

# АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ «КУЛЬТУРНОГО ФАКТОРА» НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН

Савченко А. – студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Последнее время все чаще можно услышать мнение, о том, что все беды России — коррупция, громоздкая бюрократия, руководящая страной и большинством компаний, нежелание бизнеса вкладывать в инновации — это не случайность. Напротив, все факторы, тормозящие развитие России, носят «наследственный» характер и определяются уникальными культурными особенностями страны. [1]

Современная Россия находится в состоянии трудного поиска своей собственной модели экономического развития. После распада Советского Союза Российская Федерация до сих пор занимает промежуточное положение в отношении важнейших характеристик страны, таких, как политическая и экономическая философия, социальное устройство. Возможно, именно в связи с этим все активнее стало обсуждаться влияние культурного фактора на уровень экономического развития страны, что и обуславливает актуальность данной статьи.

Одним из наиболее ярких исследователей в данном направлении является голландский ученый Герт Хофстеде, который предпринял попытку выявить связь между культурным кодом страны и уровнем ее экономического развития. [2]

Для изучения национальной культуры как базового фактора организационного поведения Хофстеде предложил использовать следующие параметры:

- индивидуализм — коллективизм;
- дистанция власти (степень участия в принятии решений, касающихся всех);
- приемлемость неопределенности;
- мужественность — женственность (маскулинность — феминность). [3]

Проанализировав данные, представленные ученым, можно сделать вывод, что результаты, полученные им, неудивительны и во многом совпадают с западными стереотипами о культурных различиях. Выводы Хофстеде в общей форме описывают различия между культурами.

В 2012 году Роксана Михет из отдела исследований МВФ взяла за основу экономическую классификацию "культуры", предложенную Г. Хофстеде, и изучила поведение 50-ти тысяч компаний в 400 различных секторах экономики в 51-ом государстве, выявив зависимость их поведения от "культуры" их страны обитания. [4]

В результате исследования, были сделаны следующие выводы.

## 1. Страх неопределенности.

Развивающиеся страны в целом в большей степени избегают неопределенности, чем развитые страны.

Лучше всего чувствуют себя в состоянии неопределенности компании и люди из США, Китая и Скандинавии.

Предпочитают избегать неопределенности, Японии жители Латинской Америки, Африки и Ближнего Востока.

Михет не анализировала компании из России, однако, согласно оценке, выложенной на сайте Центра Хофстеде, Россия относится к странам, ненавидящим неопределенность: индекс для нее составляет 95 из 100 (в США - 46 из 100). [4]

## 2. Индивидуализм (IDV).

В развитых странах обычно практикуется индивидуализм, в развивающихся - коллективизм. Коллективизм, очевидно, помогает населению отсталых стран выжить. Однако при этом тормозит развитие экономики. Именно эту культурную особенность ученые считают, например, причиной высокой коррупции.

Наиболее "индивидуалистичные" страны в мире - США и Канада, наиболее "коллективистские" и "иерархичные" - страны Азии, включая Китай. Россия с 39 пунктами находится посередине вместе со странам Ближнего Востока и Японией. [5]

### 3. Сила власти (PDI).

У развивающихся стран этот параметр всегда выше, чем у развитых. Страны с высоким индексом обычно добиваются меньших успехов в экономике и хуже внедряют инновации.

Самое низкое значение этого параметра в Европе - в Скандинавии и Великобритании.

### 4. Маскулинность (MAS).

"Женственные" общества отдают предпочтение взаимопомощи, скромности, заботе о слабых и качеству жизни всего общества.

В развитых странах "маскулинность" чуть выше, чем в развивающихся.

Этот параметр довольно высок и в США, и в Китае, и в Южной Европе, особенно в Италии и на Балканах. Россия, одна из немногих, очевидно, женского рода - 36 из 100 (в США - 62, в Великобритании — 66). [7]

Как утверждает Михет, особенности национальной культуры влияют не только на устройство самой фирмы и ее решения, но и на среду, в которой она существует. Формальные институты и неформальные культурные нормы тесно связаны. [4]

Соответственно, если применить к России выводы нового исследования МВФ, то можно сделать вывод о том, что большинство проблем России вызваны не проводимой политикой, а культурно детерминированы:

- коррупция и сегментация общества затрудняет внедрение инноваций и прочую модернизацию;
- решения в России принимаются коллективно, а компании, их руководители и простые граждане слишком сильно боятся провала;
- рентабельность российских компаний будет достаточно стабильной, они будут стремиться к укрупнению, но при этом мало инвестировать в исследования и разработки. [6]

В результате проведенного анализа результатов, полученных Р.Михет, нами были сделаны выводы о том, что ее работа заслуживает внимания. Однако, на наш взгляд, в указанных умозаключениях аналитика есть и свои пробелы.

Так, к примеру, Россия оказалась далеко не одинока в компании стран, не приемлющих авантюризм — помимо развивающихся стран Латинской Америки, Африки и Ближнего Востока в этой же группе находится и развитая Япония. Действительно, компании из развитых стран охотнее берут на себя риски. Это ценное качество в "мирное время", но именно это, вероятно, привело их страны к кризису.

Что касается индивидуализма, то сама Р.Михет отмечает, что пока не вполне ясно, является ли индивидуализм причиной успеха развитых стран в экономике или следствием этих успехов. [8]

Также был проведен анализ влияния силы власти на экономическое развитие стран. Действительно, индекс PDI является одним из самых высоких в России (93 из 100). Однако соседство с преуспевающей Германией ставит под сомнение и это заключение.

Рассуждения аналитика МВФ относительно "мужественности и женственности" вызывают наибольшие сомнения. Действительно, склонность к взаимопомощи присуща русскому народу, однако и преклонение перед героизмом другого (а это, по Михет, уже склонность к мужественности) — также имеется.

Рассмотрим влияние культурного фактора на экономический рост. Как видно из данных таблицы 1, в 2012 году ВВП РФ вырос на 4,3% в год, что гораздо выше, чем в некоторых развитых странах с высоким уровнем индивидуализма, низкой дистанцией власти и низким уровнем неопределенности. Ссылка МВФ на национальные особенности страны звучит не вполне убедительно, если принимать во внимание "национальные особенности" Китая до 1978 г. Возможно, именно уникальные национальные особенности, позволили стране в последующие годы произвести успешную модернизацию, и сделают возможным к 2050 г. обогнать США по уровню ВВП.

Таблица 1 - Темп роста ВВП в 2011-2012 гг. для отобранных стран

Страна	2011 год, %	2012 год, %
Россия	+4,0	+4,3
Китай	+8,7	+8,4
Индия	+8,4	+8,7
США	+2,8	-
Еврозона	+1,4	-

Источник: [8]

#### Список использованных источников

1. Латова, Н.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне/ Н.В.Латова, Ю.В.Латов// Общественные науки и современность.- 2001.- №4.- С. 31-43.
2. Hostede, G. The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories// Journal of International Business Studies.- Fall 1983.- P.75-89, Hostede, G. Cultures and Prganizations: Software of the Mind.- New York: McGraw-Hill.- 1997
3. Bigoes, W.J., Blakely, G.L. A Cross-National Study of Managerial Values// Journal of International Business Studies.- December 1996.-P. 739
4. Mihet, R. Effects of Culture on Firm Risk-Taking: A Cross-Country and Cross-Industry Analysis. - IMF Working Paper. - August 2012
5. Hill, Charles, W.L. International Business – An Asian Perspective/ Charles, W.L. Hill, Chow-Hou Wee.- Krishna Udayasankar Nanyang Technological University
6. Грачев, М. Менеджмент в «международной системе координат»// Экономические стратегии.- 1999.- № 2. – С.19-32
7. В МВФ предлагают уничтожить Россию [Электронный ресурс].- 2012.- Режим доступа: <http://www.megapressa.ru/v-mvf-predlagayut-unichtozhit-rossiyu.html>.- Загл.с экрана
8. Электронный источник: Модернизации России мешает ее культурный код [Электронный ресурс] /Информационное агентство Финмаркет.- 2012.- Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3033422> .- Загл. с экрана

#### РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Манузина Е.С. – студентка, Наземцева Ю.Ю. – старший преподаватель  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

На данном этапе развития мирохозяйственная система остро нуждается в росте эффективности в условиях ограниченности первичных ресурсов. Соответственно в этой системе постоянно осуществляется перестройка составляющих ее компонентов и связей между ними с целью повышения продуктивности использования ресурсов. Это достигается за счет непрекращающейся инновационной деятельности в различных секторах и на различных структурных уровнях экономики страны, региона и всего мирового хозяйства в целом.

Термин «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение»), и приставки «in», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «Innovatio» — «в направлении изменений». Само понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах австрийского и американского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем. [1]

Существует достаточно много определений, описывающих понятие «инновационная система». Все они достаточно близки по смыслу и в целом описывают национальную инновационную систему как совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в

процессе создания и реализации инновационной продукции (услуг), осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики. Для более полного понимания проблемы следует уточнить смысл каждой составляющих данного понятия: «инновации» и «система». Под «инновациями», или «инновационной деятельностью», чаще всего понимается создание и внедрение фирмами продуктов и производственных процессов, являющихся новыми для этих фирм. Системный характер понятия инновационной системы означает, что технологическое развитие рассматривается не в виде цепочки односторонне направленных причинно-следственных связей, ведущих от НИОКР к инновациям, но как процесс взаимодействия и обратных связей между всем комплексом экономических, социальных, политических, организационных и других факторов, определяющих создание инноваций.[5]

Инновационная инфраструктура должна включать производственно - технологическую, финансовую, кадровую и информационную составляющие. Меры государственной поддержки по созданию и комплексному развитию инновационной системы следует скоординировано осуществлять как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Развитие национальной инновационной системы является одной из ключевых задач грамотной экономической политики государства. Мировая практика имеет богатый опыт создания инновационной инфраструктуры и отдельных ее элементов.

В современный период развития экономики инфраструктура инновационной системы России уже в целом сформирована и представлена бизнес-инкубаторами, технопарками, инновационно-технологическими центрами, а также центрами трансферта технологий. В настоящий момент создано около 50 инновационно-технологических центров в 24 регионах страны, в которых на площади примерно 500тыс. м<sup>2</sup> разместилось чуть более 1000 малых высокотехнологических предприятий. [7]

Экономически развитые страны органично встроили инновационную инфраструктуру в свои национальные инновационные системы. В результате сформировалась система государственно-частного инновационного партнерства, при котором государственная власть и бизнес выступают как равноправные партнеры, взаимно дополняя друг друга.

Несмотря на сформированную инфраструктуру, востребованность инноваций в России остается на низком уровне. С 2000 по 2009 года относительные показатели финансирования научных исследований и разработок из средств федерального бюджета увеличились с 1,69 до 2,27% (по отношению к валовым расходам федерального бюджета) и с 0,24 до 0,56% (по отношению к ВВП). [6] Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал с 2000 по 2008 гг. выступают собственные средства предприятий (около 40%) и бюджетные средства (около 20%), при этом банковский сектор, призванный быть основной движущей силой реального сектора, инвестирует в основной капитал предприятий лишь 10% от общего количества средств. При таком объеме финансирования, ни о каком формировании предприятиями конкурентных преимуществ высокого порядка не может быть и речи.

Для осуществления эффективной инновационной политики в России необходимо вовлечение регионов страны в данный процесс. Именно разнообразие региональных особенностей в России подталкивает власти к осознанию важности развития именно регионально ориентированной инновационной политики. При построении эффективной национальной инновационной системы следует учитывать и значительную дифференциацию российских регионов по уровню социально-экономического развития. [2]

В каждом регионе необходимо разработать свою инновационную систему, которая будет формироваться на основе научного потенциала региона исходя из наличия ресурсов, кадров, инфраструктуры и т.д. Совокупность региональных систем, объединенных единой целью и действующих в рамках государственной экономической политики и национального законодательства, будет составлять национальную инновационную систему (НИС) страны в целом [3].

Необходимо обратить внимание на ряд проблем в инновационной сфере России в процессе формирования и реализации стратегии инновационного развития на региональном уровне.

Во-первых, на сегодняшний день регионы России опережают центр в части правового обеспечения инновационной деятельности. В настоящий момент в большинстве субъектов Российской Федерации уже приняты законы об инновационной деятельности, при отсутствии базового федерального закона. Отсутствие нормативно-правового акта федеральных органов власти тормозит законодательное обеспечение инновационной деятельности в регионах.

Во-вторых, достаточно актуальна на данный момент проблема кадрового обеспечения инновационной экономики. Препятствием для инновационного развития, является отсутствие достаточного количества соответствующих специалистов как в органах власти и управления, так и в предпринимательской среде. [4]

В-третьих, серьезным препятствием для эффективного развития инноваций в регионах России является затрудненный доступ к финансовым ресурсам инновационно активных предприятий.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, следует отметить, что в России в настоящее время необходимо разработать концепцию инновационной политики для регионов. Результатом реализации данной концепции должно стать повышение удельного веса инновационных организаций, доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, а также доли высокотехнологичных товаров. Необходимо подчеркнуть необходимость формирования региональных инновационных систем, интегрируемых в единую национальную инновационную систему. Соответствующие региональные системы должны учитывать в каждом регионе свои экономические особенности, исторические и культурные традиции территорий и обеспечивать необходимые темпы их экономического роста.

#### Список использованной литературы

1. Базилевич, В. Д. Неортодоксальная теория Й.А. Шумпетера // История экономических учений: 2 ч. -3-е издание. - К.: Знания, 2006.- Т. 2.- 575 с.
2. Годжиев, Ю. Межрегиональные различия в инновационном потенциале Российской Федерации [Текст] / Ю. Годжиев, В. Акопов, М. Стыров // Общество и экономика. -2009.- № 2.- С. 156-179.
3. Голиченко, О.Г. Анализ результативности инновационной деятельности регионов России [Текст] / О.Г. Голиченко, И.Н. Щепина // Экономическая наука современной России. - 2009. -№ 1 (44). - С. 77-95.
4. Гохберг, Л.М. Инновации в российской экономике: Стагнация в преддверии кризиса? [Текст] / Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова // Форсайт. — 2009. - № 2 (10).- С. 28-47.
5. Моргунов, Е.В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание [Текст] / Е.В. Моргунов, Г.В. Снегирев // Собственность и рынок.– 2004.- №7.- С.10-21.
6. Россия в цифрах. 2011: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011.- 581 с.
7. Трухляева, А.А. Особенности развития инновационной системы в России [Текст] / А.А. Трухляева // Современные наукоемкие технологии.-2007.-№7.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ  
АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ  
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Баулина К.Г. – студентка, Свистула И.А. – ассистент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Рынок продуктов питания и сельскохозяйственного сырья имеют большое значение для экономики любой страны. Россия на данный момент не может обеспечить высокий уровень продуктовой безопасности, сложно конкурировать с производителями других стран на рынке продуктов. Вследствие существующей организационной разобщенности предприятий АПК происходит недостаточное использование производственных мощностей, удорожание продукции и снижение ее конкурентоспособности. Необходимо создать замкнутую технологическую цепь предприятий - поставщиков сырья, материалов и средств производства; разработчиков новых технологий в области сельского хозяйства; переработчиков и организаций, реализующих продукцию. «Производство – переработка – реализация» должны работать в едином производственном цикле, необходимы средства производства и квалифицированная рабочая сила, которую можно обеспечить в процессе объединения работы ВУЗов и перерабатывающих предприятий. В результате чего повысится устойчивость системы в целом, улучшится качество и увеличится объем продукции, снизятся транзакционные издержки, уменьшится себестоимость продукции, следовательно, повысится конкурентоспособность отечественных продуктов на мировом рынке.

Интеграция (от латинского «integration» – восстановление, восполнение целого) – это понятие теории систем, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию. Интеграция в экономике представляет собой форму интернационализации хозяйственной жизни, которая происходит на уровне фирм, предприятий, компаний, корпораций, национальных хозяйств страны и групп стран [1].

Для агропромышленного комплекса России и зарубежных стран характерна форма вертикальной интеграции, потому что товаропроизводители заинтересованы в своевременном сбыте продукции, промышленные предприятия – в создании приближенных к ним сырьевых зон, обеспечивающих гарантированную и своевременную поставку сырья. Вертикальная интеграция – это слияние двух или более компаний, которые производят компоненты, необходимые для производства одного вида продукции. Целью компаний при объединении в вертикальную структуру является сокращение транзакционных издержек, связанных с приобретением необходимых ресурсов. Горизонтальная интеграция – это слияние компаний, занимающихся производством однотипной продукции для увеличения размеров компании и доли на рынке. Конгломератной интеграцией называется объединение в единую структуру различных производственных линий. В основу создания данных структур заложен циклический характер спроса на некоторые виды продукции [1].

Понятие кооперации (от латинского «cooperation» – сотрудничество, совместное действие) тесно связано с понятием интеграции и представляет собой объединение в целое каких-либо частей, элементов. В экономике данное понятие представляет собой систему различных кооперативов и их союзов, созданных товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей [2].

Наиболее развитой формой межотраслевого взаимодействия предприятий является агропромышленная интеграция, которая представляет собой сложный процесс организационного и экономического объединения аграрных, промышленных, торговых предприятий, инфраструктуры и пр. или соответствующих отраслей народного хозяйства в единое целое, ориентированное в своем развитии на удовлетворение потребностей населения в продовольствии.

Далее рассмотрим, как развивалось понятие интеграции, и проанализируем попытки объединения предприятий в историческом аспекте. Итак, научные основы кооперации и

интеграции создавались и развивались многими поколениями ученых и практиков различных стран. По данным литературных источников основоположниками и популяризаторами кооперативной теории считаются Ф. Оуэн, Ш. Фурье, У. Кинг, Ф. Бюше, Г. Шульце-Делич, Ф. Райффайзен, Н.Г. Чернышевский, А.Н. Анциферов и др. Основателем кооперативных форм хозяйствования принято считать английского предпринимателя Р. Оуэна. Он предложил английскому парламенту рассмотреть закон «О строительстве земледельческих и мануфактурных поселений единства и взаимной кооперации», что явилось следствием принятия в 1819г. Первого в мире закона об охране труда [2]. Кооперативное учение в России возникло в первой половине XIX в. Первым российским законодательным актом по этим вопросам было «положение об учреждении мелкого кредита от 1 июня 1895г.», которое вводило новый вид кооперации в стране – кредитные товарищества [2].

В 20-е годы XX в. существовали две основные концепции развития отечественной аграрной отрасли. Одни ведущие экономисты: А.В. Чаянов, Н.И. Бухарин и другие считали, что основой развития сельского хозяйства должны стать самостоятельные крестьянские хозяйства, объединенные производственной, заготовительной, кредитной и иной кооперацией. Другие придерживались мнения, что основной формой кооперирования при социализме должно быть коллективное ведение хозяйства, что и было осуществлено в период коллективизации советским руководством [2]. В 70-е годы XX века агропромышленная интеграция развивалась по отраслевому принципу. Для 80-х годов характерным было создание агропромышленных формирований территориального типа.

Современный этап развития процесса агропромышленной интеграции кардинальным образом отличается от предыдущих. Прежде всего, это связано с реформированием экономики, переводом ее на рыночные принципы управления.

Из вышесказанного следует, что интегрированные структуры, объединяющие в различные этапы: от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики. Они получают распространение во многих регионах Российской Федерации и характеризуются большим разнообразием по организационно-правовым формам, составу участников, видам деятельности, формам собственности.

