуждается в дополнительном рассмотрении. [Вполне вероятно, законодатель упоминанием «иных прав» сделал уступку сторонникам вещных прав, удостоверяемых ценными бумагами¹]. Следует заметить, что авторы - сторонники данной концепции, как правило, сопровождают свои выводы оговорками (иногда весьма показательными). [В частности, В. А. Белов, анализируя содержание удостоверяемых прав даже такими «исключительно вещными» товарораспорядительными ценными бумагами, как коносаменты и складские свидетельства, отмечает, что в действительности они удостоверяют «не более чем **требование выдачи товара** определенного количества, рода и качества»²].

Это также не могут быть корпоративные или преимущественные права, так как последние

¹ Белов В. А. Ценные бумаги в российском гражданском праве: Учеб. пособие по специальному курсу. 2-е изд., перераб. и доп.: в 2 т. Т. I. М.: Центр ЮрИнфоР, 2014. С. 89.

² Белов В. А. Ценные бумаги в российском гражданском праве. С. 90.

могут удостоверяться лишь **бездокументарными** ценными бумагами, в первую очередь такими эмиссионными ценными бумагами, как акции. В любом случае данный факт означает отсутствие ясности понимания и единства мнений в экспертном и законодательном сообществе в отношении юридического содержания понятия «документарные ценные бумаги». На наш взгляд, удостоверяемые документарными ценными бумагами имущественные права не могут быть вещными, они имеют обязательственную природу. Их конструкция строится в соответствии со ст. 307 ГК РФ, согласно которой в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Под эту конструкцию подпадают все известные удостоверяемые ценными бумагами имущественные права.

В отношении неимущественных прав, удостоверяемых документарными бумагами, на настоящий момент можно с уверенностью говорить лишь о различного рода информационных правах. Речь идет, в частности, о праве на информацию владельцев документарных ценных бумаг по отношению к эмитенту и другим лицам (в первую очередь к брокерам, регистраторам, депозитариям и т.п.) (например, право владельца предъявительских облигаций или банковских сертификатов на информацию о характере, объеме удостоверяемых прав, сроках погашения и т.п. эмитированных ими ценных бумаг). То есть это исключительно «вторичного рода» права, сопровождающие владение документарной ценной бумагой.

В новой редакции Гражданского кодекса бездокументарные ценные бумаги получили равный статус с ценными бумагами в документарной форме. Они перестали быть просто фикцией, лишь **специальным способом фиксации прав**, как это было согласно ст. 149 старой редакции ГК РФ. Определение понятия «бездокументарные ценные бумаги» приводится в соответствии с идеологией Закона «О рынке ценных бумаг», где впервые в российском законодательстве бездокументарные ценные бумаги стали рассматриваться как форма эмиссионных ценных бумаг, когда владелец устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг или, в случае депонирования ценных бумаг, на основании записи по счету депо (ст. 2 Закона). Согласно Кодексу «бездокументарными ценными бумагами» признаются обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со ст. 149 Гражданского кодекса РФ (п. 1 ст. 142). В контексте бездокументарных ценных бумаг категория «иных прав» имеет значительно более широкое содержание. Вероятно, здесь под «иными правами» следует понимать наряду с вышеупомянутыми информационными правами также различного рода индивидуальные и коллективные корпоративные и преимущественные права, опосредующие членство владельца бездокументарной ценной бумаги, в первую очередь акции, в хозяйственном обществе. Корпоративные права опосредуют участие их владельцев в управлении акционерным обществом, позволяют через участие в процессе принятия решений (в частности, через голосование на общем собрании акционеров) обеспечить реализацию своего интереса. Однако формального владения, в частности, акциями для достижения своего интереса бывает недостаточно. Достижение целей владельца таких ценных бумаг зависит от их количества, от величины пакета принадлежащих ему ценных бумаг. Именно величина пакета ценных бумаг позволяет владельцу получить преимущества по отношению к другим акционерам или третьим лицам, т.е. получить преимущественные права. Данные отношения регулируются Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ст. 7, 40 - 41).

В целом, несмотря на высказанные замечания, следует отметить, что новая редакция ст. 128 - 130 и главы 7 Гражданского кодекса РФ устраняет многие противоречия и пробелы старого ГК РФ в отношении ценных бумаг, означает значительный шаг в совершенствовании регулирования ценных бумаг и отражает новый этап развития российского рынка ценных бумаг (который, к сожалению, пока не достиг зрелости, сравнимой с более «старыми» иностранными финансовыми рынками).

Общая идеология регулирования как документарных, так и бездокументарных ценных бумаг в Гражданском кодексе во многом приведена в соответствие с Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации, произведена «ревизия» норм о ценных бумагах, в Кодексе появилась Общая часть, посвященная ценным бумагам. Бездокументарные бумаги получили отдельное регулирование, они перестали быть фикцией, лишь специальным способом фиксации прав, как это было в старой редакции ГК РФ, появились специальные нормы, учитывающие специфику их оборота. По сути, можно говорить о «мини-кодификации»

норм гражданского законодательства о ценных бумагах.

Однако некоторые вопросы не получили целостного и законченного раскрытия и регулирования, как, например, понятие «иных прав», удостоверяемых ценными бумагами, что особенно актуально в отношении документарных ценных бумаг. Сохраняются некоторая незаконченность, отсутствие сквозного единообразного специального регулирования бездокументарных ценных бумаг. Хотя бездокументарные ценные бумаги получили отдельное место среди объектов гражданских прав посредством категории «иное имущество», вряд ли можно говорить, что данная категория полностью отвечает долговременным потребностям их гражданского оборота. По-видимому, невозможность для бездокументарных ценных бумаг найти более адекватное место среди объектов гражданских прав и отсутствие регулирования некоторых других вопросов оборота ценных бумаг связаны с недостаточной зрелостью рынка ценных бумаг в целом, незрелостью соответствующих ему правоотношений, как следствие – с неразвитостью российской теории ценных бумаг и современного гражданского права, особенно в контексте новейших тенденций «дематериализации», «обездвижения», «бесбумажного оборота» ценных бумаг и проч.

Литература

1. *Габов А. В.* Ценные бумаги: Вопросы теории и правового регулирования рынка. М.: Статут, 2011. С. 56 - 58.
2. Доклад ЦБ России, ФКЦБ России, Минфина РФ от 1 июля 1997 г. N 01-04/804, ДВ-4117 и 05-1-01 «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг» // СПС «Гарант».
3. Обзор практики разрешения споров по сделкам, связанным с размещением и обращением акций, утв. Информационным письмом Президиума ВАС РФ от 21 апреля 1998 г. N 33, Постановления Президиума ВАС РФ от 28 декабря 1999 г. N 1293/99, от 22 марта 2002 г. N 1824/01 и решения судов других инстанций // СПС «Гарант».
4. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 24 декабря 1998 г. по делу N А33-1595/98-С1-Ф02-1538/98-С2.
5. Доклад ЦБ России, ФКЦБ России, Минфина РФ от 1 июля 1997 г. N 01-04/804, ДВ-4117 и 05-1-01 «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг»,
6. *Белов В. А.* Ценные бумаги в российском гражданском праве: Учеб. пособие по специальному курсу. 2-е изд., перераб. и доп.: в 2 т. Т. I. М.: Центр ЮрИнфоР, 2014. С. 89.
7. *Белов В. А.* Ценные бумаги в российском гражданском праве. С. 90.

China's exchanges in the global exchange trade Degtyareva O. (Russian Federation) Китайские биржи в мировой биржевой торговле Дегтярева О. И. (Российская Федерация)

Дегтярева Ольга Ильинична / Degtyareva Olga - кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ, г. Москва

Аннотация: анализируется история и современное состояние биржевой торговли на товарных биржах Китая. Рассматривается место китайских бирж в мировой биржевой торговле, специфика фьючерсных контрактов и особенности регулирования рынка.

Abstract: analyses of genesis and actual situation of commodity exchange trading in China. Role of China's futures markets in the global futures and options trade. Specific features of futures contracts and market regulation.

Ключевые слова: товарные биржи Китая, регулирование биржевой торговли, фьючерсные контракты.

Keywords: commodity exchanges in China, regulation of exchange trading, futures contracts.

Опубликованные недавно данные об объемах торговли на мировых фьючерсных и опционных биржах [1] продемонстрировали явный успех, достигнутый биржами Китая. Три ведущие биржи Китая, торгующие контрактами на сырьевые и сельскохозяйственные товары - Даляньская товарная биржа (Dalian commodity Exchange – DCE), Товарная биржа Чженчжоу (Zhengzhou commodity Exchange – CZCE) и Шанхайская фьючерсная биржа (Shanghai Futures Exchange – SHFE) заняли по итогам 2015 года 8-е, 9-е и 10-е место по объемам торговли соответственно, а единственная в Китае биржа финансовых контрактов – Китайская биржа финансовых фьючерсов (China Financial Futures Exchange – CFFE) - расположилась на 18-м месте. При этом темп роста торговли по сравнению с предыдущим годом у всех четырех бирж был впечатляющим и измерялся двузначными цифрами.

Если при этом вспомнить многочисленные попытки организации ликвидной торговли сырьевыми фьючерсами, которые предпринимались в нашей стране, и которые так и не дали хороших результатов, то опыт Китая заслуживает изучения.

На наш взгляд, одним из главных факторов успеха стало грамотное реформирование биржевой торговли, предпринятое в Китае в 90-х годах. Как известно, до этого периода в Китае было создано довольно много бирж, ведущих торговлю контрактами, похожими на контракты фьючерсного типа. К середине 90-х в стране действовали около полусотни бирж, ведущих торговлю срочными контрактами, работали три сотни брокерских компаний, существовало также около двух тысяч организаций, ведущих биржевую торговлю в качестве побочной деятельности. Объектами торговли являлись самые различные товары, при этом условия контрактов существенно различались. С целью совершенствования биржевой торговли правительство Китая в несколько этапов провело реформу биржевого рынка, стремясь приблизить его к мировой практике.

На первом этапе реформы в 1994 г. было принято решение об укрупнении биржевых структур, и 50 бирж были объединены в 14. Из числа контрактов, торгуемых на биржах, были сняты два десятка контрактов на нестандартизированную продукцию, в итоге их осталось 35. Планы некоторых бирж по организации торговли металлами, нефтепродуктами и сельскохозяйственными товарами были остановлены. Стали выдаваться лицензии брокерским фирмам на торговлю фьючерсами, были введены новые правила и регулирование торговли, а функция контроля над рынком перешла от местных правительств к регулирующему органу (Китайской Комиссии по ценным бумагам).

После первого этапа реформ обороты биржевой торговли резко упали. Брокерские фирмы были вынуждены снизить размеры комиссионных, биржи стали планировать введение новых контрактов. Это подтолкнуло правительство на продолжение реформы. На втором этапе в 1998 году изменения коснулись деятельности 14 существовавших бирж: некоторые из них

провели слияния, другие поменяли биржевую лицензию на лицензию брокерской компании. В результате были организованы три биржи:

- Товарная биржа Чженчжоу (Zhengzhou commodity Exchange – CZCE),
- Даляньская товарная биржа (Dalian commodity Exchange – DCE),
- Шанхайская фьючерсная биржа (Shanghai Futures Exchange – SHFE) как отделение Шанхайской фондовой биржи.

Также резко было сокращено количество фьючерсных контрактов: из 35 фьючерсов осталось только 12. Изменения коснулись и профессиональных участников рынка: брокерские фирмы по новому законодательству обязаны были заниматься только брокерской деятельностью и увеличить размер своего операционного капитала. В итоге многие из них либо оставили этот вид бизнеса, либо прибегли к слиянию. В 1999 году Госсовет КНР ввел несколько новых норм в регулировании рынка с целью упорядочивания торговли и предотвращения возможности манипулирования ценами.

В 2001 году все профессиональные участники фьючерсного рынка объединились в Ассоциацию фьючерсной торговли Китая, являющуюся саморегулируемой организацией. Именно с этого года объемы торговли фьючерсами в Китае стали стабильно расти. В начале века в лидеры вышла Даляньская товарная биржа, на которую приходилось 58 % национального рынка, на втором месте шла Шанхайская фьючерсная биржа (26 %) и Товарная биржа Чженчжоу (16 %).