Исследование отечественной и зарубежной теории и практики формирования и развития кооперативно-интеграционных агропромышленных структур убеждает, что ученые определяют агропромышленную интеграцию и как процесс формирования производственно-экономических систем между субъектами АПК, и как совокупность хозяйственно-правовых отношений между ними. Специфика агропромышленной интеграции зарубежных стран заключается в том, что в большинстве случаев ее объектом является сельское хозяйство, а прямым или косвенным ее инициатором и координатором – несельскохозяйственные фирмы. Контрактная система взаимоотношений при реализации сельскохозяйственной продукции особенно развита в Великобритании и Италии. Отличительной особенностью формирования интеграционных агропромышленных связей в странах Северной Европы (Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии), является преобладающее участие в этом процессе сельскохозяйственных кооперативов. Во Франции в формировании интеграционных процессов большую роль играет государство [3]. Так, на Украине преобладают частные интегрированные формирования, в свою очередь, в Белоруссии отдано предпочтение государственным методам управления в агропромышленном комплексе.

В отличие от развитых стран в России процессы интеграции и кооперации развиты недостаточно среди предприятий сельскохозяйственной отрасли. Исследования показали, что наиболее эффективной в АПК является вертикальная интеграция.

Таким образом, в рамках интегрированного агропромышленного формирования создаются благоприятные условия для реализации разнообразной и конкурентоспособной продукции. В результате достигаются экономия ресурсов в совместной сфере деятельности, согласованность действий, обеспечивается рост прибыли при реализации конечного продукта на продовольственном рынке. В этой связи становится целесообразной организация

единого управления всеми стадиями производства, то есть всеми хозяйствующими субъектами, задействованными в совместном процессе.

#### Список использованных источников

1. Володин В. М. Кооперация и интеграция в АПК: учебник для вузов / В. М. Володин, Л. Н. Дубова, Г. А. Баклаженко, Ю. Д. Бахтеев, А. Н. Рассказов; под общ. ред. В. М. Володиной. – Пенза, 2005. – 244 с.
2. Кундиус В.А. Инновационное развитие интеграционных процессов в свеклосахарном подкомплексе АПК: Монография / В.А. Кундиус, А.Л. Полтарыхин, П.В. Михайлушкин. – Краснодар: Атри, 2011. – 362 с.
3. Свистула И.А. Совершенствование региональной системы в аспекте новых подходов к формированию структур региональных систем / И.А. Свистула, Э.Ф. Аунапу // Известия Международной академии аграрного образования (МАО). – 2013. – №16. Т.2. – С. 116-119

### СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ ПУТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК

Бардина А.А. – студентка, Свистула И.А. – ассистент

Алтайский государственный технический университет им.И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Работа целевых групп направлена на исследования потребления товаров и услуг, стиля жизни и медиа предпочтений потребителей.

Продукт может быть уникальным и по самой низкой цене, даже с отличными стартовыми продажами, но успех совсем не гарантирован, если целевая аудитория не получает оперативную и адекватную информацию о продукте и месте его продажи. Поэтому продукту необходим комплекс маркетинговых инструментов, в том числе и спланированная ВТЛ-кампания[1].

ВТЛ – отвоевывает все большие доли рекламных бюджетов, так как идет улучшение общеэкономической ситуации в России, рост основных макроэкономических показателей.

Основные преимущества ВТЛ – инструментов:

- низкая стоимость средств распространения рекламы, не относящимся к традиционным СМИ;
- высокий коэффициент участия;
- одушевление, очеловечивание бренда;
- возможность работы с узкими целевыми группами;
- ВТЛ – уникальная форма сотрудничества агента с розничными сетями; усиление конкуренции сетевых операторов и расширение географии покрытия регионов;
- изучение мотивов покупательского поведения;
- ВТЛ – уникальный инструмент реализации рекламной стратегии[4].

ИМК (интегрированные маркетинговые коммуникации) – это планирование и реализация всех форм маркетинговых коммуникаций, необходимых для продвижения брендов, услуги или компании, для достижения общих целей:

- Учитывать то, что и реклама, и промоушн играют стратегическую роль в планировании маркетинговых коммуникаций;
- Менеджер обязан найти способ использования традиционных реклам и промоушн для достижения определенной цели;
- Максимальное использование 4 этапов (внедрение, рост, зрелость, спад) в жизненном цикле товаров, делая основные маркетинговые усилия в период внедрения и спада;
- Выбор рекламы или промоушна зависит от желаемого эффекта коммуникации;



- Разработка программы интегрированных маркетинговых коммуникаций, основанной на индивидуальных преимуществах рекламы и промоушна, а также на положительных моментах их совместного использования;

- При стратегическом планировании маркетинговых коммуникаций необходимо учитывать то, чтобы была достигнута основная цель.

Проведение в Интернете различных акций, маркетинговых исследований, создание новых каналов сбыта – это реальность сегодняшнего дня[2].

Шаги стратегического планирования и реализации маркетинговых коммуникаций:

- Внедрение управленческих техник частного сектора в государственное управление;
- Необходимо добиваться согласованных действий одновременно на «разных фронтах»: СМИ, мобильные технологии, Интернет, торговые площади;

- Замена дорогих реклам способами продвижения с более низкой стоимостью рекламного контракта и более высокой отдачей на единицу вложения;

- Налаживание тесного контакта с потребителями, повышение уровня осведомленности аудитории о бренде, формирование положительного отношения получателей к продвигаемому бренду;

- Проведение крупных промо-кампаний;

- Учет закономерности поведения потребителей, уровень их внимания;

- Обеспечение контакта потребителя с маркой спонсора;

- Вовлечение широкой аудитории;

- Обеспечение высокой результативности ВТЛ при усиленной координации рекламодателя в разных медиа пространствах, где потребитель[4];

- Использование интегрированного подхода рекламодателя к выводу на рынок нового продукта;

- Правильная организация управления акцией;

- Определение сроков проведения акции, поиск спонсоров, поиск фирмы, которая примет в ней самое непосредственное участие;

- Создание сайта и веб - сервиса, определение приоритетов;

- Разработка единого плана акции: указание сроков проведения, назначение сотрудников, ответственных за каждое из направлений проектов;

- Осуществление оперативного контроля за всеми процессами еще задолго до непосредственного начала акции;

- Решение вопроса о нагрузке и балансе динамических и статистических веб – страниц, обеспечение посещаемости Интернет – ресурса и продвижения самой акции;

- Тщательно продуманный механизм подсчета и корректировки рейтинга, борьба с «накрутками»;

- Решение различных бизнес-задач, опирающихся на психологию потребителя[3].

При этом разрабатывается тактика, включающая поэтапное достижение цели: на первом этапе необходимо учесть анализ по продажам, анализ бренда, данные по знанию марки, данные по поведению и потреблению потребителей, оценку конкурентов, годовые аналитические отчеты, разговоры с коллегами, и так далее.

На втором этапе разрабатываются долгосрочные стратегические планы.

На третьем этапе – тактическое планирование коммуникаций.

И хотя успех в бизнесе складывается из множества факторов, все преуспевающие в настоящее время компании отличаются одной общей чертой: абсолютной ориентацией на потребителя и всесторонним применением маркетинговых стратегий. Современный маркетинг направлен на привлечение новых клиентов, за счет предоставления им высшей потребительской ценности, а также на удержание имеющихся клиентов посредством полного удовлетворения их потребностей. Умелый маркетинг необходим для достижения успеха любой компании, большой или маленькой, коммерческой или некоммерческой, национальной или международной[2].

#### Список использованных источников

1. BTL [Электронный ресурс]. Электронные данные – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=44986>- Заглавие с экрана.
2. Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. Электронные данные – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3100>- Заглавие с экрана.
3. Стратегия компании и тактические решения по выведению нового товара [Электронный ресурс]. Электронные данные – Режим доступа: [http://www.onlan.ru/marketing/strategiya\\_kompanii\\_i\\_takticheskie.php](http://www.onlan.ru/marketing/strategiya_kompanii_i_takticheskie.php)- Заглавие с экрана.
4. Эффективные решения в BTL [Электронный ресурс]. Электронные данные – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=105898>- Заглавие с экрана.

#### ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конобейцева Т.В. – студентка, И.А. Свистула – ассистент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Инновационная деятельность часто трактуется как деятельность, связанная с использованием новых (высоких) технологий. Все чаще от руководителей предприятий слышны слова о том, что на данном предприятии осуществляется поддержка инновационной деятельности (некоторые даже выделяют на эту деятельность деньги).

Многие предприятия пытаются в том или ином виде осуществлять инновационную деятельность самостоятельно, через создаваемые специально для этого дочерние структуры или инновационные центры, призванные способствовать продвижению и использованию инновационной продукции. Нанимаются специалисты, разбирающиеся в патентно-лицензионной деятельности, охране интеллектуальной собственности и прочим компонентам, необходимым для коммерческого использования инноваций.

Казалось бы, все замечательно, остается только получать доход от этой самой инновационной деятельности. Однако, как правило, так не получается. В чем же дело? Причина, видимо, кроется в устаревших подходах к организации инновационной деятельности.

Одной из важнейших проблем в инновационной деятельности является проблема организации этой деятельности, т.е. проблема управления. Анализ деятельности ряда предприятий позволяет сделать вывод о том, что все большее значение приобретает качество управления. Квалификация менеджера, руководителя становится важнейшим фактором обеспечения эффективности инновационного процесса. В этой ситуации от менеджера требуется виртуозное владение всем набором инструментов управления.

Как правило, проблема качественного управления решается за счет привлечения высококвалифицированных менеджеров со стороны и постоянного обучения персонала. Однако здесь возникают проблемы иного плана — все больше ощущается нехватка управленцев высокого уровня, к тому же они весьма дороги. Обучение же персонала очень часто оказывается недостаточно эффективным.

У нас поставлено на поток тиражирование специалистов любого профиля— масса ВУЗов готовит специалистов по сотням специальностей. А вот с тиражированием -менеджеров возникают проблемы, несмотря на то, что уже есть специалисты, у которых в дипломе значится специальность "менеджер". Однако, попробуйте поручить такому менеджеру простую управленческую задачу (не говоря уже о нестандартной задаче) - результат будет плачевный. Готовить инновационного менеджера — долго и дорого. Прежде, чем он научится создавать работоспособную компанию, пройдет много времени, будут совершены ошибки, некоторые — смертельные для бизнеса.

Причина заключается в том, что подготовка управленческих кадров ведется по принципу обучения отдельным компонентам менеджмента и крайне редко - самой процедуре управления. Это связано и с отсутствием реального управленческого опыта у большинства

вузовских преподавателей. Конечно, для успешной реализации целей того или иного проекта необходимы знания в конкретной предметной области, но необходимы и знания основ менеджмента, теории организаций, маркетинга, управления персоналом. Означает ли что знание этих составляющих менеджмента обеспечивает качественное управление инновационной деятельностью? Естественно нет - ведь почти никто и нигде не учит менеджера уметь выстраивать свои управленческие действия во времени, исходя из складывающейся ситуации.

При организации инновационной деятельности до сих пор чаще всего полагаются на слепой случай: менеджер попался хороший — проекту и инвестору повезло. Хороших менеджеров на всех не хватает — эта проблема стоит во всем мире.

В инновационной деятельности, как и в других сферах бизнеса, наблюдается значительный дефицит квалифицированных управленцев, который усугубляется тем, что инновационный бизнес не способен пока нанимать действительно квалифицированных менеджеров. В итоге коммерциализация осуществляется медленно, с большими издержками.

Почему же в инновационной деятельности слабо используются современные управленческие технологии? Причина, видимо, заключается, во-первых, в высокой сложности современных технологий управления, а во-вторых, в том, что для восприятия и практического использования этих технологий принципиально недостаточно полученных знаний.

В отличие от чисто финансовых проектов, в инновационных проектах имеется большое число хорошо управляемых факторов (рычагов), способных принципиально изменить инвестиционную привлекательность проекта в лучшую сторону: способы управления, квалификация персонала, опыт менеджера. Именно по этой причине результативность проекта в значительной степени зависит от того, кто управляет. Таким образом, проблема управления в инновационной деятельности становится ключевой.

Инновации - это не только использование высоких технологий, но и инновации в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходима реорганизация системы управления предприятием на основе новых управленческих технологий.

А что если построить систему, занимающуюся, например, коммерциализацией разработок, в которой каждому отведено свое конкретное место, определены минимальные навыки, за качественное исполнение которых и установлен спрос. Попробуем переориентироваться в организации инновационного процесса с высококвалифицированных кадров на некий инновационный конвейер, на котором работают "рабочие", не имеющие, возможно, знаний и навыков об общем инновационном процессе.

Суть подхода — в создании такой структуры управления компанией, в которой персонал встроен в своеобразный конвейер (бизнес-процесс), обеспечивающий качественное изготовление инновационного Продукта, выпускаемого компанией. Достигается это за счет организационных мер и важная роль в построении такой системы принадлежит методологии управления проектами.

Посмотрим, как можно использовать управленческие технологии для повышения эффективности инновационной деятельности? Эта деятельность развивается в рамках конкретного предприятия и может быть основной или дополняющей деятельностью. Самое главное - эта деятельность должна быть успешной, т.е. прибыльной.

В инновационной деятельности, как и в любой иной, более 90% работы занимают простые рутинные операции: подготовка запроса, регистрация, заполнение и отправка анкет и различных паспортов, копирование материала, оформление рекламных листов и т.п. Возникает вопрос: а можно ли эту рутинную и повторяющуюся деятельность, во-первых, возложить на персонал невысокой квалификации и, во-вторых, превратить в конвейер, выделив и описав одни и те же операции. В этой ситуации для эффективной реализации рыночных задач, стоящих перед предприятием, необходимо разработать систему управления инновационной деятельностью, основа которой - разбиение сложного процесса на простые

компоненты на основе проектного подхода и выстраивание своеобразного управленческого "конвейера". Это дает целый ряд эффектов: работа из процесса превращается в целенаправленное движение, снижаются требования к квалификации персонала, резко возрастает производительность труда, снижается количество ошибок. Для реализации такого подхода необходимо разработать эффективную организационную структуру, систему управления финансами, сформировать службу маркетинга, обеспечить документооборот, т.е. детально сформулировать правила работы предприятия, в основных чертах общие для всех компаний инновационной направленности. Для каждого конкретного случая понадобится лишь коррекция (в большинстве случаев — незначительная), "настройка" системы на конкретный бизнес. Менеджеры инновационной компании будут погружены в готовую среду, которая заставит их работать по единым правилам, обеспечит необходимые прозрачность и управляемость компании.

Таким образом, обеспечивается снижение требований к квалификации управленческого персонала. Можно провести некоторую аналогию с работой сборочного конвейера. Персонал очень низкой квалификации осуществляет сборку очень качественного изделия. Это стало возможным благодаря тому, что сложный процесс сборки разбит на простые элементы, доступные персоналу любой квалификации.

В подобной структуре оказывается затруднительно осуществлять убыточные проекты - экономическая эффективность каждого инновационного проекта рассчитывается и планируется, а результат затем сравнивается с плановыми показателями. Вот кстати почему, система не всегда пользуется популярностью у персонала - сразу вскрывается истинная результативность каждого сотрудника.

Примером такого конвейера служит созданная специалистами компании Техноконсалт-менеджмент система поиска и продвижения российских технологий. Очевидно, что процесс продвижения сотен технологий обходится очень дорого. Именно поэтому была разработана технология продвижения, основанная на проектном подходе. Обеспечивается полный цикл работ: от отбора перспективных проектов до создания компании со всей внутренней структурой "под ключ" и до мониторинга процесса развития и внесения необходимых корректировок. Этот работающий по единым правилам конвейер обеспечивает минимизацию управленческих издержек инвестора.

Для достижения реального успеха настала пора привлекать управленческие технологии. Что это дает? Инновационная деятельность из разряда искусства (а значит, доступной немногим) переходит в разряд "ремесла" в хорошем смысле, т.е. превращается в набор известных, понятных, связанных в некую последовательность операций. Снижаются (и весьма существенно) требования к квалификации персонала, облегчается контроль количества и качества труда персонала.

Все это само по себе, без изменения состава и квалификации персонала, способно повысить эффективность инновационной деятельности предприятия, а значит, и увеличить поток заказов.

Внедрению эффективных управленческих технологий мешает отсутствие управленческой культуры, т.е., привычки руководства и персонала работать в жестко заданном временном, функциональном, информационном и прочем регламенте, т.е. отсутствие привычки "работать по правилам". Разработанные методики позволяют реализовать управление проектами даже в небольших компаниях, снизив издержки неквалифицированного управления.

В качестве примера выстраивания конвейера можно привести пример системы коммерциализации технологий, получившей диплом на Международном салоне инноваций. С ее помощью реализованы десятки проектов по заказу ведущих компаний мира Самсунг, LG, Доу Кемикл и других.

Можно сделать следующий вывод: инновационное развитие предприятия необходимо точно также проектировать, как и любую систему. Необходимо не только определить задачи, стоящие перед предприятием, но и создать систему, обеспечивающую переход предприятия

в это состояние, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-процессы инновационной деятельности. Только так можно рассчитывать на успех.

#### Список использованных источников

1. Инновационное развитие организации: [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: revolution.allbest.ru- Загл. с экрана.

2. Проблемы управления инновационным развитием предприятия: [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru/>- Загл. с экрана.

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ КИТАЯ И РОССИИ

Ли Яньань – студент, Рау Э.И.– к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В связи с взаимной интеграцией экономик России и Китая в сферах товарной торговли и инвестиций с каждым днем становится все ближе идея о взаимном выходе национальных компаний Китая и России на рынки ценных бумаг друг друга. Ярким примером такого выхода является размещение акций российской компании «Русал», занимающейся добычей алюминия, на Гонг-Конгской бирже. Учитывая такую тенденцию, взаимное изучение рынков ценных бумаг Китайской Народной Республики и Российской Федерации сегодня является одной из самых актуальных тем в современной экономике. В КНР и России, до начала экономических преобразований рынки ценных бумаг фактически отсутствовали. Таким образом, с началом рыночных реформ перед обеими странами встала задача создания национальных рынков ценных бумаг. В Китае построение фондового рынка постоянно находилось под пристальным государственным контролем, в то время как в России основы рынка были заложены во многом стихийно[1].

Одна из основных причин создания рынка ценных бумаг в Китае заключалась в предположении, что рынок позволит улучшить механизм перераспределения капитала внутри страны, т.е. будет направлять его туда, где в нем существует наибольшая потребность, избегая неэффективно функционирующие сферы экономики и обремененные долгами банки. Доля внутренних сбережений в ВВП страны за годы реформ не опускалась ниже 35%, временами достигая 42%, 85% активного сальдо платежного баланса КНР формируется за счет предприятий иностранного капитала. Иностранные инвесторы оказывают влияние краткосрочным спекулятивным спросом, формируя высокую долю иностранных инвестиций в экономику КНР: почти 80% из поступивших в страну средств происходит от проживающих за рубежом этнических китайцев.

Однако современный рынок ценных бумаг Китая не относится ни к категории мощных, ни к категории интернационализированных. Хотя на протяжении 1990х годов для китайских фирм, или по крайней мере для бывших государственных предприятий, чьи акции обращаются на фондовой бирже, значимость фондового рынка возросла, основным источником финансирования в стране по-прежнему остаются банки. В 2002 г. выпуск акций на национальном рынке принес китайским компаниям 8,9 млрд. долл., тогда как дополнительного капитала через банковское кредитование было получено в 20 раз больше.