Специализацией Шанхайской фьючерсной биржи стали металлы и промышленные товары, две другие биржи больше специализируются на сельскохозяйственной продукции.

В 2006 г. появляется Китайская биржа финансовых фьючерсов (China Financial Futures Exchange – CFFEX), ставшая первой биржей, на которой обращаются финансовые фьючерсные контракты. Появление этого нового сегмента фьючерсных рынков заставило правительство вновь пересмотреть некоторые нормы регулирования. В частности, новые правила вводились в отношении брокерских фирм, торгующих на финансовых рынках. Брокерские фирмы должны были иметь не менее 15 специалистов, необходимо было иметь специалиста по риск-менеджменту для оценки рыночных и кредитных рисков. Одновременно было снято 50 %-е ограничение на долю в капитале фьючерсных компаний со стороны фирм, торгующих ценными бумагами. Новые правила разрешали иностранным компаниям покупать до 50 % капитала китайских фирм через свои гонконгские филиалы. Голландский банк ABN Amro стал первым, воспользовавшимся такой возможностью, за ним последовала брокерская фирма Calyon.

В 2007-2008 годах на трех товарных биржах Китая (Китайской биржи финансовых фьючерсов, CFFEX еще не существовало) торговались всего 17 товарных фьючерсов, спустя два года на них биржах торговались уже 23 товарных фьючерса.

К середине 2000-х Китай стал крупнейшим в мире экспортером и вторым импортером, что отразилось на масштабах биржевой торговли. В новом десятилетии власти Китая пошли на существенное расширение числа фьючерсных контрактов, разрешив торговлю не только уже известными товарами, но и позициями, которые не были представлены в биржевой торговле в других странах. Так, в 2012 году началась торговля контрактами на рапс, рапсовое масло и муку, плоское стекло, а также серебро. Наиболее успешным оказался контракт на стекло, достигший объемов торговли 16,1 млн. в 2012 году и 186,1 млн. в 2013 году [2]. В 2013 году началась торговля контрактами на битум, столлярную плиту, листовую фибру, яйца, железную руду, энергетический и коксующийся уголь. Это позволило китайским биржам удерживать позиции среди ведущих бирж мира. Самым активным оказался контракт на коксующийся уголь, который был введен в марте, но к концу года уже достиг объемов в 34,3 млн. контрактов [3]. И хотя, по мнению специалистов, большинство сделок на этих биржах носят спекулятивный характер, но возрастающий показатель открытой позиции на конец года говорит о том, что имеет место коммерческий интерес в удержании этих позиций в целях хеджирования.

В посткризисном 2010-м году в связи с резким увеличением масштабов фьючерсной торговли в предшествующие два года регуляторы рынка вновь ужесточили условия торговли. В частности, были повышены комиссионные по многим контрактам, отменены скидки, которые биржи предоставляли брокерским фирмам с наибольшими оборотами, а те предоставляли их своим клиентам для стимулирования торговли. Уровень маржи по большинству контрактов был увеличен до 12 % вместо прежних 5-7 %, размер некоторых контрактов также был увеличен. Так, единица контракта на мазут на Шанхайской фьючерсной бирже была увеличена

с 10 до 50 тонн. Следует отметить, что данный шаг шел против сложившейся тенденции на мировых фьючерсных рынках к минимизации контрактов.

В итоге действующие в настоящий момент на китайском рынке товарные биржи завоевали за короткое время лидирующие позиции по многим товарам. Одной из таких площадок является Шанхайская фьючерсная биржа [4], образованная в 1999 г. в результате объединения трех шанхайских бирж – биржи металлов, товарной биржи и биржи зерновых и масличных культур.

На сегодняшний день основные объемы торгов на Шанхайской бирже приходятся на промышленные металлы (медь, алюминий, цинк, никель, свинец, олово), а также каучук, мазут, золото и серебро. В качестве валюты контрактов выступает юань. Все торговые операции осуществляются электронным способом. Что касается физической поставки товара по фьючерсным контрактам, то ей подлежат все контракты с наступившим сроком исполнения. Для признания реального существования товара он должен быть зарегистрирован на обозначенном биржей складе или пункте назначения в определенное время и дату.

За последние годы в связи с быстрым ростом масштабов торговой деятельности Шанхайская биржа оказала очень сильное влияние на мировые рынки сырьевых товаров. Это касается, прежде всего, рынка меди (Шанхай стал одним из трех мировых центров ценообразования по данному товару), натурального каучука, а также мазута.

Показательными являются два примера, о которых следует сказать особо. В 2008 году Шанхайская фьючерсная биржа запустила торговлю контрактами на сталь, при этом с первого дня она уже претендовала на лидерство в биржевой торговле этим металлом. Всего за два дня объем торгов стальными фьючерсами на SHFE превысил 752 млн. долл., а в физическом выражении — 1,415 млн. т. [5]. Таким образом, всего за два дня он превзошел совокупный объем торгов на Лондонской бирже металлов (LME) с февраля 2008 до февраля 2009 года. Успешному началу торгов в Шанхае, по мнению экспертов, послужило то, что биржевой контракт используется, в том числе, и для реальных поставок металлов потребителям, а основной объем реального спроса на металлы находился в этот момент в Китае. В следующие годы контракты на сталь неизменно входили в число самых ликвидных. Так, в 2013 году обороты контрактом на сталь достигли 293,7 млн. сделок, а в 2014 году торговля составила 408,1 млн. контрактов, т. е. рост за год составил 39,8 %. В 2015 году контракт оставался самым ликвидным в мире фьючерсом на металлы с оборотом 541 млн. контрактов (+32,6 % к предыдущему году) [1].

Таким образом, можно констатировать, что в настоящий момент на Шанхайской бирже возник самый крупный биржевой комплекс контрактов на промышленные и драгоценные металлы, включающий контракты на медь, алюминий, цинк, олово, никель, свинец, золото, серебро, стальную арматуру, катанку и рулоны. При этом многие контракты вошли в двадцатку самых ликвидных за последний год (арматура – 1-е место, серебро – 3-е место, медь – 4-е, никель – 5-е, цинк – 7-е, золото – 12-е, алюминий – 13-е).

Являясь одним из крупнейших в мире потребителей энергоносителей, Китай, как известно, значительно зависит от импорта нефти и нефтепродуктов. Естественно было ожидать, что контракты этой группы найдут достойное место в биржевой торговле Китая. Однако можно констатировать, что пока что этого не произошло. Так, фьючерсный контракт на мазут, введенный на Шанхайской бирже, быстро набрал обороты и по результатам 2010 г. занял 14-е место среди всех мировых фьючерсов на энергоносители с объемом 5,4 млн. сделок. Но в последующие годы торговля этим контрактом шла с переменным успехом, и в 2014 году он даже не вошел в число двадцати самых ликвидных контрактов в группе энергоносителей. Вместо контракта на нефть на бирже появился фьючерс на битум, ставший 13-м по результатам 2015 года с солидным объемом в 32,4 млн. сделок.

Таблица 1. Объемы торговли и место Шанхайской биржи среди ведущих бирж мира

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оборот (млн. контрактов)	621,9	308,2	365,3	642,5	842,3	1050,5
Место	9	14	13	12	9	10

Дальняя товарная биржа (Dalian Commodity Exchange, DCE) [6] была основана в феврале 1993 года как некоммерческая саморегулирующаяся организация. Первыми стандартными контрактами стали соя, зерно, соевые корма, зеленые бобы, красные бобы и рис, к которым добавился фьючерс на сухую ламинарию. В 2000 году биржа заняла первое место на рынке

биржевых деривативов Китая. В этот же период, развивая свою сельскохозяйственную специализацию, биржа начинает создавать систему складов в разных регионах страны, предназначенных для поставки товаров по контрактам, прежде всего соевых бобов и соевой муки.

Первый раз в десятку крупнейших бирж мира Даляньская биржа вошла в 2003 году, в то время ее доля на национальном рынке составила 53 %. В последующие годы биржа расширила список сельскохозяйственных контрактов, а в 2007 году появился первый несельскохозяйственный контракт – на линейный полиэтилен низкой плотности (LLDPE), вслед за ним – контракт на пальмовый олеин (RBD Palm Olein). В 2009 году биржа ввела контракт на поливинилхлорид (PVC), второй фьючерс на пластмассы. К концу этого года ежедневный объем торгов на DCE впервые превысил 7 млн. контрактов, а 15 ноября 2010 года – 10 млн. контрактов. В 2011 году появился фьючерс на кокс [7].

Как и две другие биржи Китая, Даляньская биржа относится к числу ведущих мировых рынков. Но в некоторые годы статистика показывала негативные результаты. Так, в 2011 году обороты упали на 28 %. Однако в последующие годы обороты биржи существенно выросли, что позволило ей подняться на 10-е место в мире в 2014 году и на 8-е место в 2015 году, при этом рост объемов торговли за год составил 45,0 %. Среди самых ликвидных контрактов сельскохозяйственных товаров семь фьючерсов торгуются на Даляньской товарной бирже.

Таблица 2. Объемы торговли и место Даляньской биржи среди ведущих бирж мира

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оборот (млн. контрактов)	403,2	289,0	633,0	700,5	769,6	1 116,3
Место	10	15	11	11	10	8

Еще одним рынком с сельскохозяйственной специализацией стала созданная в 1990 году Товарная биржа Чженчжоу (Zhengzhou Commodity Exchange, ZCE) [8], первыми контрактами которой стали на пять сельскохозяйственных культур (пшеницу, кукурузу, соевые бобы, фасоль и кунжут). Постепенно ассортимент контрактов биржи охватил ряд важнейших для китайской экономики статей, включая сельское хозяйство, энергетику, химическую промышленность и строительные материалы.

В настоящий момент на бирже зарегистрированы контракты на пшеницу (твердая белозерная пшеница и пшеничная клейковина), длиннозерный рис, рис сорта японика, хлопок, рапсовое семя, рапсовое масло, рапсовый шрот, сахар, уголь, метанол, терефталевую кислоту и плоское стекло. Последними в августе 2014 года были введены контракты на силикомарганец и ферросиликон. Данные контракты, по замыслу биржи, должны улучшить возможности управления рисками в стальной индустрии.

Являясь одной из крупнейших бирж Китая, ZCE также не избежала колебаний в объемах торговли. К примеру, в 2011 году обороты снизились на 18 %, в 2012 году последовало дальнейшее снижение, но дальнейшие годы можно считать весьма успешными.

Таблица 3. Объемы торговли и место биржи Чженчжоу среди ведущих бирж мира

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оборот (млн. контрактов)	496,0	406,4	347,1	525,3	676,3	1070,3
место	10	11	14	13	13	9

Весьма поучительной является история внедрения финансовых фьючерсов на биржах Китая. Еще в 1992 году такой фьючерс появился на Шанхайской фондовой бирже. Это был фьючерсный контракт на государственные облигации. Первоначально контракт предназначался только для торговли местными брокерскими фирмами, но в конце 1993 г. торговля стала публичной и велась как на Шанхайской фондовой бирже, так и на Пекинской товарной бирже. Однако первая попытка не была успешной. В 1995 году на рынке облигаций произошло

событие, названное впоследствии «китайский Бэрингс».¹ Несколько участников торговли прибегли к масштабным продажам фьючерсов, что привело к существенному падению цен и расстройству рынка. Комиссия по ценным бумагам Китая, проведя свое разбирательство, приняла решение о прекращении торговли данным контрактом.

Целое десятилетие после этого случая финансовые контракты не вводились, и только в 2005 году регулятор счел возможным возобновить торговлю финансовыми фьючерсами в сегменте рынка фондовых индексов. В итоге в 2006 г. была создана Китайская биржа финансовых фьючерсов (China Financial Futures Exchange – CFFEX) [9] в городе Шанхае в качестве совместного предприятия трех товарных и двух фондовых бирж КНР с уставным капиталом в 0,5 млрд. юаней.