Кризис фондового рынка Китая 27 февраля 2007 г. произошел из-за активного сброса инвесторами акций. Поводом для продаж послужила информация о том, что Государственный совет Китая одобрил создание специальной комиссии по борьбе с нелегальной торговлей акциями и другими запрещенными на фондовом рынке действиями. Для выявления нелегальных капиталов, на которые инвесторы могли покупать акции, и выведения их из оборота Комиссия по регулированию рынка ценных бумаг Китая была намерена начать проверки китайских компаний. Ожидая того, что правительство примет меры для ужесточения доступа к торгам, 27 февраля институциональные инвесторы разом начали продавать акции, в которые у них было вложено много денег. Массовый сброс акций

сопровождался стремительным падением их цены. Индексы китайского фондового рынка упали за один день так, как не снижались последние 10 лет.

Рынок ценных бумаг начал формироваться в России около 10-12 лет назад. Несмотря на его молодость, он пережил взлеты и падения сравнимые по размаху с зарубежными рынками, что повлекло за собой серьезные экономические последствия. Например, спад на рынке акций российских компаний, приведший к их обесцениванию более чем на 40% в мае 1998г., в связи с оттоком спекулятивных иностранных капиталов, вызванным кризисом на зарубежных фондовых рынках. Этот спад повлек за собой небезызвестный дефолт государства по ГКО в августе 1998г[2].

Важной особенностью РЦБ РФ является низкий уровень капитализации отечественных компаний, составляющий ~10% от номинальной стоимости ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель колеблется в пределах от 55 до 60%. Для приобретения российским РЦБ статуса развивающегося фондового рынка этот показатель должен возрасти до 35-40% от номинальной стоимости ВВП страны.

В настоящее время фондовый рынок РФ менее зависим от западных рынков, чем в 90-е годы. В то время за счет иностранных капиталов на 30-35% финансировался внутренний государственный долг и на 60-70% - рост объемов и курсовой стоимости рынка акций. Но в настоящее время корреляция между российскими и зарубежными рынками сохраняется. Примером тому может быть однонаправленное изменение котировок акций российских и зарубежных нефтедобывающих предприятий в связи с нестабильной политической ситуацией вокруг Ирака[3].

В последнее время отмечены положительные сдвиги на российском РЦБ, например, рост котировок недооцененных, по мнению большинства российских и зарубежных аналитиков, на 30-40% акций российских компаний на внутреннем рынке[4]. Также наблюдается повышение интереса российских компаний к выпуску таких финансовых инструментов, как АДР и ГДР 3-его уровня с целью привлечения иностранного капитала, который имеет предпочтительные характеристики в сравнении с российским капиталом в плане объемов привлечения денежных средств.

#### Список использованных источников

1. Закон КНР о рынке ценных бумаг. 2008г.
2. Письмо Центрального Банка РФ от 21.10.2009г. №19 «Об утверждении и введении в действие инструкции о правилах выпуска и регистрации ценных бумаг коммерческими банками на территории РФ».
3. Статья 2 Федерального закона от 22.04.2009 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»
4. Акционерные общества. Образцы документов.– М.: ПРИОР. 2010.– с.198

## ДИНАМИКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ И КИТАЯ

Шао Сяодань – студент, Рау Э.И. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Отраслевая структура иностранных инвестиций в КНР характеризуется опережающим ростом вложений в обрабатывающую промышленность, где особенно велика доля живого труда в стоимости конечной продукции. Если в 2009 году сюда поступило 62,1% прямых иностранных инвестиций, то в 2005 году - 70%. При этом положительным сдвигом в отраслевом срезе иностранных инвестиций в последние годы является возрастание доли техноемких производств, включая предприятия по глубокой переработке сырья, а также наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

За последние годы произошла трансформация ПИИ транснациональных компаний в Китай. Это проявляется в увеличении доли новейших технологий, передаваемых ТНК

предприятиям с участием иностранного капитала, расширении сети научно-исследовательских центров, создаваемых крупнейшими ТНК на территории Китая, активном участии ТНК в переподготовке национальных кадров КНР, росте капиталовложений ТНК в высокотехнологичные, а не трудоемкие отрасли в Китае.

Раньше технологии, используемые в Китае международными корпорациями, считались передовыми по сравнению с технологиями, применяемыми на китайских национальных предприятиях. Но, как правило, они отставали от уровня передовых технологий «материнской» компании обычно на 10-15 лет. В 2011 году ситуация изменилась, и число предприятий, использовавших самые передовые технологии «материнской» компании составило 40% [1].

В 2007 году при производстве автомобилей, выпускаемых предприятиями с участием иностранного капитала, вообще не использовались новые технологии, а в 2011 году почти 70% продукции совместных автомобильных предприятий производилось по самой передовой технологии. В 2006 году 10 из 13 последних моделей автомобилей, произведенных совместными предприятиями, соответствовали мировому уровню. Увеличилось количество научно-исследовательских центров. Если в 2007 году ТНК было создано 24 научно-исследовательских экономических центра, то в 2011 году число таких научно-исследовательских центров достигло 124, не менее 16 из них являются научными базами мирового уровня. Инвесторы наращивают объемы вкладов капитала в наукоемкие отрасли: на долю электроники и телекоммуникаций приходилось 6,1% в 2007 году и 15,1% в 2011 году от общего объема ПИИ.

Предприятия с участием иностранного капитала являются важным каналом поступления в КНР современной техники и технологии. Они обеспечивают более 60% общего числа контрактов в сфере технологического трансферта и свыше половины их общей стоимости. При этом в начале XXI в. в связи с повышением внимания китайских властей к качеству экономического роста происходит последовательное стимулирование транснациональных корпораций к переносу в КНР всех стадий производственного цикла, включая его наиболее технологически емкую часть - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Этому способствует и быстрое развитие соответствующих секторов внутреннего рынка КНР. По состоянию на конец 2005 года крупнейшие транснациональные корпорации («Майкрософт», «Интел», «Дженерал моторз», «Хонда», «Сименс», «Нортел», «Фольксваген» и др.) открыли в Китае 750 центров по освоению и развитию современных технологий[2].

В России их приток (подсчитанный по методологии Банка России, которую использует ООН), вырос в 2011 году на 22%. Но их общий объем был на 30% ниже пика 2008 года. Перспективы по притоку – негативные.

Просто говоря, объем прямых иностранных инвестиций в отечественную экономику до сих пор не достиг докризисного уровня 2008 года. Мало того, в нынешнем году приток ПИИ, по данным Росстата, немного снижается по сравнению с показателями 2011 года, при этом ухудшаются индикаторы, характеризующие качественный состав инвестиций.

Ученые Высшей школы экономики проанализировали доклад UNCTAD и сделали несколько интересных выводов.

В итоге у ученых нет сомнения, что ухудшение качества государственных институтов «не замедлит негативно сказаться на рейтингах конкурентоспособности России. По среднему за 2000–2008 гг. интегральному показателю развития институтов ... Россия тогда имела оценку 2,8 балла, что очень низко не только по сравнению с лидерами рейтинга Сингапуром, Данией, Финляндией (7–8 баллов), но и с Китаем (4,7 балла), но все же вдвое выше, чем у Венесуэлы (1,5 балла)».

Теперь становится реальной угрозой того, что Россия может начать движение в сторону Венесуэлы, а не Дании. Деграция качества институтов может стать фактором, который затормозит приток прямых иностранных инвестиций, и будет подталкивать отечественную экономику к стагнации.

#### Список использованных источников

1. Бажанов Е.П. Китай: От Срединной империи до сверхдержавы ХХИ века. – М.: Известия, 2007.
2. Балакин В.И. инвестиционная стратегия США, Японии и ЕС в отношении КНР. – М.: ИДВ РАН, 2009.
3. Ван Ин. Присоединение Китая к ВТО: условия и последствия. – М.: МГИМО – Университет, 2007.
4. Гудошников Л.М. Современное законодательство КНР. Сборник нормативных актов. – М.: Зерцало, 2009
5. Дай Юэ. Формирование инвестиционного климата в КНР: тенденции, проблемы, перспективы: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
6. Великомыслов Ю.Я. Иностранные инвестиции. Международно-правовое и внутригосударственное регулирование деятельности предприятия с иностранными инвестициями. – М., 2011.
7. Девятов А. Китай и Россия в 21 веке. – М.: Алгоритм, 2009.

#### ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Скрипченко Е.В. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Особенностью развития международной торговой деятельности в России является крайняя степень её централизации. Согласно официальным данным Федеральной таможенной службы более трети всех международных торговых сделок осуществляется в Москве (41% в первом полугодии 2012 года), что позволяет нам говорить о столице как о «монополисте» в данной области.

Схема движения иностранного товара по территории России в большинстве случаев выглядит следующим образом «иностранное государство – Москва – российские регионы». Такой подход является целесообразным при организации торговых отношений с Европейскими государствами, однако он используется также и при взаимодействии с азиатскими государствами. В связи с этим конечные потребители получают продукт по завышенной цене, которая включает в себя как дополнительные транспортные расходы по доставке товара в Москву и далее в регион, а также норму прибыли, добавляемую московскими посредниками.

Рассмотрим схему движения товара на примере бытового кондиционера, который закупается компанией ООО «Ростех» и предлагается потребителям на рынке Алтайского края.

Основных поставщиков ООО «Ростех» можно условно разделить на 3 уровня:

- 1) общероссийские.
- 2) московские;
- 3) региональные;

Следует отметить, что напрямую у производителей по наименьшей цене бытовые кондиционеры в основном закупают поставщики первого и редко второго уровня. Региональные оптовые фирмы закупают кондиционеры у предприятий вышестоящего уровня.

Большая часть кондиционеров, продаваемых на рынке города Барнаула и Алтайского края, производятся в странах Юго-Восточной Азии. Перед тем как попасть на наш местный рынок кондиционеры поставляются в Москву к оптовикам первого уровня, а затем распределяются по регионам через поставщиков второго уровня. При этом маршрут



движения кондиционеров от производителя до точки розничных продаж выглядит следующим образом (Рисунок 1).

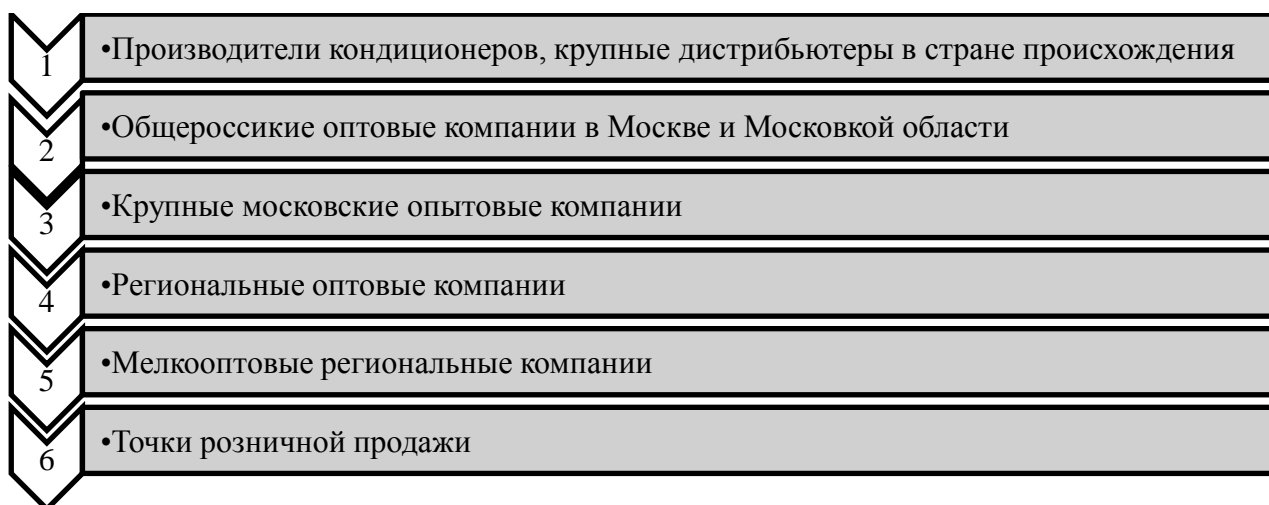


Рисунок 1 - Путь движения кондиционеров от производителя до точки розничной продажи

Как видно из рисунка 1, перед тем как попасть в точки розничной продажи кондиционеры преодолевают 4 уровня посредников. Следует отметить, что при прохождении через каждого посредника, стоимость кондиционеров увеличивается на величину расходов, которые несет посредник, а также на величину закладываемой им нормы доходности. Конечно, бывают случаи, когда путь движения товара может сократиться, однако это существенным образом не сказывается на цене, потому что при меньшем количестве посредников возрастает требуемая каждым из них норма доходности.

Описанная выше схема движения товара негативно сказывается на рынке кондиционеров в Алтайском крае, так как потребители в регионе вынуждены переплачивать за товар из-за нерационально построенной цепочки снабжения.

Предложим один из возможных путей решения проблемы излишней централизации капитала, который сможет оказать влияние на конечную стоимость импортных товаров в регионах, в нашем случае – в Алтайском крае.

На наш взгляд, решить сложившуюся проблему возможно через развитие внешнеторговых отношений между регионами. Говоря о возможностях и перспективах внешнеторгового сотрудничества Алтайского края, мы, прежде всего, будем иметь в виду город Барнаул. Во многом это связано с традиционным централизованным характером отечественной экономики, для которой свойственна высокая степень концентрации как финансовых, так и производственных и иных ресурсов в столице региона. Барнаул обладает значительным потенциалом для того, чтобы стать крупным торговым центром. Речь идет как о возможности подготовки специалистов в области внешней торговли в местных высших учебных заведениях, так и о наличии собственной производственной базы, доступе к финансовым ресурсам, наличии железнодорожной транспортной развязки. Однако самостоятельно город Барнаул не может налаживать контакты с административными-территориальными единицами других государств в силу особенностей отечественного регулирования внешнеторговой деятельности, которая предусматривает подобные полномочия только на уровне субъектов Российской Федерации. Одной из возможностей развития внешнеторговых отношений является их осуществление через посредничество Алтайского края.

Предложим основные мероприятия по развитию двухстороннего сотрудничества между Алтайским краем и административно-территориальными единицами других государств:

- Заключение соглашений о сотрудничестве.

- В рамках торгового сотрудничества возможно открытие торговых представительств Алтайского края на территории других государств, которые бы выполняли функции по информационному и иному обеспечению участников внешнеторговой деятельности.

- Активное вовлечение бизнеса во внешнеторговую деятельность. От данного мероприятия во многом зависит успех общего процесса децентрализации капитала в России, ведь без построения самостоятельных внешнеторговых связей товар будет продолжать поступать через посредников в европейской части России.

- Руководством Алтайского края должен быть взят курс на активное построение новой схемы товародвижения «иностранное государство – российский регион – другой российский регион», что позволит обеспечить развитие не только европейской части России и Москвы в частности, но и периферии. Самостоятельная торговля должна способствовать развитию местной инфраструктуры, увеличению объемов промышленного производства, росту уровня жизни населения.

Развитие двухсторонних отношений между Алтайским краем и административно-территориальными единицами других государств обладает значительным экономическим потенциалом. Положительные эффекты от подобного сотрудничества могут оказывать влияние не только на непосредственно взаимодействующие территории, но и нести выгоды для соседних регионов, которые будут иметь возможность получать более дешевые товары, нежели привезенные из европейской части России.

#### Список использованных источников

1. Алтайский край. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.altairregion22.ru>.

2. Евразийская экономическая комиссия. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru>.

3. Управление Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://ved22.ru>.

4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

5. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.

6. Федеральная таможенная служба. Сибирское таможенное управление. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://stu.customs.ru/>.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ В РОССИИ

Силагадзе А. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и присоединение к Таможенному союзу России, Беларуси и Казахстана (ТС), привело к более активному включению России в глобализационные процессы. Основной метод регулирования торговли рыбой и морепродуктами в России и за рубежом – система управления качеством продукции. Анализ действующих международных, иностранных и национальных стандартов и технических спецификаций показывает различия в номенклатуре показателей качества и безопасности рыбопродукции, условиях хранения, тары, маркировки на рыбную продукцию.

Система управления качеством в России по-прежнему имеет множество пробелов. В результате проведенного исследования было выявлено, что только 2% от европейского импорта рыбопродукции приходится на российскую рыбопродукцию. Важнейшим условием для экспорта рыбной продукции в большинство стран мира является наличие на предприятиях ХАССП – системы управления безопасностью пищевых продуктов, которая

обеспечивает контроль на абсолютно всех этапах производственного процесса, хранения и реализации продукции. К сожалению, на большинстве предприятий рыбной отрасли РФ данная система отсутствует.

Помимо недостаточности контроля за внутренним производством и экспортом, следует отметить недостаток контроля качества импортного товара. Основными способами регулирования импорта являются квотирование и лицензирование, запреты на ввоз, тарифное регулирование и т.д.

Для защиты отечественного потребителя от некачественной рыбы Россельхознадзор ввел процедуру аттестации иностранных рыбоперерабатывающих предприятий, которым разрешается экспорт в Россию. На официальном сайте публикуется список иностранных заводов стран мира, которым разрешено поставлять сельскохозяйственную продукцию. Однако данных мер оказалось недостаточно.

Недобросовестные импортеры изобрели новую схему, по которой они ввозят в Россию товар низкого качества, да еще и экономят на ввозных пошлинах. В таких случаях поставляемая в Россию рыбопродукция сопровождается фальсифицированными товаросопроводительными документами, в которых существенно занижена стоимость товаров, указаны недостоверные условия поставки и заведомо уменьшены весовые и количественные характеристики продукции. Осознанно допускается несоответствие наименований размерных групп, стран происхождения. Такая практика позволяет уклоняться от уплаты таможенных пошлин и налогов практически в полном объеме. Например, в Норвегии закупалась семга низкого качества, с неразрешенного Россельхознадзором завода, завозилась в Эстонию, где менялись этикетки, сертификаты и инвойс. Впоследствии данную рыбу везли в Россию с сертификатами, по которым товар был уже эстонским, купленным с разрешенного завода и по очень низкой цене.

Агентами таких внешнеэкономических сделок являются фиктивные компании – зарегистрированные в оффшорах фирмы-однодневки. Фактические расчеты с реальными иностранными производителями или поставщиками товаров осуществляются через сеть банков-посредников. По такой схеме фирма-оффшор закупает у поставщика товар по нормальной цене, а потом продает его фирме-импортеру по цене в несколько раз ниже. Чаще всего фирма-оффшор открывается самим импортером.

Согласно данным внешнеэкономической статистики до 2006г. поставщиком норвежской рыбопродукции на российский рынок был Белиз (оффшорная зона, континентальное государство, располагающееся в Центральной Америке, граничащее с Мексикой и Гватемалой).[1]

Однако в 2006г. были предприняты меры, позволившие исправить ситуацию и обезопасить импорт на период до 2010г. Между национальными ветеринарными службами других стран и Россельхознадзором были подписаны Меморандумы, которыми предусмотрено взаимное информирование сторон при экспортно-импортных операциях, в том числе о заключенных контрактах между участниками экспортно-импортных сделок. Государству удалось предотвратить попытки мошенничества при ввозе поднадзорных грузов на территорию государства или вывозе за его пределы, а также определения соответствия производственных возможностей предприятия и объемов продукции, заявленных в контрактах.[2]

Данные меры оказались эффективными, и серые схемы в России начали резко сокращаться. Однако, в 2010г. после создания Таможенного Союза ситуация изменилась. Нелегальные поставки рыбы в Россию начали осуществляться через Беларусь и Казахстан. Товар теперь начали завозить через данные страны, где он проходит все таможенные процедуры через «серого» брокера, и потом завозится в Россию. Занижение импортной цены в данных странах настолько существенно, что себестоимость товара привезенного из Норвегии, растаможенного в Казахстане и проданного, например, в Москву будет примерно на 15% ниже, чем себестоимость товара, завезенного напрямую в Москву с Норвегии. Наиболее популярна данная схема для дорогих видов рыбы.