Введение нового финансового фьючерса готовилось довольно долго, поэтому торговля началась только весной 2010 г. Первым контрактом данной биржи стал фьючерс на фондовый индекс CSI 300, состав которого составляют 300 крупных китайских компаний, акции которых котируются на двух фондовых биржах страны.

Новый индексный фьючерс демонстрировал высокие темпы роста. Так, в 2012 году рост составил 108,4 %, а в 2013 году – 84 %, что соответствовало объемам торговли 105,1 млн. и 193,2 млн. контрактов соответственно. По этому показателю в 2013 году контракт занял 10-е место среди всех индексных фьючерсов в мире. Установленный для контракта мультипликатор в 300 юаней, что примерно соответствует 50 долл. США, аналогичен мультипликатору E-mini S&P500 чикагской CME и является довольно крупным для азиатских рынков. Это может свидетельствовать о желании китайских властей привлечь на этот рынок институциональных инвесторов, а не индивидуальных трейдеров. Важно также отметить, что по оборотам этот контракт в 2013 году обошел все товарные фьючерсы Китая. По результатам 2015 года китайский фьючерс на индекс CSI 300 находился на 7-м месте среди контрактов данной группы.

Впоследствии на бирже были введены другие контракты: индексные фьючерсы и опционы, фьючерсы на государственные ценные бумаги и валютные фьючерсы. В категории фьючерсов на государственные ценные бумаги торгуются два контракта: на 5-ти летние и 10-ти летние облигации Казначейства. Базой 5-ти летнего контракта являются среднесрочные облигации номиналом 1 млн. юаней и ставкой купона 3 %, аналогичная база выбрана и для 10-ти летних облигаций.

В дополнение к первому индексному контракту были добавлены фьючерс на индекс CSI 500 и фьючерс на индекс SSE 50. Контракт на индекс SSE 50 имеет базой 50 наиболее ликвидных и репрезентативных ценных бумаг Шанхайской фондовой биржи, базой индексного контракта CSI 500 являются 500 компаний среднего и малого бизнеса с хорошей ликвидностью, акции которых торгуются на Шанхайской и Шенчженьской фондовых биржах. Все индексные контракты являются расчетными, но контракты на казначейские облигации - поставочными.

Таблица 4. Объемы торговли и место среди ведущих бирж мира

	2012	2013	2014	2015
Оборот (млн. контрактов)	105,1	193,5	217,6	321,6
Место	24	19	18	18

Как видим, китайские биржи умело проводят стратегию на формирование глобальных рынков, интересных не только национальным участникам, но и иностранным инвесторам. При этом следует особо подчеркнуть, что все контракты торгуются в китайских юанях, что, безусловно, устраивает местных участников, но создает проблему дополнительного валютного риска для иностранных.

¹ Речь идет об известном случае с английским банком Бэрингс, банкротство которого произошло по причине масштабных и убыточных спекуляций брокера Сингапурского отделения этого банка Ника Лисона.

Таблица 5. Контракты китайских бирж, вошедшие в список самых ликвидных фьючерсов в мире в 2015 году

Место в списке	Контракт	Оборот (млн. контрактов)	К предыдущему году (%)
Сельскохозяйственные контракты			
1	Soy Meal Futures, DCE	289.5	41.2
2	Rapeseed Meal Futures, ZCE	261.5	-13.8
3	White Sugar Futures, ZCE	187.3	91.7
4	RBD Palm Olein, DCE	111,5	39,4
5	Soybean Oil Futures, DCE	92,5	44,4
7	Rubber Futures, SHFE	83.1	19,7
5	Palm Oil Futures, DCE	80.0	-3.0
7	Soy Oil Futures, DCE	64.1	-33.5
9	Corn Futures, DCE	42.1	351.1
13	Corn Starch Futures*	27.1	37496.5
16	Cotton No1 Futures ZCE	26,6	-29,0
18	No. 1 Soybean Futures, DCE	18.8	-30,8
20	Egg Futures, DCE	14,7	-58,2
26	Rapeseed Oil Futures, ZCE	7.8	-44.0
Энергоносители			
13	Bitumen Futures, SHF	32,4	4883,0
16	Coking Coal Futures, DCE	15.7	-75,4
17	Coke Futures, DCE	15.7	-44.8
Индексные контракты			
7	CSI 300 Futures, CFFEX	267.0	23.2
40	SSE 50 Futures, CFFEX**	29,3	-
Металлы			
1	Steel Rebar Futures, SHF	541.0	32.6
2	Iron Ore Futures, DCE	259.6	169.4
3	Silver Futures, SHFE	144.8	-25,2
4	Copper Futures, SHFE	88.3	25.3
5	Nickel Futures, SHFE***	63,6	-
7	Zinc Futures, SHFE	42.2	11.9
12	Gold Futures, SHFE	25.3	6.1
13	Aluminum Futures, SHFE	22.9	64.4

*торговля началась в декабре 2014 г.; **торговля началась в апреле 2015 г.

***торговля началась в марте 2015 г.

Примечание: DCE – Даляньская товарная биржа, SHFE – Шанхайская фьючерсная биржа, CFFEX – Китайская биржа финансовых фьючерсов, ZCE – Товарная биржа Чженчжоу.

Китайские биржи действительно добились за последнее десятилетие существенных результатов. И хотя по многим торгуемым контрактам обороты нестабильны, в целом все биржи занимают достойные места в мировой «табели о рангах». На наш взгляд, большую роль в этом сыграло и продолжает играть та неторопливость и осторожность, с которой китайские власти реформировали свой биржевой рынок.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Публикация Futures Industry Association, журнал MarketVoicemag. URL: <http://www.marketvoicemag.org/?q=content/2015-annual-survey-global-derivatives-volume&t=1#top/> (дата обращения: 30.03.2016).