Можно рассчитать себестоимость серой схемы на примере лосося. Его реальная цена на рынке на начало 2013г. 6 долл. за кг в Клайпеде (наиболее популярный среди недобросовестных импортеров порт в Литве). Здесь данный товар покупается оффшорной компанией, оформляются реэкспортные документы. Также выписывается новый инвойс, по которому оффшорная компания продает этот же лосось казахской компании по цене 1,5 доллара, причем еще и на таких условиях, по которым транспортные расходы по доставке до Казахстана уже якобы включены в цену (DAP, DAT, CPT, CIP). Экспедирование в порту и доставка до Казахстана оплачивается через эту же компанию-оффшор. Экспедирование машины с рыбой импортеру обходится примерно в 0,06 долл. на кг. Основные центры таких поставок: г.Кустанай, г.Астана, г.Павлодар. Для подсчета транспортных расходов будем считать что товар завозится через г.Кустанай. Транспортировка груза рефрижератором при полной загрузке обходится импортеру примерно в 0,33 долл. на кг. Ставка таможенной пошлины на лосось составляет 10%. В данном случае пошлина будет уплачиваться всего с 1,5 долл. и составит 0,15 долл. с кг. НДС можно не учитывать, т.к. он будет подлежать возврату при экспорте товара в Россию. Итак, себестоимость рыбы в Казахстане без НДС составляет примерно 6,54 долл. за кг. Доставка Кустанай-Россия при полной загрузке машины составит около 0,15 долл. на кг, а также компания должна включить в цену НДС 18%. Итого примерная себестоимость по серой схеме – 7,89 долл. или 244 руб. По легальной схеме компания-импортер закупает товар по цене 6 долл. сразу в Норвегии и на условиях FCA город Норвегии (экспедирование груза входит в стоимость). На доставку до г.Москва расходуется примерно 0,2 долл. на кг. В г.Москва оплачиваются таможенные пошлины со стоимости 6,2 долл. кг. Получается себестоимость 6,82 долл., на которую добавляется НДС и получается примерная конечная входная цена 8,05 долл., т.е. на 0,16 долл. больше, чем та партия, которую везли через Казахстан. Таким образом, с образованием Таможенного Союза система защиты отечественного рынка снова дала сбой. И эта далеко не единственная крупная проблема российского рынка рыбы.

В ответ на недобросовестную конкуренцию, крупнейшие импортеры России предприняли радикальные меры. Как отмечается в сообщении ФАС, в ходе проверок было установлено, что с целью реализации предполагаемого антиконкурентного соглашения Русская рыбная компания, «Атлант-Пасифик» и Северная компания (крупнейшие рыбные корпорации России) инициировали заключение с ними со стороны норвежских компаний «соглашений о стратегическом партнерстве». В соответствии с этими соглашениями норвежские производители на пять лет потеряли право поставлять рыбу для реализации на территории России кому-то, кроме «эксклюзивных уполномоченных партнеров», а именно ЗАО «Русская рыбная компания», ЗАО «Атлант-Пасифик» или Северная компания.[3] Однако наличие данного соглашения еще не доказано, на данный момент ведется расследование.

Ситуация с недобросовестными импортерами оказывает негативное влияние не только на импортирующие компании, но и на отечественных производителей, так как серые схемы позволяют компаниям продавать товар по цене ниже рыночной.

Стоит отметить, что с 2015г. импортные пошлины на рыбопродукцию в России в рамках ВТО будут снижены в три раза, что приведет к уменьшению цен на импортные товары. Если текущая ситуация на российском рынке не изменится и проблемы не будут устранены, то есть вероятность того, что отечественные производители рыбной продукции будут вытеснены с внутреннего рынка.

Для того, чтобы избежать данное развитие событий в рыбной отрасли РФ, государству необходимо принять ряд мер, а именно:

- проведение со стороны Федеральной антимонопольной службы антидемпинговых расследований по имеющимся фактам недобросовестной конкуренции;
- принятие технического регламента на пищевую рыбную продукцию;
- снятие административных барьеров на пути продвижения рыбы от рыбака до конечного потребителя при одновременном повышении эффективности деятельности

государственных организаций, участвующих в управлении, контроле и надзоре за процессами в рыбном хозяйстве и ответственности за последствия принимаемых с их стороны управленческих решений;

- обоснованное восстановление практики квотирования и тарифного регулирования импорта, рыбопродуктов, обеспечивающие защиту интересов отечественных рыбаков, производителей рыбной продукции и населения страны.

#### Список использованных источников

1. О защите интересов отечественных рыбаков, переработчиков и потребителей рыбной продукции [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: [http://www.fishnet.ru/news/novosti\\_otrasli/15329.html](http://www.fishnet.ru/news/novosti_otrasli/15329.html).

2. Суд подтвердил право Россельхознадзора на защиту рынка от «серых схем» импорта рыбы [Электронный ресурс] / РИА Fishnews.ru. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.fishnews.ru/news/19135>.

3. ФАС выловила норвежскую картель [Электронный ресурс] // Газета "Коммерсантъ". - №203/П (4988). - 29.10.2012. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2054782>.

## ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мамаева М. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время лидеры большинства постсоветских государств осознают, что без сотрудничества и взаимопонимания невозможно сохранить стабильность, обеспечить безопасность, интегрироваться в мировое сообщество. В условиях мировой глобализации приграничное сотрудничество между сопредельными регионами стран может стать центром взаимоотношения их экономик.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что приграничные территории играют важную роль в международной торговле, производственной, инвестиционной и других сферах деятельности, поскольку именно на границе пересекаются многие жизненно важные проблемы государств, поэтому целенаправленное регулирование взаимоотношений приграничных регионов является обязательной функцией большинства государств мира.

Приграничное сотрудничество является значимой составляющей казахстанско–российских отношений. Приграничье России и Казахстана составляют 12 российских и 7 казахстанских регионов, расположенных вдоль одной из самых протяженных в мире (7512 км) сухопутной границы. Приграничные регионы двух государств имеют большое значение для национальных экономик и во многом определяют уровень их конкурентоспособности: здесь проживают более 32 млн. человек, а совокупный валовой продукт российско–казахстанского приграничья превышает 300 млрд. долл. при этом ВРП казахстанских приграничных регионов составляет 40% ВВП Казахстана, а ВРП российских приграничных регионов — 20% ВВП РФ. К важнейшим экономически развитым, промышленным городам относятся Уральск, Атырау, Актобе, Костанай, Кокшетау, Павлодар, Усть–Каменогорск – в Казахстане и Астрахань, Волгоград, Оренбург, Магнитогорск, Челябинск, Омск, Новосибирск, Барнаул – в России [4].

Правовая база сотрудничества приграничных регионов России и Казахстана обеспечивается межправительственными соглашениями о сотрудничестве стран СНГ и их регионами, а также соглашениями по формированию Таможенного союза, зоны свободной торговли, Евразийского экономического сообщества и рядом других.

В России термин «приграничная торговля» присутствует во многих заявлениях и политико–правовых документах Правительства, однако правовая база по ее осуществлению

до конца так и не сформирована, поскольку отсутствует механизм реализации статьи 41 «Приграничная торговля» (а также ст. 42 «Особые экономические зоны») Федерального закона от 08.12.2003 г. № 164–ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», которая определяет ее как «торговлю товарами и услугами, произведенными и потребляемыми в пределах соответствующих приграничных территорий и исключительно для удовлетворения местных потребностей. Осуществляется, как правило, на основе международных договоров РФ с установлением для них наиболее благоприятного режима внешнеторговой деятельности» [2].

С введением в действие Таможенного союза и Единого экономического пространства перестали действовать таможенные и некоторые другие ограничения на границе России и Казахстана, что открыло дополнительные возможности для региональной интеграции. Несмотря на динамичное развитие торговых связей, значение Казахстана как торгового партнера для России все еще сравнительно невелико (доля Казахстана в совокупном стоимостном объеме российского экспорта в 2010 году — 2,77%, импорта — около 2%). Удельный вес двусторонней торговли на фоне всей внешней торговли, как для России, так и для Казахстана, на протяжении нескольких последних лет имел тенденцию к медленному сокращению [3].

Доля российских регионов, граничащих с Казахстаном, в российском внешнеторговом обороте на протяжении последних нескольких лет остается относительно стабильной и колеблется в пределах 14–15% (2011 год — 12%), в то время как соответствующий показатель с казахстанской стороны вырос с примерно 40% в 2007 году до почти 47% в 2010–м (2011 год — 41%). Совокупный внешнеторговый оборот регионов России, граничащих с Казахстаном, по своей абсолютной величине сопоставим с внешнеторговым оборотом Казахстана в целом, при этом следует учитывать как разницу масштаба экономик двух стран, так и региональную составляющую. С обеих сторон российско–казахстанской границы присутствует доминирующий по объемам экспорта регион (в России — Тюменская область, на которую приходится больше половины совокупного экспорта приграничных регионов, в Казахстане — Атырауская область, на которую приходится почти 2/3 совокупного экспорта приграничных регионов) [1].

Для российских и казахстанских приграничных регионов характерна схожая структура экспорта, с одной стороны (с преобладанием продукции топливно–энергетической промышленности/минерального сырья и продуктов), и импорта — с другой. Функциональные связи между предприятиями приграничных регионов в значительной степени сохранились с советских времен и присутствуют в топливно–энергетическом секторе и металлургии, что соответствует товарной структуре экспорта и импорта приграничных регионов. Без учета продукции топливно–энергетического комплекса и металлургии в товарной структуре экспорта российского приграничья преобладает химическая промышленность и производство машин и оборудования, а в приграничье Казахстана — химическая промышленность и продовольственные товары (зерно) [5].

В результате создания новых условий хозяйствования и взаимодействия различных видов бизнеса в двух странах должны наблюдаться структурные эффекты, которые проявляются в использовании трудовых ресурсов, производственной и инфраструктурной кооперации и взаимных инвестициях. Современный этап развития мирового хозяйства характерен процессами интернационализации и глобализации, происходящими не только на межгосударственном уровне, но и на уровне их региональных экономических подсистем. При этом прямые взаимоотношения (торгово–экономические, гуманитарные, культурные и др.) приграничных регионов соседних стран становятся нормальным явлением современной жизни и одним из наиболее приоритетных направлений развития мировых интеграционных процессов.

1. Чикунев, О.Н. Приоритеты экономической интеграции Алтайского края Российской Федерации и Восточно–Казахстанской области республики Казахстан [Текст] / О.Н. Чикунев, Е.С. Пермякова // Вестник ВКГТУ. – 2011. – № 4. – С. 100 – 104

2. Федеральный закон об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133493>. – Загл. с экрана.

3. Вардомский, Л.Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России [Электронный ресурс] / Л.Б. Вардомский. – Режим доступа: [http://eabr.ru/general/upload/docs/publication/magazine/no1\\_2008/n1\\_2008\\_14\\_Vardomskiy.pdf](http://eabr.ru/general/upload/docs/publication/magazine/no1_2008/n1_2008_14_Vardomskiy.pdf). – Загл. с экрана.

4. Пермякова, Е.С. Приоритеты экономической интеграции Алтайского края Российской Федерации и Восточно–Казахстанской области Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Е.С. Пермякова, И.Н. Сычева. – Режим доступа: [http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pa2011\\_3/pdf/078permyakova.pdf](http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pa2011_3/pdf/078permyakova.pdf). – Загл. с экрана.

5. О приграничном сотрудничестве между РФ и ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minregion.ru>. – Загл. с экрана.

## КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Терехов Д. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Продовольственная безопасность региона, так же как и международная или национальная продовольственная безопасность, должна оцениваться с помощью системы специальных критериев, которые отражают качественную обстановку в той или иной области. Данные критерии, в свою очередь, следует с определенными количественными показателями, используя которые возможно сравнение реальной ситуации с плановыми или целевыми ориентирами.

Параметры оценки продовольственной безопасности региона должны, в первую очередь, учитывать особенности того или иного субъекта, такие как природные, экономические, демографические, социальные, национальные и другие. Различия регионов приводят к необходимости их классификации для того, чтобы к регионам, принадлежащим к одному классу, применять схожие параметры оценки. Регионы можно разделить на производящие и потребляющие, на аграрные и промышленные и так далее.

Продовольственная безопасность региона включает в себя количественную, качественную и социально-экономическую стороны. Оценку продовольственной безопасности следует осуществлять отдельно по каждому из трех направлений, используя в каждом случае различные критерии и показатели.

Количественная сторона продовольственной безопасности связана с обеспечением достаточного объема продовольствия. Обеспечение продовольствием определяется уровнем физической доступности к нему. Показателем данного критерия является достаточность потребления основных продуктов питания (мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, яйца и яйцопродукты, сахар, масло растительное, картофель, овощи, фрукты и ягоды, хлебные продукты).

Качественная сторона связана с качеством и безопасностью продовольствия. Одним из критериев здесь является уровень удовлетворения физиологической потребности в питательных веществах и обменной энергии основных видов продовольствия. Показателем этого критерия является оценка фактического и нормативного содержания питательных веществ в пищевом рационе населения региона. К основным питательным веществам относятся белки, жиры, углеводы, витамины, магний, кальций и другие.

Следующий критерий, характеризующий качественную сторону продовольственной безопасности, – энергетический. Показателем здесь является суточная энергетическая ценность рациона питания по региону. Она оценивается по трем уровням: оптимальная (2500 - 3500 ккал), недостаточная (1500 - 2500 ккал), критическая (< 1500 ккал).

Социально-экономическая сторона продовольственной безопасности связана с повышением доходов населения до уровня, обеспечивающего реальный доступ к продовольствию. Критерием в данном случае является уровень экономической доступности продовольствия. Показатели: «экономическая доступность продуктов питания», «соотношение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума», коэффициент концентрации доходов, характеризующий степень неравномерности распределения доходов (индекс Джинни), соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения.

Следующим критерием данной стороны является уровень инфляции (инфляции, характеризующей темпы изменения цен на продовольствие). Показатель: темпы роста потребительских цен (в целом и по видам).

Далее следует критерий безопасности питания. Показатели: удельный вес забракованных продовольственных товаров, поступивших на потребительский рынок; доля произведенной продукции с содержанием опасных компонентов больше предельно допустимых норм.

Также существуют критерии оценки продовольственной безопасности всего региона в целом. К ним относится такой критерий, как уровень продовольственной независимости. Кроме того, это оценка уровня производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Его показатели: обеспеченность земельными ресурсами, уровень самообеспеченности, емкость внутреннего рынка отдельных продуктов. Также к данным критериям относится уровень бюджетной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Показатели: доля государственной поддержки агропромышленного комплекса региона из федерального и регионального бюджета, государственная поддержка в денежном выражении на 1 га и на 1 рубль произведенной продукции.

Оценку продовольственной безопасности региона необходимо производить ежегодно, используя все названные критерии и показатели. Это позволит своевременно выявлять все угрозы, оказывающие негативное влияние на продовольственную безопасность, и эффективно устранять их.

Кроме того, региональный уровень в настоящее время требует выполнения ряда действий по совершенствованию организации и управления обеспечением продовольственной безопасности. Они должны включать разработку специальных механизмов обеспечения продовольственной безопасности, а также составления отдельных критериев и нормативных показателей оценки для каждого региона. Кроме того, ответственность за своевременное проведение оценки продовольственной безопасности должна лежать на региональном отделении министерства сельского хозяйства. Обработка показателей, необходимых для оценки продовольственной безопасности региона, должна быть закреплена за региональным органом Федеральной службы государственной статистики.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В СВЯЗИ С ВСТУПЛЕНИЕМ В ВТО

Грибцова Ю.С. - студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом 22 августа 2012 года. Но до сих пор в российском обществе не утихают споры о необходимости участия России в ВТО. Наибольшее внимание вызывают вопросы тарифного регулирования и изменения ставок импортных пошлин после вступления в ВТО.



Присоединение к ВТО подразумевает уступки для любой вступающей в организацию страны, обычно это выражается в принятии конкретных правил или ограничений в соответствии с мировыми стандартами или стандартами, принятыми для стран, которые уже входят в ВТО. В отношении регулирования внешней торговли РФ можно выделить следующие основные изменения.

#### 1. Снижение средней ставки импортных таможенных пошлин на все группы товаров.

Снижение среднеарифметического значения импортной ставки составит около 30% и коснется всех отраслей экономики, за исключением добычи топливно-энергетического природного сырья [2].

По предварительным расчетам, при переходе на новую редакцию Единого таможенного тарифа (ЕТТ) средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины снизится с 9,6% до 7,5-7,8%. При этом за 2012-2013 годы произойдет уменьшение ставки на сельхозпродукцию с 13,2% до 10,8%, а промышленные товары с 9,5% до 7,3%.

Прогнозируемая сумма доходов от взимания ввозных таможенных пошлин на 2013 год составляет 666 367,9 млн. рублей, что на 52139,2 млн. рублей меньше уточненной оценки за 2012 год. Это уменьшение произойдет в результате снижения средневзвешенной ставки ввозной таможенной пошлины с 8,9 % до 7,2 %. [1]

В 2014 и 2015 годах, по прогнозу, доход федерального бюджета от взимания вывозных таможенных пошлин составит 675 501,1 млн. рублей и 671 351,4 млн. рублей соответственно. Уменьшение поступлений ввозных таможенных пошлин вследствие снижения средневзвешенной ставки до 6,57 % в 2014 году и до 5,94 % в 2015 году компенсируется увеличением поступлений вследствие роста облагаемых объемов импорта и курса доллара США по отношению к рублю [1].

#### 2. Ограничение экспортных пошлин.

Россия обязалась снизить ставки примерно на 700 товарных позиций экспорта. Ограничения коснутся некоторых продуктов рыбной промышленности, минеральных топлив и масел, кожевенной отрасли, древесины, целлюлозы и цветных металлов. Нефтегазовый экспорт при этом затронут не будет, а максимальный эффект будет достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снизятся до 0% [2].

В 2013 году произойдет снижение средних ставок вывозных таможенных пошлин на товары, не входящие в топливно-энергетическую группу, с 8,60% до 5,88%. В последующих годах прогнозируется дальнейшее снижение таких ставок на прочие экспортные товары: с 5,88% до 4,70% в 2014 году и с 4,70% до 3,49% в 2015 году. По предварительной оценке эти изменения приведут к уменьшению доходов федерального бюджета в 2013 году на 437891,4 млн. рублей, в 2014 году – на 140100,1 млн. рублей, в 2015 году – на 464,790 млн. рублей [1].

#### 3. Установка тарифных квот.

Количественные ограничения на импорт: квоты, запреты, разрешения, предварительные санкции, лицензирование или же другие требования или ограничения, которые не подтверждены ВТО, должны быть исключены без возможности введения повторно. Кроме этого, Россия принимает на себя обязательства по облегчению допуска иностранных компаний на рынок по 116 из 155 секторов услуг [2].

#### 4. Открытие иностранным компаниям доступа на внутренний рынок товаров и услуг.

Неотъемлемой частью вступления в ВТО является заключение Россией 30 двусторонних соглашений по доступу на рынок услуг и 57 по доступу на рынок товаров. Российская Федерация взяла на себя 11 обязательств в секторе услуг и 116 в подсекторах услуг.

Так, например, иностранные страховые компании смогут открывать прямые филиалы на территории России, но лишь через девять лет после присоединения страны к ВТО. Иностранные банки также смогут открыть дочерние компании. Они будут приравнены к отечественным, но общая сумма иностранного капитала в банковской системе России не должна превышать 50%.

В сфере транспортных услуг РФ взяла на себя обязательства в области морской и дорожной транспортной услуг, включающие как грузовые, так и пассажирские перевозки [3].

Транспортные компании, полностью находящиеся в иностранном владении, могут участвовать в розничных, оптовых перевозках и поставках через торговых посредников.

#### 5. Пересмотр правил промышленного субсидирования.

Российская Федерация отменит все программы промышленного субсидирования или изменит их таким образом, чтобы выданные субсидии не были ограничены условиями экспортирования или нацелены на домашнее использование поверх импортированных товаров.

К примеру, Россия в рамках присоединения к ВТО взяла на себя обязательство вдвое снизить размер субсидий сельскохозяйственным предприятиям. Сумма, которую Россия закладывает в бюджет как помощь агропромышленному комплексу, снизится с 9 млрд. долларов в 2012 году до 4,4 млрд. долларов в 2018-м [4]. Начиная с момента вступления до 31 декабря 2017 года, во избежание излишней поддержки по индивидуальным продуктам, ежегодная сельскохозяйственная поддержка специфических продуктов не должна превышать 30% сельскохозяйственной поддержки, направленной на неспецифические продукты [5].

#### 6. Сохранение регулирования цен на поставку энергоносителей.

Приоритетные для России отрасли экономики, такие как сырье и топливно-энергетические ресурсы, не являются предметом регулирования ВТО, в связи с этим на них не распространяются какие-либо ограничения. Россия будет продолжать регулировать цены на поставку энергоносителей, как для домашнего пользования, так и для других некоммерческих потребителей. При этом Российская Федерация будет ссылаться на соображения отечественной социальной политики.

Последствия изменений внешнейторговой политики России в связи с ее вступлением во Всемирную торговую организацию неоднозначны.

Например, в результате снятия ограничения на ввоз товаров для участников ВТО российскому потребителю станет доступно многообразие товаров и услуг европейского и мирового рынков. Кроме этого в некоторых секторах экономики может произойти снижение потребительских цен. Но такая свобода в отношении импортеров может привести к захламлению рынка некачественными товарами и генномодифицированными продуктами питания, что может подорвать продовольственную безопасность населения страны.

Доступность импортной продукции создает опасность для отечественной промышленности, особенно для обрабатывающей отрасли, где конкуренция с иностранными производителями максимальна [2]. Это также касается тех отраслей хозяйства, которые еще не успели достаточно развиться для того, что бы составить импортируемым товарам достойную конкуренцию. Прежде всего, речь идет о сельском хозяйстве, автомобильной и авиационной промышленности, которые в свою очередь обеспечивают до 85% рабочих мест в России. Более того, ряд предприятий из этих отраслей являются градообразующими для большинства населенных пунктов страны и обеспечивают средства к существованию для тысяч семей.

Данная ситуация заставит государство оказывать больше помощи отечественной промышленности за счет средств бюджета в целях решения их проблем и поддержания конкурентоспособности в новых более жестких условиях внутреннего рынка. Оказание протекционистской помощи путем повышения ставки тарифа для создания более комфортных условий для российских производителей, как это было сделано в 2007-2011 годах в рамках применения антикризисных мер, будет являться нарушением соглашения.

По предварительной оценке все это приведет к тому, что в 2020 году потери совокупного выпуска в результате вступления России во Всемирную торговую организацию составят 6,6 трлн. рублей, а накопленные потери обрабатывающих производств и сельского хозяйства за 8 лет достигнут 26 трлн. рублей. При этом государственный бюджет недополучит 500 млрд. рублей ежегодно – прямой эффект от снижения экспортных и импортных пошлин, роста безработицы и банкротства предприятий [2].

Таким образом, вступление Российской Федерации в ВТО произошло ускоренно и, в какой-то степени, преждевременно, поскольку теперь экономика модернизируется при

открытых границах. Прежде чем открывать рынки следовало сначала повысить конкурентоспособность отечественной промышленности. Задача страны в данной ситуации: разработать необходимые условия и мероприятия, направленные на то, чтобы ущерб от вступления в ВТО был минимальным, а выигрыш – максимальным.

#### Список использованных источников

1. Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://asozd.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/64450E5607D0AD5F43257A880030180B/\\$File/пояснительная\\_записка\\_уточнен.\\_ко\\_.pdf?OpenElement](http://asozd.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/64450E5607D0AD5F43257A880030180B/$File/пояснительная_записка_уточнен._ко_.pdf?OpenElement). – Загл. с экрана.

2. Аналитический центр – «ВТО-информ» [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure\\_wto.pdf](http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf). – Загл. с экрана.

3. Главные новости – Морские вести России [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.morvesti.ru/analytics/index.php?ELEMENT\\_ID=15826](http://www.morvesti.ru/analytics/index.php?ELEMENT_ID=15826). – Загл. с экрана.

4. Российская газета [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/09/29/selhoz.html> – Загл. с экрана.

5. International Scientific Conference [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://sciencic.com/conference\\_05\\_09\\_2012.pdf](http://sciencic.com/conference_05_09_2012.pdf). – Загл. с экрана.

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

Грибцова Т.С. - студент, Казитова Э.И. – ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Во многих развитых странах существуют специальные организации, помогающие национальным производителям продавать их продукцию за рубеж – экспортные кредитные агентства (ЭКА). Это уполномоченные органы, часто государственные финансовые институты, предоставляющие кредиты, гарантии или страхование экспортерам.

Такие инструменты, как страховая поддержка экспорта и соответствующие учреждения, дают возможность найти новые виды продукции, открыть новые отрасли промышленности, в частности, высокотехнологичные, которым необходима данная поддержка.

Принимая во внимание ориентацию органов государственной власти России на развитие высокотехнологичных секторов экономики с последующим наращиванием их экспортного потенциала, инструмент государственного страхования экспортных кредитов как фактор развития национального хозяйства и диверсификации экономики приобретает особую значимость. В связи с этим изучение вопроса, связанного с новыми возможностями для российского экспорта является весьма актуальным.

Ключевым элементом системы экспортной поддержки в России является созданное 13 октября 2011 г. Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, так называемый ЭКСАР. ЭКСАР – это первое экспортное кредитное агентство в истории России. Аналогичные государственные институты появились в Западной Европе в начале XX в. и к настоящему времени получили широкое распространение в мире. Сегодня в мире работает более 70 экспортных кредитных агентств (ЭКА), оказывающих разнообразную поддержку национальному экспортеру.

ОАО «ЭКСАР» создано в виде 100% дочерней компании Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности». Уставный капитал ЭКСАР – 30 млрд. руб. На деятельность Агентства распространяется государственная гарантийная поддержка и финансовая поддержка Внешэкономбанка [2].

Основная цель создания ЭКСАР – поддержка отечественного экспорта готовой продукции посредством страхования кредитных и политических рисков по среднесрочным и

долгосрочным экспортным и финансовым кредитам, а также страхование российских инвестиций за рубежом от политических рисков.

В настоящее время Агентством разработаны и внедрены следующие страховые продукты, призванные стимулировать финансирование российского экспорта: страхование кредита покупателю, кредита поставщика, рисков по аккредитиву, страхование краткосрочных экспортных кредитов. Разработка продуктов по страхованию российских инвестиций за рубежом от политических рисков запланирована на 2013 г. [7].

Распределение страховой емкости по странам и регионам определяется в соответствии с потребностью экспортеров и уровнем риска конкретной страны. В 2012 г. приоритетными отраслями являлись железнодорожный транспорт, энергетическое машиностроение и электротехника, судостроение, средства наземного транспорта, летательные и космические аппараты, химическая отрасль. Размер страховой емкости каждой из перечисленных отраслей составил соответственно 39 млрд. руб., 34 млрд. руб., 33 млрд. руб., 33 млрд. руб., 31 млрд. руб., 28 млрд. руб.

Что касается регионов, то приоритетными являются Азия, СНГ и Латинская Америка. Размер страховой емкости составил 106 млрд. руб., 64 млрд. руб. и 54 млрд. руб. соответственно [7].

В целом же ситуация в сфере государственного страхования экспорта в России на текущий момент остается неблагоприятной для российской внешней торговли. Однако при условии успешной реализации мер, направленных на модернизацию российской экономики, государственное страхование экспорта в долгосрочной перспективе будет иметь возрастающее влияние на структуру внешней торговли России. Меры должны быть следующими.

Во-первых, для обеспечения деятельности Агентства необходимо разрабатывать нормативно-правовую базу и формировать в России институт страхования экспортных кредитов и инвестиций.

Законодательная база для работы Агентства изначально создавалась в соответствии с международными стандартами и требованиями в сфере страхования экспортных кредитов. Зарубежные экспортные агентства, понимая это, начинают воспринимать ЭКСАР как равноправного партнера. Особенно это важно в свете предстоящего присоединения России к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в ближайшие годы. Создана межведомственная рабочая группа по приведению российского законодательства в соответствие с нормативами ОЭСР [6].

Сейчас деятельность Агентства регулируется Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 236 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» [7].

Во-вторых, требуется создание современной системы финансирования экспорта совместно с российскими и международными банками.

В Москве 5 февраля 2013 г. прошла 6-я ежегодная конференция «Финансирование торговли и экспорта в России и Евразии». Особый акцент был сделан на важности сотрудничества с национальными экспортными кредитными агентствами, которые позволяют реализовывать сложноструктурированные сделки корпоративных клиентов банков. Одной из важных тем конференции стало обсуждение поддержки российских экспертов с помощью российского ЭКА – ЭКСАР [1].

По итогам 2012 г. Сбербанк признан лучшим банком в области торгового финансирования в России и странах СНГ по версии журнала *Global Trade Review* [3]. Организация финансирования экспортных контрактов с участием ЭКСАР – важное для Сбербанка стратегическое направление, которое позволит укрепить позиции банка в сфере экспортного кредитования и предоставит российским экспортерам новые возможности для развития бизнеса.

В свою очередь, в соответствии с лучшими мировыми практиками Сбербанк активно развивает направление по финансированию экспорта под покрытие российского экспортного страхового агентства ЭКСАР. Сбербанк ставит перед собой задачу существенного увеличения финансовой поддержки отечественных экспортеров в сотрудничестве с ЭКСАР.

В-третьих, необходимо разрабатывать программы поддержки экспорта малых и средних предприятий (МСП).

Учитывая мировой опыт, согласно которому именно малое и среднее предпринимательство является центром разработки инновационной продукции, в среднесрочной перспективе ЭКСАР должно обеспечить доступ к своим услугам и компетенциям субъектам МСП. Это подразумевает разработку специальных продуктов и программного обеспечения, которые позволили бы упростить операции и коммуникации Агентства для МСП и, что особенно важно для субъектов малого и среднего бизнеса, для финансирующих их кредитных организаций.

*В 2013 г. Агентство разработает специальные программы (страховые продукты) для поддержки МСП. Основная идея – страхование риска неплатежа иностранных покупателей для банков (факторинговых компаний), рефинансирующих экспортные кредиты МСП [5].*

В-четвертых, требуется создать центр взаимодействия с экспортными кредитными агентствами других стран, включая СНГ, и международными объединениями.

В настоящее время ЭКСАР развивает двустороннее сотрудничество с зарубежными экспортными кредитными агентствами. Уже заключены соглашения о сотрудничестве с такими агентствами, как SACE Spa (Италия), SINOSURE (Китай), UK Export Finance (Великобритания), COFACE (Франция), KUKE (Польша), EGAP (Чехия) [7]. Эта работа предполагает взаимодействие в сфере анализа и разделения рисков, реализации совместных проектов в третьих странах. Признание российского агентства иностранными партнерами позволит обеспечить развитие кооперации с другими странами в сфере экспортных операций.

Важным для увеличения экспортного потенциала является признание российского агентства международным профессиональным сообществом. В апреле 2012 г. ЭКСАР впервые презентовало себя в ОЭСР, в мае того же года Агентство стало полноправным членом Пражского клуба – объединения недавно созданных организаций по страхованию экспортных кредитов и внешних инвестиций [7]. Это позволит представлять Российскую Федерацию среди зарубежных страховщиков экспортных кредитов и инвестиций. Членство в клубе – это доступ к мировым практикам по оценке рисков, урегулированию убытков, анализу тенденций экономического развития. Использование международного опыта позволит максимально эффективно наладить процесс подготовки и в дальнейшем развивать собственную страховую базу.

В-пятых, к 2014 г. Агентство должно достичь следующих основных показателей:

- 500 млрд. руб. застрахованного экспорта;
- предоставление страхового покрытия более 3 тыс. предприятий, включая МСП.

Для сравнения по итогам 2012 г. ЭКСАР предоставило страховую защиту лишь по 15 экономическим проектам с общим объемом поддержанного экспорта в размере 14 млрд. рублей [4].

Для расширения стратегического портфеля по экспортным проектам и для обеспечения исполнения своих будущих обязательств перед экспортерами и банками в полном объеме ЭКСАР необходима дополнительная государственная гарантия. Министерство финансов Российской Федерации в настоящий момент прорабатывает возможность выделения Агентству дополнительных госгарантий для оказания страховой поддержки крупным экспортным проектам, объем и страховые риски которых превышают совокупный лимит страховой ответственности ЭКСАР, а также для страхования российских инвестиций за рубежом [4].

Таким образом, в рамках своих компетенций и будучи государственным институтом развития, Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций должно активно

взаимодействовать с российскими органами государственной власти и вносить свой вклад в систему поддержки национальной экономики, в том числе в части развития экспортного потенциала. Сейчас ЭКСАР играет важную роль в регулировании национальной экономики России, а в перспективе будет способствовать повышению международной конкурентоспособности страны, решению стратегических задач в области внешнеэкономических отношений и расширению объемов международной торговли.

#### Библиографический список

6. Аргументы и Факты – Саратов [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.saratov.aif.ru/money/news/67040/> – Загл. с экрана.
7. Единый портал внешнеэкономической информации (ВЭИ) Минэкономразвития России [Электронные ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/strahovanie\\_exportnih\\_investicij/](http://www.ved.gov.ru/strahovanie_exportnih_investicij/) – Загл. с экрана.
8. Интернет-журнал Bigness.ru [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.bigness.ru/news/2012-12-28/sber/139005/> – Загл. с экрана.
9. РБК. Лента новостей. PDA-версия [Электронные ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://pda.rbc.ru/newsline/20130404101724.shtml> – Загл. с экрана.
10. Свободный Калининград – Гражданская инициатива [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.svobodnykaliningrad.com/kaliningrad/1401-novye-vozmozhnosti-dlya-rossiyskogo-eksporta.html> – Загл. с экрана.
11. Финмаркет [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/interview.asp?id=2971955> – Загл. с экрана.
12. ЭКСАР - Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.exiar.ru/> – Загл. с экрана.

#### ВВЕДЕНИЕ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

Кириенко Е. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В последнее время на правительственном уровне все чаще и чаще затрагивается тема введения «налога на роскошь». Можно долго дискутировать на эту тему, определяя это как добро или зло, но основные вопросы останутся неизменными: где та грань разделяющая, формирующийся в РФ, средний класс и «элиту»? Как должен быть составлен новый законопроект, чтобы исключить возможность уклонения для богатых и устранить воздействие на средний класс? И наконец, что же необходимо расценивать как роскошь? Мнения экспертов и аналитиков, относительно данных вопросов, расходятся.

Начнем с главного: кого же считать богатым?

В нашей стране критерий, определяющий богатых и бедных, является сильно размытым, не говоря уже о проведении черты между средним классом и элитой. Средний класс встревожен текущим положением вещей, так как при расчете самых бедных и самых богатых граждан России, последними считаются люди с ежемесячным доходом примерно в 40 тысяч рублей. Иными словами, стоит немного шагнуть за черту бедности и тебя тут же причислят к богачам и обложат кучей налогов.

Данная тема актуальна на протяжении последних пяти лет. К примеру, в проекте 2010 года предлагалось ввести повышенную ставку для людей с доходом свыше 50 тысяч рублей. Однако данный проект, который, несомненно, нанес бы удар по среднему классу, был отклонен.

Президент РФ в своем послании Федеральному собранию озвучил поручения, которые в первую очередь должны затронуть богатых, уточнив, что отказ от плоской налоговой ставки является контрпродуктивным, так как прогрессивная налоговая ставка может стать

«лазейкой» для уклонения от налогов. Президент подчеркнул, что основные положения по данному вопросу должны быть реализованы в первом полугодии 2013 года. Стоит отметить, что согласно опросу, проведенному в начале текущего года, большинство россиян поддержали введение налога на роскошь.

Президент обозначил приоритетную в данном вопросе задачу – сохранение среднего класса, данный налог должен касаться только богатых. Сохранится плоская шкала НДФЛ на уровне 13 %, независимо от доходов. Повышенная нагрузка будет ощутима только для любителей сверхпотребления.

Казалось бы, что все точки расставлены и пора вздохнуть с облегчением, но система ввода налога на роскошь наталкивает на мысль, что он практически никого не затронет. Так, например одним из самых верных способов увеличить нагрузку на богатых является налогообложение роскошных автомобилей. Однако власти избрали достаточно мягкую меру: Минфин подготовил законопроект, по которому повышенной ставкой будут облагаться автомобили мощностью двигателя свыше 410 лошадиных сил, что заденет только владельцев Bentley, Lamborghini, Ferrari, Maserati, Porsche, Aston Martin, Roll-Royce, Chevrolet Corvette, а также 6-литровый Mercedes и BMW 7-й серии.

Подводя итоги можно отметить, что в стране, где понятия роскоши и богатства имеют несравнимые трактовки для разных слоев населения; где люди ушедшие в малый бизнес и начинающие поднимать уровень своего благосостояния обираются до искоренения предпринимательской жилки, а руководители крупных корпораций могут позволить себе дом размером с Пентагон, купленный на деньги, отмытые в оффшорных зонах, не идет речь об эффективном воздействии налога на роскошь, так как у людей имеющих большие деньги всегда припрятаны «в рукаве» несколько «серых» схем по уходу от налогов.

## ОФФШОРЫ: СПАСЕНИЕ ИЛИ КРАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Шулятикова В. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

События на Кипре и возрастающая проблема отмыва российского капитала через оффшорные зоны вызвали очередной всплеск интереса к оффшорным зонам. Оффшоры (оффшорные зоны) - это территории или государства, предоставляющие особо щадящий налоговый режим (ставка налогов стремится к нулю или минимальна). Бизнес из разных стран в том или ином объеме зарегистрирован в подобных юрисдикциях. Одна из самых распространенных оффшорных схем такова: права собственности на крупное предприятие, работающее в какой-либо стране, передаются компании, зарегистрированной в оффшоре.

Соответственно, предметом нашего исследования являются оффшорные зоны, их сущность и особенности функционирования. Объектом же является влияние оффшорных зон на мировую экономику, насколько оно позитивно или негативно, а также перспективы развития таких зон.

По нашему мнению, данная исследовательская работа имеет значительную научную целесообразность, поскольку она обладает существенной актуальностью. Результаты нашего исследования можно будет применять при оценке развития мировой экономики и непосредственного воздействия оффшоров на экономику России. Кроме того, данное исследование позволит выяснить причины бегства капитала и препятствия развития бизнеса в юрисдикциях неоффшорных зон.