2. [Электронный ресурс]: Публикация Futures Industry Association, журнал Futures Industry Magazine. URL: <https://fimag.fia.org/articles/fia-annual-volume-survey-commodity-and-interest-rate-markets-push-trading-higher-2013/> (дата обращения: 25.03.2014).
3. [Электронный ресурс]: Публикация Futures Industry Association, журнал Futures Industry Magazine. URL: <https://fimag.fia.org/articles/fia-annual-volume-survey-commodity-and-interest-rate-markets-push-trading-higher-2013/> (дата обращения: 25.03.2014).
4. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Шанхайской фьючерсной биржи. URL: <http://www.shfe.com.cn/en/aboutus/introduction/overview/> (дата обращения: 04.08.2015).
5. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Шанхайской фьючерсной биржи. URL: <http://www.shfe.com.cn/en/MarketData/dataview.html?paramid=yearstat/> (дата обращения: 04.08.2015).
6. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Даляньской товарной биржи. URL: <http://www.dce.com.cn/portal/cate?cid=1114585896100/> (дата обращения: 02.08.2015).
7. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Даляньской товарной биржи. URL: <http://www.dce.com.cn/portal/cate?cid=1300794726100/> (дата обращения: 02.08.2015).
8. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Товарной биржи Чжэнчжоу. URL: <http://english.czce.com.cn/> (дата обращения: 02.08.2015).
9. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Китайской биржи финансовых фьючерсов. URL: http://www.cffex.com.cn/en_new/gjys/gjysj/ (дата обращения: 02.08.2015).

Ensure economic security budget stabilization through Murmansk region for the period 2016

Kharchenko S.¹, Stepanchenko I.², Cheuzh M.³, Blyagoz D.⁴,
Krisyuk A.⁵ (Russian Federation)

Обеспечение экономической безопасности посредством
стабилизации бюджета Мурманской области на период 2016 года
Харченко С. В.¹, Степанченко И. А.², Чеуж М. З.³, Блягоз Д. М.⁴,
Крисюк А. А.⁵ (Российская Федерация)

¹Харченко Сергей Владимирович / Kharchenko Sergey - кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономической безопасности;

²Степанченко Ирина Андреевна / Stepanchenko Irina - студент;

³Чеуж Марина Зауровна / Cheuzh Marina - студент;

⁴Блягоз Джанета Муратовна / Blyagoz Dzhaneta - студент;

⁵Крисюк Анастасия Александровна / Krisyuk Anastasia - студент,
факультет экономики, управления и бизнеса,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация: в данной работе была проанализирована структура бюджета Мурманской области, рассмотрено влияние экономических преступлений на дисбаланс бюджета.

Abstract: in this paper, we have analyzed the structure of the budget of the Murmansk region, the influence of economic crime on the imbalance of the budget.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, дефицит, экономические преступления, экономическая безопасность.

Keywords: budget, income, expenses, deficiency, economic crimes, economic security.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1 Закона Мурманской области «Об областном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» в областном бюджете Мурманской области наблюдается дефицит денежных средств, в сумме 5 435 844, 3 тыс. рублей [3].

Таблица 1. Общий объем доходов и расходов, дефицита/профицита Мурманской области с 2015-2017 гг.

Года	Доходы (тыс. руб.)	Расходы (тыс. руб.)	Дефицит/Профицит (тыс. руб.)
2015 г.	48 902 992,8	54 338 837,1	- 5 435 844,3
2016 г.	50 687 887,4	51 939 633,9	- 1 251 746,5
2017 г.	49 214 709,1	47 314 729,1	+ 1 899 980,0

Изобразим предоставленные данные на рисунке 1.

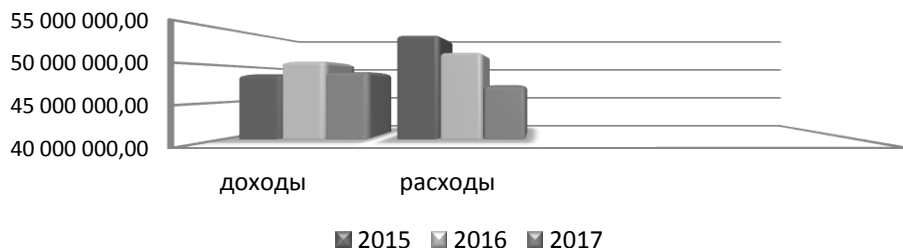


Рис. 1. Общий объем доходов и расходов, Мурманской области с 2015 - 2017 гг.

Динамика доходов в 2015 - 2016 годах составляет 103,65 %, это говорит о росте доходов, а расходов в 2015 - 2016 годах 95,58 % это свидетельствует о сокращении расходов на данный период времени. Дефицит областного бюджета на 2015 год составил 5435844,3 тыс. руб., на 2016 год в сумме 1251746,5 тыс. руб. и на 2017 год наблюдается профицит в сумме 1899980,0 тыс. рублей.

Дефицит бюджета возникает за счет высоких расходов областного бюджета, а профицит возникает в случаи превышения доходов над расходами [1].

В соответствии с результатами исследования БК РФ относительно ФЗ РФ «О бюджетном процессе в Мурманской области» определено:

1) В нарушение статьи 35 БК РФ общая положительная динамика не является таковой вследствие сложившегося в Мурманской области в 2015 году уровня инфляции 14,2 %.

2) В нарушение статьи 33 БК РФ дисбаланс бюджета усиливают ярко выраженные экономические преступления в сфере [2]:

а) налогообложения физических лиц. Недоимка по налогу на доходы физических лиц составила 65 тыс. рублей, что в бюджете 2016 года составляет 0,0000041 %. Штраф за сокрытый объект налогообложения – 65 тыс. рублей, пеня – 17333 рублей. Отчисления во внебюджетные фонды составили 150 тыс. рублей, в т. ч. в ПФР – 33 тыс. рублей, в ФФОМС – 7650 рублей, в ФСС – 4350 рублей. Цена иска – 232333 рублей. Государственная пошлина от цены иска составила 5523 рублей;

б) налогообложения организаций. Были скрыты доходы в размере 2500 тыс. рублей, следовательно, недоимка по налогу на прибыль составила 500 тыс. рублей, что в бюджете 2016 года составляет 0,000031 %. Штраф за сокрытый объект налогообложения - 110 тыс. рублей, пеня – 20 тыс. рублей. Государственная пошлина составила 9500 рублей;

в) жилищно-коммунального хозяйства. Неправомерными действиями представителей ЖКХ государственному бюджету причинен ущерб в размере 688 тыс. рублей, что в бюджете 2016 года составляет 0,000043 %;

г) строительства. Из бюджета был незаконно возмещен налог на добавленную стоимость в размере 9,3 млн. рублей, что в бюджете 2016 года составляет 0,00056 %.

Таким образом, общий дисбаланс в Мурманской области составил 10553000 рублей, что составляет 22 % от дефицита бюджета. В соответствии с ФГОС ПК 27 по ЭБ и статьей 34 БК РФ предлагается оптимизировать процессы СД и ОРМ, что позволит привести к равновесию бюджета за счет увеличения налога на доходы физических лиц на 65000 рублей, налога на прибыль на 500000 рублей, налога на добавленную стоимость на 9300000 рублей, отчислений во внебюджетные фонды на 150000 рублей, штрафов на 175000 рублей, пени на 37333 рублей, государственной пошлины на 15023 рублей.

Для того чтобы оптимизировать деятельность СД и ОРМ нужно:

- 1) Снизить трудоемкость допросов (можно предложить провести допросы в форме теста, разослать в подразделения, чтобы осечь непричастных лиц);
- 2) Графологические экспертизы (ЭКО – подразделения, уменьшить только за счет увеличения выемок и изъятия);
- 3) Налоговые проверки (можно сделать выборочными) [1].

Литература

1. Афанасьев М. П., Беленчук А. А., Кривошов И. В. Бюджет и бюджетная система. Издательство: Юрайт, 2011 г. С. 777.
2. Богомолов В. А. Экономическая безопасность. Издательство: «Экзамен» 2009. С. 295.
3. Закон Мурманской области «Об областном бюджете на 2015г. и плановый период 2016-2017 гг.

Modern forms of organization of offshore business Sarkisyan E. (Russian Federation) Современные формы организации оффшорного бизнеса Саркисян Э. Р. (Российская Федерация)

*Саркисян Эрна Рудольфовна / Sarkisyan Erna - магистрант,
кафедра мировой экономики и международных экономических отношений,
факультет инновационного бизнеса и менеджмента,
Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: в статье анализируются цели создания и использования, функции и виды оффшорных компаний, получивших наибольшее распространение в зарубежных и российских финансовых схемах.

Abstract: the article analyzes the establishment and use, functions, and types of offshore companies, the most widespread in foreign and Russian financial schemes.

Ключевые слова: офшорная деятельность, оффшорный бизнес, оффшорная компания.

Keywords: offshore activity, offshore business, offshore company.

Оффшорная деятельность - международно-экономическое явление, представляющее собой сложный комплексный процесс. Оффшорный бизнес представляет собой развитую отрасль международных финансов. Основными субъектами международного оффшорного бизнеса являются оффшорные компании. Оффшорной компанией является компания любой организационно-правовой формы, зарегистрированная в реестре государства или территории, объявивших о своем оффшорном статусе, и ведущая свою деятельность (извлекающую доход) вне пределов данного оффшорного центра. Последнее условие может быть либо строгим (для большинства оффшорных центров), либо желательным (например, для так называемых налоговых гаваней, где операции оффшорных и местных компаний не ограничиваются). Из такого определения, очевидно, что компания как таковая превращается в оффшорную (вне зависимости от времени этого «превращения») в момент учреждения, регистрации или позже вследствие своих особых отношений с оффшорным центром, что придает ей специальный статус [1 с. 183].

Цель создания и использования оффшорной компании в различных финансовых схемах предельно проста: локализовать максимум прибыли на наименее налогооблагаемом субъекте, которым и призвана стать оффшорная компания. Основные функции оффшорных компаний весьма многочисленны и разнообразны. Оффшорные компании могут выступать в качестве поставщика при импорте; покупателя при экспорте; участника бартерных операций; посредника — независимого агента; подрядчика; владельца имущества; лицензиара товарного знака; лизингодателя (арендодателя) недвижимого имущества и оборудования; судовладельца; инвестора; кредитора; заемщика средств; холдинг; держателя банковского счета; залогодержателя; гаранта по обязательствам фирмы-резидента; работодателя; строительную компанию; страховую компанию; оффшорный банк; доверительного управляющего [2 с. 269].

В рамках настоящей статьи остановимся более подробно на следующих офшорных схемах. Офшорная компания в качестве подрядчика помогает снижению налога на прибыль путем увеличения расходов и тем самым сокращения налогооблагаемой базы. Расходы, включаемые в себестоимость производимой продукции, помимо прочего включают определенные виды работ, услуг, которые вполне может оказать офшорная компания. При этом деньги, уплаченные ей, переводятся за границу, и компания будет ожидать дальнейших указаний по их использованию, поскольку в большинстве офшорных схем владельцем и компанией-резидентом, и офшорной компанией является одно и то же лицо. Список услуг, которые могут быть оказаны офшорной компанией, одновременно уменьшая налогооблагаемую базу, достаточно широк: юридические, маркетинговые, информационные, аудиторские, плата за обучение (повышение квалификации или переподготовку) сотрудника, предоставление кредита.

Офшорная компания — владелец имущества используется в случаях, когда стоимость последнего значительна. Собственник дорогостоящего имущества неизбежно становится объектом пристального внимания налоговых служб, всевозможных мошенников и вымогателей. Кроме того, при вступлении в права владельца или при продаже имущества необходимо уплатить значительные налоги и проч. Все эти причины ведут к тому, что предпочтение отдается не прямой покупке, а через контролируруемую офшорную компанию.

В качестве лицензиара товарного знака офшорные компании также используются весьма широко. Это делается, прежде всего, в целях сохранности товарного знака вне зависимости от успешности развития самого бизнеса: товарный знак, как и прочее имущество юридического лица, может быть продан за долги, а перерегистрировать его с «тонущей» компании в последний момент может оказаться проблематичным, офшорная компания — лицензиар на основании лицензионных договоров предоставляет право пользоваться этим знаком за определенную плату. Лицензионные платежи, кроме того, помогают увеличить расходную часть баланса фирмы, тем самым уменьшая налог.

С точки зрения налогового планирования выгодно использование офшорной компании и как владельца авторских прав на объекты интеллектуальной собственности, поскольку, во-первых, цена последних не может быть установлена исходя из каких-либо единообразных правил, во-вторых, ни одно национальное законодательство не имеет возможности запретить автору продажу своих авторских прав в офшор. При этом платежи за авторские права являются очень удобным способом законного уменьшения налогов и экспорта капитала.