Оффшорные зоны принято представлять в негативном свете, ибо их часто связывают с нелегальным оттоком капитала из национальных экономик. Безусловно, такое утверждение небезосновательно. По некоторым оценкам в оффшорных структурах сегодня хранится примерно 11,5 трлн. долл. (и это без учета ценных бумаг, недвижимости, яхт, зарегистрированных в оффшорных зонах). 90% крупного российского бизнеса и столько же флота российских судовладельцев зарегистрировано в оффшорах. 80% сделок по продаже

российских ценных бумаг также проводится через эти зоны. Негативное влияние очевидно:

- отток капитала из страны,
- анонимная легализация доходов, полученных преступным путём и финансирование терроризма,
- недополучение налогов в казну государства,
- замедление экономического роста страны,
- слабое регулирование финансовых сделок повышает риск неконтролируемых потоков «горячих денег», дестабилизирующих глобальную финансовую систему.

Однако помимо негативного воздействия, оффшоры оказывают и положительное влияние на мировую экономику, поскольку она в них по-прежнему нуждается. К положительному воздействию оффшоров можно отнести:

- повышение обеспеченности мировой экономики капиталом;
- ускорение оборота финансовых активов в международном масштабе, их более эффективное использование;
- снижение рисков путем перемещения капитала в экономически стабильные и безопасные страны.

Мировая практика ведения бизнеса в оффшорных зонах подвергается регулированию. Тем не менее, характер использования оффшоров российским бизнесом имеет и существенные отличия от мировой практики.

- Для российских компаний главная мотивация — не только минимизация налоговых платежей (как в других странах), но и защита бизнеса и прав собственности от криминального и чиновничьего рейдерства.

- Доля оффшоров в экспорте и импорте прямых инвестиций в десятки раз выше, чем в других странах.

- Доля экспорта нефти, металлов, леса и удобрений, осуществляемого через оффшоры, очень значительна.

Негативные проявления в связи с российской практикой использования оффшоров определяются рядом факторов — характером проведенной в 1990-е годы приватизации, слабостью российской банковской системы, неразвитостью фондового рынка, значительными масштабами теневого сектора и коррупции. Вместе с тем в некоторых отношениях оффшоры оказываются важным элементом функционирования экономики.

Проанализировав данную проблему, мы пришли к выводу, что оффшоры, как элемент мировой экономики, всё же незаменимы. Они стимулируют развитие бизнеса, увеличивают количество сделок и капитала в мировой экономике. Однако необходимо строго регулировать функционирование этих зон, чтобы исключить нелегальный оборот капитала и его бегство. Что касается России, то целесообразно организовывать российские особые экономические зоны со щадящим налоговым режимом. А также, в первую очередь, позволять функционировать в таких зонах малому и среднему бизнесу на начальных этапах его развития, особенно в приоритетных отраслях экономики. Что касается российских нефтегазовых компаний, то им следует оставаться только в юрисдикции России, чтобы в полном объёме платить в казну налоги за реализацию природных ресурсов.

## ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Демиденко Л.Б. - студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

За последние годы в экономике Алтайского края существенно выросла роль малого и среднего бизнеса. Согласно данным Алтайкрайстата в регионе насчитывается более 88 тысяч субъектов предпринимательской деятельности, из них 27 тысяч юридических лиц (в том числе 3685 малых предприятий, 22915 микропредприятий, 465 средних предприятий) и 61



тысяча индивидуальных предпринимателей [1]. В сфере малого предпринимательства занято 35% экономически активного населения региона или около 50% занятых в реальном секторе экономики. Вклад предпринимательства в общий объем налоговых поступлений в 2011 году составил 43,8%, в том числе 34,5% в региональный бюджет [2]. В Алтайском крае действует почти 2% предприятий малого и среднего бизнеса, существующих в стране. На одну тысячу человек населения приходится 36 субъектов предпринимательства, что дает Алтайскому краю возможность занимать 14-е место среди регионов Российской Федерации, 1-место среди регионов Сибири [2].

Преобладающим видом деятельности в сфере малого бизнеса является торговля, ею заняты 40,1% малых предприятий и 53,5% индивидуальных предпринимателей. Далее идут операции с недвижимостью – 17,9%, транспорт и связь – 10,1% [2]. Представители малого бизнеса в большом объеме являются потребителями услуг крупных сетевых компаний, строительной отрасли, медицинских, образовательных и культурных учреждений.

На сегодняшний день малый бизнес является серьезной структурой в социально-экономическом развитии края, значимой движущей силой в реализации стратегии развития региона. В этой связи немаловажным является выбор видов и форм поддержки субъектов малого предпринимательства, которые осуществляются в виде:

- Комплексной поддержки субъектов малого предпринимательства;
- Отраслевой поддержки субъектов малого предпринимательства.

К первой группе относятся:

- Финансово-кредитная поддержка;
- Имущественная поддержка;
- Информационно-консультативная поддержка;
- Поддержка межрегиональной и внешнеэкономической деятельности;
- Подготовка кадров для сферы малого бизнеса;

Ко второй группе относятся:

- Поддержка малого инновационного предпринимательства;
- Поддержка малого предпринимательства в производственной сфере;
- Поддержка малого предпринимательства в сфере сельского хозяйства;
- Поддержка малого предпринимательства в туристско-рекреационной сфере;
- Поддержка народных промыслов и ремесел.

Центральное место в общей системе государственной поддержки субъектов малого предпринимательства Алтайского края занимает финансово-кредитная поддержка. На сегодняшний день на территории края реализуется целевая программа «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2011 - 2013 годы. Общий объем финансирования программы в течение 3-х лет составит 838,1 млн. рублей, в том числе: за счет средств краевого бюджета – 215,7 млн. рублей. Из федерального бюджета планируется привлечь 622,4 млн. рублей. В 2012 году объем финансирования программы составит 419,1 млн. рублей, в том числе 100,7 млн. рублей из краевого бюджета, 318,4 млн. рублей из федерального бюджета.[4]

*Финансово-кредитная поддержка* включает в себя:

• *Предоставление грантов.* Гранты предоставляются на конкурсной основе. Сумма Гранта не может превышать 300 тыс. руб. для одного субъекта предпринимательской деятельности;

• *Субсидирование части затрат по договорам финансовой аренды (лизинга) техники и оборудования;*

• *Субсидирование части затрат на приобретение оборудования* предоставляется юридическим лицам численностью 50 и более человек на конкурсной основе из расчета не более 10 млн. рублей на один субъект малого и среднего предпринимательства;

• *Субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам,* привлекаемым субъектами малого и среднего предпринимательства на строительство для собственных нужд

производственных зданий, строений, сооружений и (или) приобретение оборудования в целях создания и (или) развития и (или) модернизации производства товаров (работ, услуг) предоставляется юридическим лицам численностью 50 и более человек;

- *Софинансирование муниципальных целевых программ развития малого и среднего предпринимательства.* Данный проект реализуется с целью активизации деятельности муниципальных образований и привлечения дополнительных средств в местные бюджеты.

На сегодняшний день в Алтайском крае широкое распространение получили многочисленные фонды поддержки малого предпринимательства, которые также оказывают финансово-кредитную помощь. Наиболее известные из них – это Алтайский гарантийный фонд, а также Алтайский фонд микрозаймов.

Алтайский гарантийный фонд предоставляет поручительство на сумму до 50% от размера выдаваемого кредита для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в реальном секторе экономики и осуществляющем инновационную деятельность и до 70% для сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Максимальный размер поручительств, одновременно действующих в отношении одного заемщика, не может превышать 10 млн. рублей и 25 млн. рублей соответственно [3].

Алтайский фонд микрозаймов предоставляет кредитные средства для создания и развития собственного бизнеса, пополнения оборотных средств, приобретения оборудования и на другие, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности цели. Микрозаймы размером до 1 млн. рублей предоставляются на возвратной и возмездной основе. Привлекательным для субъектов предпринимательства является размер процентной ставки за пользование микрозаймом, который не может превышать ставку рефинансирования ЦБ РФ плюс пять процентных пунктов. Таким образом, ставка по займу на сегодняшний день не превышает 13%.

*Имущественная поддержка* малого предпринимательства включает в себя передачу во владение, пользование на возмездной, безвозмездной, льготной основе государственного имущества малым предприятиям. В эту группу также можно отнести использование упрощенной процедуры оформления документов при передаче в аренду государственного имущества субъектам малого предпринимательства.

*Информационно-консультативная поддержка* подразумевает создание федеральных, региональных и муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Важную роль в оказании информационно-консультативных услуг играет краевой Центр поддержки предпринимательства, образованный в 2007 году с целью организации взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства с органами государственной власти края и местного самоуправления. В 2011 году в крае был создан Информационный Портал малого и среднего предпринимательства, целью которого является управление программами поддержки малого и среднего предпринимательства на уровне Российской Федерации, Алтайского края, а также входящих в его состав муниципальных образований. На сегодняшний день в крае действует 71 информационно-консультационный центр поддержки малого предпринимательства, в которых предпринимателям на безвозмездной основе предоставляются информационные и консультационные услуги, в том числе оказывается помощь в подготовке для участия в государственном и муниципальном заказе, для получения финансовой и имущественной поддержки, составлении налоговой отчетности, разработке бизнес-планов.

*Поддержка межрегиональной и внешнеэкономической деятельности* включает в себя предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, производящим и (или) реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта. В Алтайском крае субсидии предоставляются одновременно из расчета до 80% фактически произведенных и документально подтвержденных затрат на выполнение обязательных

требований, но не более 1 млн. рублей на покрытие расходов одного субъекта, по договорам, текущие обязательства по которым исполнены и оплачены. Очевидно, что данная форма поддержки в основном направлена на повышение конкурентоспособности экспортноориентированного бизнеса, а также сельского предпринимательства.

*Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров сферы предпринимательства* включает в себя как множество программ, направленных на повышение квалификации субъектов малого предпринимательства, так и проведение многочисленных бизнес-инкубаторов. На сегодняшний день в крае также действует ведомственная целевая программа "Губернаторская программа подготовки профессиональных кадров для сферы малого и среднего предпринимательства Алтайского края».

Значительное внимание в Алтайском крае уделяется отраслевой поддержке субъектов малого предпринимательства. Сюда относится содействие в повышении энергоэффективности производства, поддержка малого инновационного предпринимательства, поддержка ремесленничества.

Повышение энергоэффективности производства предполагает компенсацию затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с реализацией ими мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности производства.

Поддержка ремесленничества предполагает возмещение части затрат на развитие товаропроводящей сети по реализации ремесленной продукции, участие в выставках, профессиональных конкурсах, фестивалях, приобретение оборудования, сырья и расходных материалов, а также изготовление рекламной продукции и ее распространение.

Таким образом, формы государственной поддержки малого бизнеса в Алтайском крае достаточно разнообразны и представляют практически все инструменты, как для начинающего предпринимателя, так и предпринимателей, имеющих уже достаточный опыт своей деятельности.

#### Библиографический список

1 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Барнаул, 2012. – Режим доступа: <http://ak.gks.ru>. – Загл. с экрана.

2 В Алтайском крае растут инвестиции в малый бизнес [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.doc22.ru/information/investiciiiinnovacii/3053-2012-04-05-01-46-20> - Загл. с экрана.

3 Гарантийный фонд [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Барнаул, 2012. – Режим доступа: <http://www.altaicpp.ru/support/gos/garf.html>. – Загл. с экрана.

4 Финансово-кредитная поддержка [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Барнаул, 2012. – Режим доступа: <http://altsmb.ru/agencyaction/financecredit>. – Загл. с экрана.

## ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ПРАВ РЕБЕНКА ПРИ УСЫНОВЛЕНИИ (УДОЧЕРЕНИИ) В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

Демиденко Л. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Институт усыновления прочно вошел в жизнь нашего общества и является, в определенном смысле, мерилом гуманности любого общества и государства. Этот институт имеет свою богатую и интересную историю, с древних времен и до наших дней. Особый интерес вызывает усыновление детей иностранцами. Если в середине 40-х гг. XX столетия имели место лишь единичные случаи такого усыновления, то к концу 1980-х гг. подобное усыновление стало в большинстве стран мира обычной практикой. В этот период начинает широко применяться термин «международное усыновление», объединяющий ранее

употреблявшиеся раздельно понятия «усыновление детей-иностранцев» и «усыновление детей иностранцами».

Усыновление (удочерение) - наиболее предпочтительная форма устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Согласно статье 124 Семейного кодекса усыновление или удочерение допускается в отношении несовершеннолетних детей и только в их интересах. Усыновление детей иностранными гражданами или лицами без гражданства допускается только в случаях, если не представляется возможным передать этих детей на воспитание в семьи граждан Российской Федерации, либо на усыновление родственникам детей независимо от гражданства и места жительства этих родственников.

Основным коллизийным принципом, применяемым при усыновлении или при отмене усыновления иностранными гражданами российских детей на территории РФ, является закон гражданства усыновителя. При этом должны быть соблюдены требования российского законодательства, обеспечивающие защиту интересов детей при усыновлении. Говоря об интересе детей, практически все ученые указывают, что вследствие несовершеннолетия ребенка этот интерес за него определяют родители. Что же делать в случае, если у ребенка их нет или они от него отказались, иными словами, если ребенок находится под опекой государства? В этом случае именно государство в лице своих уполномоченных органов должно определить этот интерес. А так как интересом является надлежащее семейное воспитание, государство должно стремиться устроить судьбу ребенка, пусть даже в иностранной семье.

Следует отметить, что ребенок, являющийся гражданином РФ, при усыновлении его иностранными гражданами, сохраняет гражданство РФ. Дети, в отношении которых допускается усыновление, порядок учета таких детей и лиц, желающих быть усыновителями, условия усыновления определяются по российскому законодательству.

Отношение к международному усыновлению как к худшей из двух бед сохранялось в нашей стране до последнего времени. Опросы социологов свидетельствовали о том, что две трети россиян выступают категорически против запрета на усыновление детей из России за рубеж, причем половина из них считали, что «не имеет принципиального значения, кто берет детей — российский гражданин или иностранец, поскольку главное, что у сироты появилась семья».

По законодательству нашей страны лучшая форма воспитания - это воспитание в семье. Государство стремится устроить малышей оставшихся без опеки родителей в приемную семью, что на практике вызывает немало проблем. Одним из наиболее ярких примеров является обостренная ситуация с США по «детскому вопросу», которая имеет длительную напряженную историю.

После очередных зарегистрированных случаев гибели усыновленных российских детей на территории Соединенных Штатов возникла необходимость в подписании соглашения об усыновлении детей между Россией и США. Данное двустороннее соглашение о сотрудничестве в области усыновления между Россией и США было подписано в июле 2011 г. В бумаги были внесены поправки, которые разрешат отдавать несовершеннолетних в другие семьи только через аккредитованные организации. Кроме того в ходе переговоров удалось внести запрет на усыновление российских детей однополыми американскими семьями.

По Семейному кодексу иностранное усыновление - это временная, исключительная мера в отношении детей, которые не могут быть усыновлены в России, и допускается только при наличии двустороннего международного договора. Эксперты полагали, что с принятием такого соглашения, в частности, с США, правовая коллизия будет разрешена.

По мнению экспертов, проблема заключалась в том, что Россия является участником Конвенции ООН по правам ребенка, а США эту конвенцию не подписали и не ратифицировали. Двухсторонний международный договор между Россией и США должен был стать надежным международным правовым механизмом, который помогал бы контролировать содержание и жизнь российских детей за рубежом в приемных семьях и

накладывал достаточно строгие меры ответственности и обязательства на тех, кто забирает российских детей к себе на усыновление.

К сожалению, время показало неэффективность данного соглашения. И в среду, 19 декабря этого года депутаты Госдумы проголосовали за введение запрета на усыновление российских детей гражданами США, а также на деятельность на территории России органов и организаций по подбору и передаче детей на усыновление американским гражданам. За документ проголосовали 400 депутатов, против - четверо, воздержались двое.

Данный российский закон должен быть посвящен памяти всех усыновленных российских детей, погибших в США. Всего за последние 10 лет в США погибли 19 детей из России, усыновленных американскими родителями (всего с момента распада СССР семьи из США усыновили около 100 тысяч российских детей).

Однако решение о запрете на усыновление российских детей американскими гражданами уже вызвало негативную реакцию со стороны целого ряда общественных организаций и политиков: некоторые посчитали, что такой запрет лишит шанса обрести семью многих детей, особенно инвалидов.

Немаловажным является урегулирование отношений в данной сфере и с другими странами. Россия также подписала договор с Италией о сотрудничестве в области усыновления (удочерения) в ноябре 2008 года, документ вступил в силу 27 ноября 2009 г. 30 июля 2012 г. был подписан закон о ратификации аналогичного соглашения с Францией.

В данный момент ведутся переговоры с другими странами, в частности, с Великобританией, Ирландией, Израилем и Испанией.

Общей чертой во всех этих двухсторонних соглашениях является то, что передача ребенка на усыновление в другое государство рассматривается только, если в стране происхождения для него невозможно найти подходящую семью. При этом усыновить ребенка из России можно только при содействии уполномоченной организации. Кроме того, кандидат в усыновители обязательно должен пройти необходимую социально-психологическую подготовку. Договор также определяет порядок приобретения усыновленным ребенком гражданства принимающего государства и сохранения гражданства государства происхождения. А также регулируются вопросы переустройства ребенка в другую семью и вопросы принятия решения о возвращении ребенка на родину.

Следует отметить, что к каждому слову, внесенному в договор, стороны должны относиться с особой ответственностью, ведь дело касается самых маленьких и беззащитных перед государством граждан, их правах, которые нарушаются якобы во благо и по закону, их реальных интересах, с учетом их желаний и чувств.

## ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРИНЦИПАМИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Терехов Д. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одними из главных задач создания принципов международного права являлись обеспечение справедливости, поддержание мира и гарантирование независимости всех государств друг от друга. С одной стороны, если каждое государство будет придерживаться данных принципов, то вышеупомянутые задачи будут выполняться. Однако, с другой стороны, существуют такие ситуации, когда ряд государств вынуждены нарушать принципы международного права. Прежде всего, данные ситуации связаны с международной безопасностью и преступлениями против человечества. В подобных случаях мировое сообщество идет на нарушение созданных им правил для того, чтобы восстановить права отдельных людей или целых государств. Проблема в данном случае заключается в том, как определить оправдано ли вмешательство третьих государств в каждом конкретном случае.

В современном мире руководящую роль в оценке каждой конкретной ситуации, сложившейся на мировой арене, играют международные организации, а главной из них

является ООН. Решение о вмешательстве во внутренние дела того или иного государства зависят от данного органа, а именно от Совета Безопасности ООН, который может оправдать или объявить незаконной внешнюю политику любого государства, связанную с вмешательством в дела третьего государства. Более того, разные государства имеют различный политический вес, поэтому мнения одних считаются базовыми, на которые опирается оставшееся большинство, тогда как мнения других практически не котируются. Для того чтобы ограничить власть наиболее сильных государств, постоянным членам Совета Безопасности предоставили право вето, однако политическое влияние отдельных государств бывает настолько сильным, что данная система не всегда срабатывает. Кроме того, были случаи, когда политика какого-либо государства вызывала неодобрение всего мирового сообщества, однако, по своей сути, не противоречила принципам международного права. Тогда действиям такого государства приписывался преступный характер, и на данное государство накладывались определенные санкции.

В истории было много примеров, когда вмешательство третьих стран во внутренние дела отдельного государства оправдывалось ООН, хотя такое вмешательство необязательным или даже напрямую препятствовало мирному решению той или иной проблемы. И наоборот, в ситуациях, когда вмешательство было необходимым, мировое сообщество игнорировало такое развитие событий или же осуждало государства, которые шли на конфликты с другими, нарушающими международные принципы.