Актуально использование офшорной компании в качестве держателя банковского счета для резидентов тех стран, где им запрещено законодательно иметь счета в зарубежных банках. Для этих целей обычно выбирают дешевую компанию в одной из стран, где не требуется никакой отчетности, и расходы на ее содержание (от полученной выгоды) окупаются очень быстро, поскольку банковский счет в такой юрисдикции не облагается налогами [6 с. 8].

Офшорная компания — инвесторам может быть весьма полезна при осуществлении вложений в новый проект. В этом случае сохраняется дистанцированность от налогообложения, желаемый уровень конфиденциальности и обеспечивается высокая маневренность финансовых ресурсов, предложить которую могут, ведущие финансовые офшоры мира.

Одна из старейших форм развития офшорного бизнеса — предоставление льготных налоговых условий судам, зарегистрированным в так называемых странах удобного флага. Поэтому большим спросом у состоятельных клиентов сегодня, как и десятки лет назад, пользуются офшорные компании — судовладельцы. В таких офшорных центрах как о. Мэн, Мальта, Панама, Кипр, Либерия, Гибралтар, Багамы и проч., вместо полноценных налогов офшорные судовые реестры взимают необременительную плату за тоннаж или просто пошлину за продление регистрации. Это касается как личного водного транспорта (яхт), так и судов торгового флота.

Строительная офшорная компания уместна тогда, когда между страной резидента и офшорным центром заключен договор об избежании двойного налогообложения. В этом случае офшорная компания — строитель может быть полностью освобождена от уплаты российского налога на прибыль, если она ведет свою деятельность менее определенного в договоре срока. В пределах указанного срока иностранная (офшорная) компания не считается имеющей в России постоянного представительства, следовательно, она не облагается налогом на прибыль: при нынешних технологиях строительства указанных сроков вполне достаточно для возведения многих объектов [5 с. 70].

Офшорные страховые компании получили самое широкое распространение в любых сферах бизнеса. Наиболее часто встречающаяся их разновидность — это кэптивны («карманные») страховые компании, которые создаются для обслуживания всего одного

клиента. Как правило, такие компании учреждают крупные международные холдинги, ТНК или национальные крупные компании, преследуя таким образом сразу две цели: снижение налогооблагаемой базы за счет регулярных страховых отчислений и сохранение величины страховых премий в рамках холдинга, к которому экзитивная компания принадлежит [3].

Еще одной весьма популярной разновидностью офшорной компании является офшорный банк. Он может быть весьма полезен, если имеется крупный холдинг или группа компаний, занимающихся международным бизнесом с оборотом в сотни миллионов долларов. В этом случае офшорный банк используется для оптимизации расчетов с участием компаний и перераспределения финансовых ресурсов внутри группы путем выдачи кредитов. Однако регистрация офшорного банка (в отличие от регистрации офшорной компании любого другого типа) сопряжена с рядом трудностей: во всех, даже самых либеральных, центрах эта процедура гораздо более формализована, занимает большее количество времени и требует более существенных гарантий и, что самое главное, гораздо более значительного уставного капитала (первоначальных инвестиций).

Анализ приведенных схем позволяет сделать вывод о том, что в основе большинства из них лежат следующие действия: открытие безналогового банковского счета на офшорную компанию в стране, в которой нет требований по предоставлению отчетности; регистрация в офшорных зонах компаний, принимаемых заказов (на услуги или товары) от клиентов и выполняемых непосредственно в местах их востребования, позволяющая обеспечить накопление прибыли от сделок в странах, свободных от налога или в странах с низко облагаемым налогом; использование офшорной компании в качестве промежуточного звена между иностранными партнерами для управления ценой товара, услуг для избегания некоторых налоговых платежей, снижения налога на прибыль и т.п.; использование офшорной компании, зарегистрированной в подходящей стране с целью предоставления вкладываемому капиталу возможности низкоэффективного налогообложения в стране с высоким обложением налога, где есть льготное налоговое соглашение относительно инвестиций, сделанных компаниями, включенными в офшорную страну; использование офшорных холдинговых компаний с целью консолидирования действия своих филиалов в различных странах для получения ими преимуществ по налоговым отчислениям от оплаченных процентов; использование офшорных компаний для соблюдения конфиденциальности и снижения налогооблагаемой базы собственника при управлении движимым и недвижимым имуществом; использование офшорных компаний для проведения официальных (проведение расчетов по заниженным ценам либо безналичным перечислением) и неофициальных расчетов (проведение расчетов через офшорный банковский счет) с целью минимизирования налоговых платежей; использование офшорной компании для осуществления функции управления капиталом; использование офшорной компании для сохранения конфиденциальности информации о капитале [4].

Вариантов использования офшорных компаний огромное количество, так как по своей организационно-правовой форме офшорные компании мало чем отличаются от обычных, а новые (гибридные) формы, разработанные в офшорных центрах, унаследовали оптимальные признаки тех или иных видов компаний, что открывает перед ними новые возможности. Этим успешно пользуются бизнесмены во всем мире, конструируя цепочки международного финансового и налогового планирования.

Литература

1. Алиев Э. К вопросу о понятии и роли офшорных зон // Вестник МГИМО Университета. 2013. № 6(33). С. 183-189.
2. Международное торговое дело: учебник / под ред. проф. О.И. Дегтяревой. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. 608 с.
3. Офшорные страховые компании. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.offshory.ru/informatsiya/offshornye-strakhovye-kompanii> (дата обращения: 20.03.2016).
4. Офшорные зоны во внешнеэкономической деятельности. [Электронный ресурс]: URL: <http://aleut-broker.ru/ved/offshornye-zony-vo-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 21.03.2016).
5. Старостина М. Офшорный бизнес в современном мире / М. Старостина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. - № 6. – С. 65-80.

6. *Тимофеева О.* Оффшорные юрисдикции как инструмент международного налогового планирования: мировой опыт их создания //Научный интернет-журнал Мир науки. 2014. №1. С. 1-11.