Например, в настоящее время вторжение американских войск в Афганистан оправдывается борьбой с международным терроризмом; вторжение американских войск в Ирак – борьбой с развитием и распространением ядерного оружия. Кроме того, вступление войск в Ливию было вызвано борьбой с правящей в стране властью, политика которой носила характер преступления против человечества. Конечно, действия государств в приведенных примерах не одобрялись частью мирового сообщества, но в целом не вызывали большой критики. И невозможно представить, чтобы к данным странам, которые, фактически, нарушили международные принципы, введя свои войска на территории третьих государств, применились какие-либо санкции.

С другой стороны, российско-грузинский вооруженный конфликт в августе 2008 года вызвал обширную критику мирового сообщества, несмотря на то, что целью России было не покушение на суверенитет Грузии, а защита мирных граждан.

В настоящее время не прекращается конфликт в Сирии, который пока еще является формально внутренним делом страны. Однако большинство государств выступают за ввод войск в Сирию, результатом чего станет смена руководства страны. Только вето, накладываемое Россией и Китаем, препятствует такому развитию ситуации.

Подобное поведение, когда на похожие ситуации мировое сообщество реагирует по-разному, говорит о неэффективности существующей системы. В действительности очень сложно определить, когда внутренняя политика государства противоречит принципам международного права. Все сводится к способности убеждать представителей государств, отстаивающих интересы своих стран в ООН, остальных в том, что конкретная ситуация требует международного участия. И немаловажную роль в данном процессе играет позиция того или иного государства на политической карте мира. Будет очень сложно какой-либо небольшой стране Африки убедить мир в том, что внутренняя политика США, Германии или Великобритании нарушает права людей, проживающих в данных государствах. Тогда как в обратную сторону это сделать будет намного легче.

Исходя из этого, государства могут использовать принципы международного права в своих собственных целях. Самым действенным, в данном случае, является принцип уважения прав человека и основных свобод. Согласно данному принципу, непосредственная регламентация и защита прав и свобод человека являются внутренним делом каждого государства. Поэтому права человека в каждом государстве будут отличаться при наличии общепризнанных прав, которые должны гарантироваться всем людям независимо от места их проживания. В любом государстве есть группа людей, считающих, что их права

нарушаются. Заручившись поддержкой третьего сильного государства, они могут с его помощью добиться применения санкций к руководству страны, в которой они проживают. С другой стороны, данное «сильное государство» также может использовать критически настроенную группу людей в своих целях. Например, «сильное государство» хочет добиться смены руководства другой страны, политика которого не устраивает данное «сильное государство». Используя агрессивно настроенную группу людей, уверенных в том, что их права нарушаются, и свое влияние в ООН, «сильное государство» может добиться признания того, что другая страна нарушает принципы международного права, и оправдать свое вмешательство во внутренние дела другой страны. Кроме того, во многих случаях вмешательство во внутренние дела происходит до рассмотрения дела в ООН.

Несомненно, существующая система не является идеальной, однако ее изменение на данный момент невозможно из-за отсутствия альтернативной. Поэтому необходим один стандарт, которым должны пользоваться международные организации, в частности ООН, при рассмотрении той или иной ситуации. Недопустима различная трактовка событий, имеющих одинаковый характер, но происходящих в разных странах. Кроме того, все государства (субъекты международного права) должны изначально обладать одинаковым политическим весом, к мнению каждого из них должны прислушиваться при вынесении того или иного решения в ООН. Решения международных органов должны быть как можно более объективными и независимыми от влияния со стороны.

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОСНОВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Белькова А. – студент, Ю.Ю. Наземцева – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Маркетинговый подход – общепризнанное направление в создании и реализации фирмами продукции и услуг.

Концепция маркетинга характеризует цели деятельности предприятия, предлагает системное решение проблемы получения максимального эффекта для товаропроизводителя.

Стратегическое планирование - это управленческий процесс создания поддержания стратегического соответствия между целями предприятия, его потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга.

Впервые понятие «маркетинговая стратегия» было определено А. Чандларом как метод установления долгосрочных целей организации, программы ее действий и приоритетных направлений по привлечению ресурсов.

Теория 4P — маркетинговая теория, основанная на четырёх основных «координатах» маркетингового планирования.

Стратегия инновации предполагает создание изделий, не имеющих на рынке аналогов по своему назначению.

Стратегия завоевания доли рынка или ее расширения до определенных показателей предполагает достижение этого намеченных показателей нормы и массы прибыли, при которых обеспечивается рентабельность и эффективность производства.

Стратегия инновационной имитации предполагает копирование новшеств, разработанных конкурентами, и, прежде всего, принципиально новых идей, заложенных в новой продукции.

Стратегия дифференцирования роста реализуются в том случае, если организация не может дальше развиваться на данном рынке с имеющимся продуктом в рамках определенной отрасли.

Стратегия сокращения реализуются тогда, когда организация нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста.

Стратегия индивидуализации потребителя особо широко применяется производителями оборудования производственного назначения, ориентированного на индивидуальные заказы покупателей, а также на разработанные ими проекты или спецификации.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Савченко А. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Не секрет, что социально-экономическое развитие любой страны находится в тесной взаимосвязи с надежностью и безопасностью ее транспортной системы.

Территория России - это около 17 миллионов квадратных километров. Для успешного развития экономики, освоения удаленных районов и осуществления социально-экономических связей между существующими регионами, использование транспорта является жизненной необходимостью. Именно поэтому развитие транспортной системы — задача первостепенной важности.

О месте и значении транспортного комплекса в экономике России свидетельствует существенная доля транспортных услуг в валовом национальном продукте, значительный удельный вес транспортного комплекса в основных производственных фондах страны (порядка 18% на конец 2011 г.), инвестициях в основной капитал (24,8%), численности занятых в нем работников (свыше 6%). [1]

Однако, несмотря на столь внушительные показатели, в данной отрасли существует немало проблем. Если объединить их все, то можно получить следующий список:

- высокая степень износа основных фондов;
- низкая инвестиционная привлекательность предприятий отрасли;
- недостаточное взаимодействие между видами транспорта;
- слабая организация интермодального перевозочного процесса.

Государственный бюджет не сможет в одиночку бороться с данными проблемами, а значит необходимо привлекать частные инвестиции. Опыт развитых стран доказывает, что инвестиции в транспортную инфраструктуру являются одним из наиболее эффективных инструментов ускорения экономического роста, формирования новых возможностей для повышения инвестиционной, деловой и социальной активности в обществе. [2]

Общие тенденции развития инвестиций транспортной отрасли свидетельствуют о следующем: инвестиционный потенциал транспорта характеризуется четко выраженным трендом преобладания инвестиций, связанных с ТЭК, а собственно транспортная отрасль (Минтранс РФ) демонстрирует неустойчивую тенденцию

В 2009 г. основными источниками финансирования инвестиций для транспортной отрасли являлись привлеченные средства (83%), за счет собственных средств формировались лишь 17% инвестиций.

Наблюдается тенденция к снижению участия государственного капитала, хотя и не столь значительная. Из этого следует вывод, что остальные источники заемного финансирования, такие как банковские и корпоративные кредиты, лизинг, иностранные инвестиции не продемонстрировали весомого роста.

В целом, несмотря на положительные показатели 2011 г., у транспортной отрасли есть перспективы роста. Именно собственные средства предприятия должны играть ключевую роль в общих источниках инвестиций. По подсчету некоторых российских экономистов, они призваны обеспечить порядка 60% инвестиций. Однако реальная ситуация далека от идеальной. Инвестиционные ресурсы предприятий в некоторых случаях определяются не только размерами имеющихся у них финансовых средств, но и заинтересованностью, которую они испытывают в совершенствовании собственного производства.



В то же время анализ состояния основных фондов отрасли свидетельствует о критическом износе основных фондов

Оценка состояния основных фондов и развития инвестиционного процесса на транспорте даже в период экономического роста свидетельствует, что транспорт тормозит инвестиционный рост национальной экономики.

Основная причина сложившейся ситуации – недостаточное финансирование инвестиционной деятельности, нехватка бюджетных средств для развития реальных инвестиций в отрасли, проекты которой обладают высокой капиталоемкостью, срок окупаемости которых имеет долгосрочный характер (редко менее 25 лет), а эффект от реализации проектов носит не только экономический, но и значительный социальный характер.

Кроме того, недоинвестирование отрасли проявляется в связи с отсутствием механизмов софинансирования и соучастия в разработке и реализации инвестиционных проектов на транспорте бизнеса и населения, т.е. в отсутствии стратегии развития государственно-частного партнерства, которое объективно необходимо для отраслей, имеющих значительный социальный эффект.

Итак, оценка состояния развития инвестиционного процесса на транспорте показала, что, несмотря на всю первостепенную важность данной отрасли, транспорт являлся тормозом инвестиционного роста национальной экономики. Предприятия транспортного комплекса показывают огромный износ основных фондов и являются непривлекательными как для национального, так и для иностранного инвестора, в связи с длительностью срока окупаемости инвестиционных проектов и высокой планкой входной стоимости для инвестора.

В нашей стране транспортная отрасль преимущественно находится под покровительством государства, но, как видно из накопившегося числа проблем, средств бюджета недостаточно, а предприятия не спешат вкладывать собственные средства в долго окупаемую инвестиционную деятельность.

По мнению многих специалистов, «спасательным кругом» в сложившейся ситуации может стать государственно-частное партнерство. На данный момент оно не развито в полной мере из-за пробелов в российском законодательстве. Под государственно-частным партнерством понимается союз, заключаемый между государством и бизнесом в целях реализации экономически и общественно значимых проектов в различных отраслях экономики. [5]

Однако, прежде чем приступить к принятию более узконаправленных мер, необходимы кардинальные изменения инвестиционного климата России. На сегодняшний день страна занимает лишь 120 место по инвестиционной привлекательности, согласно недавно обновленному рейтингу Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «DoingBusiness 2012».

Для формирования благоприятного инвестиционного климата необходима крупномасштабная перестройка системы администрирования, включая оптимизацию функций государственного управления, повышение «прозрачности» и ответственности исполнительной власти федерального и регионального уровня, что позволит снизить бюрократизированность и связанную с этим коррупцию.

Разумная политика состоит в том, чтобы обеспечить постоянное и неуклонное улучшение ситуации. У инвесторов должна быть уверенность в том, что общая макроэкономическая ситуация в России стабилизируется. Только в этом случае инвестиционный капитал начнет поступать и в транспортный сектор, который во многих странах мира является своеобразной «точкой стабильности».

Список использованных источников:

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р «О Транспортной стратегии Российской Федерации» / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=82617>.

2. Доклад министра транспорта Российской Федерации И. Е. Левитина в Совете Федерации Федерального собрания Российской Федерации по теме: «Развитие транспортной системы и источников её финансирования» от 7 июля 2004 года/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.mintrans.ru:8080/prensa/Novosty\\_040707\\_2.htm](http://www.mintrans.ru:8080/prensa/Novosty_040707_2.htm).

3. Минтранс РФ / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mintrans.ru/>

4. Росстат / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>

5. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика / В.Г. Варнавский, В. А. Королёв: учебное пособие, 2010.

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Подлуцкая Д. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Торговой организацией является хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, созданный с целью получения прибыли и осуществляющий деятельность за свой риск по закупке, хранению, реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка. Таким образом, себестоимость в торговых организациях формируется путем суммирования их расходов, валовую часть которых составляют суммы, уплаченные производителям за поставляемый товар.

Как и все налогоплательщики в РФ, торговые организации согласно ст. 23 НК обязаны:

- Уплачивать законно установленные налоги;
- Вставать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена НК РФ;
- Вести учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;
- Предоставлять в налоговый орган по месту учета налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность;
- Предоставлять налоговым органам и их должностным лицам в случаях, предусмотренных НК РФ, необходимые документы для исчисления и уплаты налогов;
- Выполнять законные требования налоговых органов об устранении выявленных нарушений законодательством о налогах и сборах;
- Предоставлять налоговому органу необходимую информацию и документы в соответствии с НК РФ;
- В течение 4-х лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов;
- Также выполнять иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

Торговые организации помимо перечисленных обязанностей должны письменно сообщать в налоговый орган по месту своего нахождения:

- об открытии или закрытии счета — в десятидневный срок;
- обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях — в срок не позднее одного месяца со дня начала такого участия;
- обо всех обособленных подразделениях, созданных на территории РФ, — в срок не позднее одного месяца со дня их создания, реорганизации или ликвидации;
- о реорганизации — в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения.

Торговые организации имеют право на выбор режима налогообложения. Они могут выбрать общий режим, упрощенный режим налогообложения или налогообложение в виде единого налога на вмененный доход.

Выбрав общий режим налогообложения, торговые организации становятся плательщиками следующих налогов: НДС, акцизы, таможенные пошлины, налог на прибыль, налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на доход физических лиц, земельный налог. Кроме того торговые организации являются и налоговыми агентами, на которых возложены обязанности по исчислению налога на доходы физических лиц, удержанию его у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет.

Наибольший вклад в величину налогового бремени торговых организаций осуществляет НДС. При этом российские организации подлежат обязательной постановке на учет в налоговом органе. Иностранные организации имеют право встать на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщика по месту нахождения своих постоянных представительств в Российской Федерации. Торговые организации вправе освободиться от уплаты НДС, если выручка от реализации товаров (работ, услуг) за три предшествующих последовательных календарных месяца не превысила в совокупности 2 млн руб. без учета этого налога.

Организации торговли являются плательщиками акцизов при совершении операций с подакцизными импортными товарами и отечественными нефтепродуктами при наличии у них свидетельства на оптовую, оптово-розничную и розничную реализацию. Таким образом, акцизы уплачивают торговые организации, которые являются импортерами или совершают операции с отечественными нефтепродуктами. В первом случае акцизы уплачиваются в кассу или на счет таможенного органа.

Осуществляя внешнеэкономическую деятельность, торговые организации обязаны уплачивать таможенную пошлину. Объектами обложения таможенной пошлиной являются товары, перемещаемые через таможенную границу. Налоговая база, применяемая для исчисления таможенной пошлины — это таможенная стоимость товаров и (или) их количество.

Торговые организации, осуществляющие выплаты физическим лицам, уплачивают социальные взносы в федеральный бюджет, которые используются для формирования базовой части трудовой пенсии, Фонда социального страхования и фондов обязательного медицинского страхования. Не подлежат налогообложению суммы выплат и иных вознаграждений в размере, не превышающем в течение налогового периода 100 000 руб. на каждое физическое лицо — инвалида I, II или III группы. Сумма взносов исчисляется налогоплательщиком и уплачивается в федеральный бюджет и соответствующий фонд.

Налогоплательщиками налога на имущество являются российские торговые организации и иностранные торговые организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства.

Объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное пользование, владение, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств. Налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемая объектом налогообложения. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2%.

Налогоплательщиками транспортного налога являются торговые организации, на которых зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения. Объектом налогообложения являются транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ (автомобили, автобусы, самолеты, вертолеты, теплоходы, катера и т. д.). Налоговая база зависит от вида транспортных средств (транспортные средства, имеющие двигатели, водные и воздушные транспортные средства). В отношении транспортных средств, имеющих двигатели, налоговая база определяется как мощность двигателя в лошадиных силах (л.с.).

Налог на прибыль действует на всей территории РФ и формирует значительную часть доходов бюджета. Плательщиками на прибыль являются российские организации,

иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации. Объектом налогообложения признается прибыль.

Торговые организации, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН), освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, социальных взносов, налога на добавленную стоимость (за исключением налога, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации). Однако в этом случае на торговые организации возлагается обязанность по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Переход организации на упрощенную систему налогообложения возможен при соблюдении следующих условий:

- Доход от реализации не превысил 15 млн. руб. (без учета НДС) по итогам девяти месяцев того года, в котором было подано заявление о переходе на данную систему налогообложения. До 01.01.2006 г. величина дохода от реализации должна была составлять не более 11 млн. руб. (без НДС).

- Средняя численность работников организации за налоговый (отчетный) период не превышает 100 чел.;

- Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов организации, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, не превышает 100 млн. руб.

- Доля участия в уставном капитале организации, желающей перейти на упрощенную систему налогообложения, не превышает 25%.

- У организации отсутствуют филиалы и представительства.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) установлена Налоговым кодексом РФ, а вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов и городских округов, законами городов федерального значения (Москва и Санкт-Петербург). Она распространяется на определенные виды деятельности, в том числе и на розничную торговлю, осуществляемую через:

- магазины и павильоны с площадью торгового зала по каждому объекту организации торговли не более 150 квадратных метров;

- палатки, лотки и другие объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов;

- объекты нестационарной торговой сети.

Объектом налогообложения по единому налогу является вмененный доход налогоплательщика. Вмененный доход — это потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение этого дохода и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

Таким образом, спецификой налогообложения деятельности торговых организаций является налогообложение добавленной стоимости, которая в большинстве случаев представляет собой торговую наценку.

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЙ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ

Кольцова Е. – студент, Казитова Э.И. – ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Соглашения о разделе продукции (СРП) – это особый вид договора, в соответствии с которым государство предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку и добычу минерального сырья в пределах определенной области в соответствии с условиями

соглашения. В настоящее время СРП широко распространены в мировой нефтедобывающей промышленности. Такие соглашения зафиксированы в 64 странах мира.

Основными элементами СРП являются следующие:

1) Представителем принимающей стороны выступает правительство в лице своей государственной нефтяной компании;

2) Непосредственное участие принимающей стороны осуществляется обычно путем создания государственной нефтяной компанией совместного предприятия с иностранной фирмой;

3) Инвестор полностью финансирует поисковые работы, обустройство и эксплуатацию открытых месторождений;

4) Принадлежащая иностранной компании доля «распределяемой» нефти является объектом налогообложения и т.д.

Существует три основные модели СРП: индонезийская, перуанская и ливийская модели. Российская модель является особым видом СРП. Основными различиями в этих моделях является раздел продукции и прибыли, полученных в результате сотрудничества инвестора и государства.

Индонезия являлась первой страной, где приняли и стали применять соглашения о разделе продукции. В августе 1966 года государственная нефтяная компания Индонезии Pertamina (теперь Pertamina) подписала СРП с иностранной компанией. Право на добываемые углеводороды оставалось за государством. Подрядчик обеспечивал все финансирование, закупал необходимое оборудование (как правило, оно переходит в собственность государства) и брал на себя весь риск. Взамен он получал возмещение затрат, а государство делилось с ним прибылью в оговоренных пропорциях.

На сегодняшний день раздел продукции происходит следующим образом: после возмещения затрат инвестором отделяются 20% от общего объема добытой нефти и делятся между государством и инвестором на условиях контракта. По закону о налогообложении от 1984 года в Индонезии государство получает 71,1538%, а инвестор – 28,8462% от объема добытой нефти, которые суммируются с его остальными доходами и, соответственно, облагаются налогами. Особенностью индонезийской модели также является то, что инвестор не платит роялти (плату за право на разработку природных ресурсов). Также инвестору необходимо выполнять обязательство по обеспечению внутреннего рынка. Он должен поставлять определенное количество добытой нефти на внутренний рынок Индонезии, что является его контрактным обязательством. При этом до раздела прибыли 10% от объема нефти, добытой с момента начала промышленного освоения месторождения, причитается Pertamina (в соответствии с законодательными актами этой компании было предоставлено исключительное право на разведку и добычу нефти) или другому индонезийскому юридическому лицу.

В Перу исключительное право проводить переговоры и управлять сделками по нефти и газу с частными компаниями принадлежит «Петроперу СА», специально созданному государственному управлению.

В соответствии с положениями перуанского договора, произведенная инвестором продукция без вычета издержек делилась на равные доли между Петроперу (фактически государством) и инвестором. Последний должен был оплачивать подоходный налог. (С 1985 года соглашения о разделе продукции были заменены другим типом контракта, так называемыми соглашениями по техническому обслуживанию на условиях риска. По нормам этого типа соглашения инвестор получает плату, выраженную в долларах США, за каждый произведенный баррель нефти).

Договоры о разделе продукции появились в Ливии в 1974 году. Ливийская модель предполагает, что раздел продукции происходит в пропорциях, наиболее благоприятных для государства (например, 80% и 20% или 85% и 15%), одновременно с этим, инвестор освобождается от выплаты любых подоходных налогов.

В России отношения, возникающие в рамках соглашений о разделе продукции, регулируются федеральным законом №225-ФЗ от 30 декабря 1995 «О соглашениях о разделе



Рисунок 1 - Российская модель СПП

Алгоритм определения доли прибыли для инвестора и государства следующий:

- 1) Инвестор выплачивает государству роялти (в размере порядка 6-16% от общего объема производства);
- 2) Инвестор получает "компенсационную нефть" для покрытия его затрат;
- 3) "Прибыльная нефть" распределяется между государством и инвестором в соответствии с согласованной формулой, определяемой с учетом особенностей проекта; как правило, предусматривается скользящая шкала, позволяющая учитывать изменения в мировых ценах на данный сырьевой товар;
- 4) Инвестор выплачивает налог на прибыль с его части прибыльной нефти (максимальная ставка составляет 35%).

Кроме того, компенсационная продукция и часть прибыльной продукции, являющейся собственностью иностранного инвестора, могут быть вывезены за пределы таможенной территории РФ без количественных ограничений.

Облагаемая прибыль по соглашению о разделе продукции исчисляется как стоимость принадлежащей инвесторам доли прибыльной продукции в рыночных ценах. Закон предусматривает освобождение от взимания налога на добавленную стоимость и акцизов при ввозе на таможенную территорию РФ в рамках соглашения товаров и услуг и вывозе минерального сырья — собственности иностранного инвестора. Также, инвесторам гарантируется стабильность условий соглашения на весь срок его действия.

Возможные споры между сторонами соглашения о разделе продукции разрешаются в соответствии с условиями соглашения в судебном порядке, в арбитражном суде или третейском суде, в том числе и в международных арбитражных институтах.

Настоящая российская модель СПП имеет ряд недостатков. Затраты инвестора должны быть ему возмещены, но при этом они должны быть признаны управляющим комитетом, а

так же должны быть целесообразными для проекта. Управляющий комитет состоит из представителя государства и представителя субъекта предпринимательской деятельности, занимающимся проектом. Таким образом, налогоплательщик сам наполовину принимает решение о налогооблагаемой базе.

Более того, затраты инвестора должны соответствовать рыночным ценам. Возникают сложности в отслеживании реальных рыночных цен и операций инвестора со своими аффилированными лицами. Не существует объективных критериев для оценки затрат.

Таким образом, российская модель СРП имеет определенные недостатки, тем не менее, соглашения о разделе продукции стимулируют приток иностранных инвестиций на территорию страны. Для дальнейшего получения положительных результатов от заключения данных типов контрактов, необходимо улучшить и усовершенствовать модель СРП с учетом всех минусов.

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ НЕРЕЗИДЕНТОВ В РФ

Кольцова Д. – студент, Казитова Э.И. – ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Прежде всего, необходимо определиться с тем, кто является нерезидентом Российской Федерации. Нерезиденты РФ могут быть как физическими лицами, так и юридические лица. В соответствии с п. 6 ст. 1 Закона о валютном регулировании и валютном контроле (Закона РФ № 3615-1) «нерезиденты» — это:

1) физические лица, имеющие постоянное местожительство за пределами РФ, в том числе временно находящиеся в РФ;

2) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ;

3) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ;

4) находящиеся в РФ иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства;

5) находящиеся в РФ филиалы и представительства нерезидентов юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ;

6) предприятий и организаций, не являющихся юридическими лицами, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ.

Независимо от фактического времени нахождения в Российской Федерации налоговыми резидентами Российской Федерации признаются российские военнослужащие, проходящие службу за границей, а также сотрудники органов государственной власти и органов местного самоуправления, командированные на работу за пределы Российской Федерации.

К налоговым нерезидентам относятся физические лица, находящиеся на территории Российской Федерации не менее 183 дней в году.

Для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ, объектом налогообложения признается полученный налогоплательщиками доход от источников в РФ.

Налоговая ставка устанавливается в размере 30% в отношении всех доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации, за исключением доходов, получаемых:

1) в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 15%;

2) от осуществления трудовой деятельности участниками Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию

соотечественников, проживающих за рубежом, а также членами их семей, совместно переселившимися на постоянное место жительства в Российскую Федерацию, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 13%;

3) от исполнения трудовых обязанностей членами экипажей судов, плавающих под Государственным флагом Российской Федерации, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 13%.

Если же в течение налогового года статус физического лица изменился с нерезидента на резидента, то перерасчет ставки осуществляется лишь по окончании налогового периода.

Снизить ставку НДФЛ нерезидент РФ может в том случае, если его деятельность подпадает под действие международного договора, содержащего положения о налогообложении, которые вступают в противоречие с российским Налоговым Кодексом. В этом случае нерезидент должен предоставить в налоговые органы РФ документы, свидетельствующие о том, что он является резидентом государства, с которым у России существует международный договор об устранении двойного налогообложения. Тогда это физическое лицо будет платить налог по ставке того государства, резидентом которого он является. При отсутствии соответствующих документов нерезидент будет по-прежнему выплачивать подоходный налог в размере 30 %.

В соответствии с п. 3 ст. 210 НК уменьшение дохода на суммы налоговых вычетов, предусмотренных ст. 218–221 НК, установлено только в отношении доходов, облагаемых по налоговой ставке 13% (ставка, установленная п. 1 ст. 224 НК). Таким образом, доходы нерезидентов для целей налогообложения не подлежат уменьшению на суммы стандартных, социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов.

Налогообложение юридических лиц – нерезидентов РФ осуществляется на базе трёх групп нормативных документов. Первую группу составляют законодательные акты общего характера, основными из которых являются Налоговый Кодекс и Закон «Об основах налоговой системы в РФ». Вторая группа включает в себя специальные законодательные акты, регулирующие деятельность юридических лиц в целом и общие вопросы их налогообложения в частности. Третья группа состоит уже непосредственно из документов, в сферу регулирования которых входит налогообложение иностранных юридических лиц. Сюда же относятся и международные договоры, которые имеют действие и на территории стран, их подписавших.

Сложность вопросов о налогообложении юридических лиц – нерезидентов РФ обуславливается тем, что каждый конкретный случай деятельности отдельного юридического лица и взимания с него налогов нуждается в индивидуальном рассмотрении, так как регулируется особым соглашением с той или иной страной, резидентом которой является это юридическое лицо. К тому же применение международных договоров в сфере налогообложения в Российской Федерации зачастую осложняется тем, что присутствуют различные трактовки тех или иных понятий и категорий в международных договорах и инструкциях государственных ведомств Российской Федерации.

Налоговый режим, применяемый к иностранным организациям в Российской Федерации, во многом зависит от того, образует ли их деятельность постоянное представительство на территории России.

В соответствии со ст. 246 НК РФ иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации, признаются налогоплательщиками налога на прибыль.

Объектом налогообложения для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство, признается:

1) доход, полученный иностранной организацией в результате осуществления деятельности на территории Российской Федерации через ее постоянное представительство, уменьшенный на величину произведенных этим постоянным представительством расходов, определяемых с учетом положений п. 4 ст. 307 НК РФ;



2) доходы иностранной организации от владения, пользования и (или) распоряжения имуществом постоянного представительства этой организации в Российской Федерации за вычетом расходов, связанных с получением таких доходов;

3) другие доходы от источников в Российской Федерации, указанные в п. 1 ст. 309 НК РФ, относящиеся к постоянному представительству.

Налоговая база определяется как денежное выражение объекта налогообложения, установленного п. 1 ст. 307 НК РФ.

Согласно п. 3 ст. 307 НК РФ, в случае, если иностранная организация осуществляет на территории Российской Федерации деятельность подготовительного и (или) вспомогательного характера в интересах третьих лиц, приводящую к образованию постоянного представительства, и при этом в отношении такой деятельности не предусмотрено получение вознаграждения, налоговая база определяется в размере 20 % от суммы расходов этого постоянного представительства, связанных с такой деятельностью.

В соответствии с п. 4 ст. 307 НК РФ, при наличии у иностранной организации на территории Российской Федерации более чем одного отделения, деятельность через которые приводит к образованию постоянного представительства, налоговая база и сумма налога рассчитываются отдельно по каждому отделению. В случае, если иностранная организация осуществляет через такие отделения деятельность в рамках единого технологического процесса, или в других аналогичных случаях по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, такая организация вправе рассчитывать налогооблагаемую прибыль, относящуюся к ее деятельности через отделение на территории Российской Федерации, в целом по группе таких отделений (в том числе по всем отделениям) при условии применения всеми включенными в группу отделениями единой учетной политики в целях налогообложения. При этом иностранная организация самостоятельно определяет, какое из отделений будет вести налоговый учет, а также представлять налоговые декларации по месту нахождения каждого отделения. Применительно к указанным видам услуг, иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство, уплачивают налог по ставке 20%, установленной п. 1 ст. 284 НК РФ.

По мнению экспертов, в настоящее время в России налоговые ставки слишком высоки, поэтому растет теневая экономика, нелегальный бизнес, где вращаются огромные суммы средств, необлагаемые налогом. По словам главы ФНС, ущерб от неуплаты налогов иностранными юридическими и физическими лицами составляет более 8 миллиардов долларов в год.

Необходимы изменения в налоговой системе Российской Федерации. Так, например, предлагается обеспечить налогоплательщикам большую защищенность, снизить ставку с доходов физических лиц-нерезидентов с 30% до 15%. Это будет способствовать улучшению инвестиционного климата и возврату капиталов в легальную сферу.

## НЕРАСПРОСТРАНЕНИЕ ЯДЕРНОГО ОРУЖИЯ

Воробьева Е. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день данная тема является весьма актуальной, учитывая сложившиеся политические условия и отношения, как во всем мире, так и в отдельных регионах. В данной работе нам бы хотелось раскрыть эту тему, сначала, дав определение самому термину «ядерное оружие», а затем, рассказав о методах, с помощью которых регулируется его нераспространение в международном праве.

Итак, что представляет собой термин «ядерное оружие»? Ядерное оружие (или атомное оружие) — совокупность ядерных боеприпасов, средств их доставки к цели и средств управления; относится к оружию массового поражения наряду с биологическим и

химическим оружием. Ядерный боеприпас — оружие взрывного действия, основанное на использовании ядерной энергии, высвобождающейся при цепной ядерной реакции деления тяжёлых ядер и/или термоядерной реакции синтеза лёгких ядер. Если есть термин, значит, и есть его практическое применение. К сожалению, история знает несколько примеров применения такого оружия на практике. Так, например, всем известен японские города Хиросима и Нагасаки, на которые в 1945 году были сброшены атомные бомбы. Однако, история ядерного оружия берет свое начало гораздо раньше. Так, еще в 1898 году французский учёный Пьер Кюри и его жена Мария Склодовская-Кюри обнаружили в настуране, минерале урана, некое вещество, выделяющее большое количество радиации. Это открытие дало основание предположить наличие огромного потенциала неведанной ранее энергии, заключённой в атомах радиоактивных элементов. В 1911 Эрнест Резерфорд сделал важные открытия в области изучения атомов, а в 1932 Эрнест Уолтон и Джон Кокрофт смогли впервые расщепить ядро атома. В 1934 Лео Силард запатентовал атомную бомбу.

Мало того, на сегодняшний день существует такое понятие как «Ядерный клуб» - неофициальное название группы стран, обладающих ядерным оружием. В неё входят США, Россия, Великобритания, Франция, КНР, Индия, Пакистан и КНДР. Также имеющим ядерное оружие считается Израиль. С ростом числа ядерных стран, все большее внимание уделяется проблемам, связанным с распространением ядерных материалов и технологий. Количество утечек в данной области увеличилось в 1991 г., когда распался Советский Союз. На мой взгляд, регламент использования таких объектов, которые могут быть отнесены к ядерному оружию, должен быть достаточно жестким, причем, не только на уровне самого государства, но и в международных, или надгосударственных, отношениях. История показывает, что отсутствие какого-либо регулирования в различных отраслях приводит к беспорядку, а также неблагоприятным экономическим, политическим и социальным последствиям. Особенно жестким, а также четким и ясным должен быть закон в отношении использования ядерного оружия. Поскольку здесь речь идет о серьезных и пагубных последствиях для всего мира.

Именно поэтому, нераспространение ядерного оружия регулируется на международном уровне различными договорами, одним из которых является Договор о нераспространении ядерного оружия. Договор представляет собой многосторонний международный акт, разработанный Комитетом по разоружению ООН с целью поставить прочную преграду на пути расширения круга стран, обладающих ядерным оружием, обеспечить необходимый международный контроль за выполнением государствами взятых на себя по Договору обязательств с тем, чтобы ограничить возможность возникновения вооружённого конфликта с применением такого оружия; создать широкие возможности для мирного использования атомной энергии. Стоит отметить, что участниками договора являются почти все независимые государства мира. Однако не являются участниками договора Израиль, Индия, Пакистан и КНДР.

Договор устанавливает, что государством, обладающим ядерным оружием, считается то, которое произвело и взорвало такое оружие или устройство до 1 января 1967 (то есть СССР, США, Великобритания, Франция и Китай). Согласно Договору, все остальные страны, подписавшие его, не имеют права обладать ядерным оружием.

МАГАТЭ является организацией, которая контролирует соблюдение данного договора. Роль МАГАТЭ (международная организация для развития сотрудничества в области мирного использования атомной энергии) в области не распространения ядерного оружия вовсе не ограничивается на этом. Агентство было создано как независимая межправительственная организация в системе ООН, а с появлением Договора о нераспространении ядерного оружия его работа приобрела особое значение, поскольку Договор сделал обязательным для каждого государства-участника заключить с МАГАТЭ соглашение о гарантиях.

Цель работы Агентства в стране — констатировать, что работы в мирной ядерной области не переключались на военные цели. Государство, подписывая такое соглашение как бы гарантирует, что не проводит исследований военной направленности, поэтому этот

документ и называется соглашением о гарантиях. При этом МАГАТЭ — орган сугубо технический. Оно не может давать политической оценки деятельности того или иного государства. МАГАТЭ не вправе строить догадки — Агентство работает только с наличными фактами, основывая свои выводы исключительно на осязаемом результате инспекций. Система гарантий МАГАТЭ не может физически воспрепятствовать переключению ядерного материала с мирных целей на военные, а только позволяет обнаружить переключение находящегося под гарантиями материала или использование не по назначению поставленной под гарантии установки и инициировать рассмотрение таких фактов в ООН. При этом выводы Агентства отличаются крайней осторожностью и корректностью.

Помимо этого, предпринимаются и другие меры по нераспространению ядерного оружия. Так, например, в Женеве работает конференция по разоружению, которая была создана по решению Спецсессии Генеральной Ассамблеи ООН по разоружению. Это орган уникальный, который работает уже много лет. В ее функции входит проведение переговоров для разработки многосторонних договоров по различным аспектам ограничения вооружений. Количество членов Конференции росло постоянно. Сейчас здесь 61 страна. Ее специфика заключается в принципе консенсуса. Ничего не может принято, если нет консенсуса, т.е. единогласного одобрения какого-либо решения. Итог работы довольно внушительный. В 1968 году была завершена разработка Договора о нераспространении ядерного оружия. В 1971 году закончилась разработка и вступил в силу Договор о запрете на размещение ядерного оружия на дне морей и океанов. В 1972 году была принята Конвенция о запрещении биологического оружия, в 1992 году - Конвенция о запрещении химического оружия. В 1996 году была завершена работа над Договором о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний.

Имеется целый ряд международно-правовых документов, дополняющих ДНЯО. Некоторые из них были подписаны еще до заключения этого Договора. Данные документы запрещают или ограничивают развертывание ядерного оружия в отдельных географических зонах и пространственных средах, а также накладывают лимиты на отдельные виды оружейной ядерной деятельности. Международно-правовые документы дополняются добровольными мерами, принимаемыми государствами в одностороннем порядке.

Существует четыре региональных договора о создании зон, свободных от ядерного оружия. Договор Тлателолко запрещает подобное развертывание в Латинской Америке и странах Карибского бассейна, Договор Раротонга – в Южной части Тихого океана, Договор Пелиндаба – в Африке и Бангкокский договор – в Юго-Восточной Азии. Еще в конце 1950-х гг. безъядерной была объявлена Антарктика. Кроме того, безъядерной зоной объявила себя Монголия. Ведется обсуждение создания такой зоны и в Центральной Азии, однако пока эта идея не реализована. Инициатива о создании безъядерной зоны в Центральной и Восточной Европе была отвергнута центральноевропейскими государствами. Они опасались, что создание такой зоны воспрепятствует их приему в НАТО.

В результате формально свободным от ядерного оружия объявлено все Южное полушарие и небольшая часть Северного. Однако юрисдикция указанных документов ограничена национальной территорией подписавших их стран, а также их территориальными водами. Международные воды остаются открытыми для плавания кораблей ядерных государств с ядерным оружием на борту. Ряд государств не препятствуют заходу кораблей, вероятно, имеющих на борту ядерное оружие, в свои территориальные воды и порты, а также пролету военных самолетов, способных нести ядерное оружие, через свое воздушное пространство.

И, тем не менее, не смотря на наличие достаточно большого количества договоров и других документов относительно нераспространения ядерного оружия, проблема до сих пор существует, поскольку существует и сама угроза использования такого оружия не в мирных целях. Никто не может дать 100% гарантию, что ядерное оружие впредь не будет применяться в военных целях. Однако, всевозможные международные нормы и договоры и

созданы для того, чтобы держать ситуацию под контролем и обеспечивать безопасность в мире.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БОЕВЫХ РОБОТОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Митькин М. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Высокие технологии развиваются в последнее время быстрыми шагами. Это касается всех сфер нашей жизни, в том числе оборонной промышленности стран мира. Как известно, космическая промышленность и армия зачастую являются «передовиками» новых технологий, то, что создается и используется там, через некоторое время становится повседневностью миллионов простых граждан. Сегодня все больше армий мира используют или планируют использовать для своих целей роботов. Так, например, по словам нового министра обороны С. Шойгу, наша армия в скором времени возьмет на вооружение роботов. Роботами уже пользуются армии других стран, например, Израиль или США.

Но недавно правозащитная организация Human Rights Watch совместно с Гарвардской школой права подготовила доклад “Losing humanity: The case against killer robots”, из названия которого следует, что данная организация глубоко озабочена развитием роботов-убийц. И на это есть свои предпосылки: так например уже сейчас многие зенитные комплексы, такие как израильский «Железный купол» или российский С-400 работают полностью автоматически, без участия человека.

Правозащитники из HRW разделили всех боевых роботов на 3 категории:

- Человек-в-системе-управления – робот выбирает цель и атакует только после команды человека
- Человек-над-системой-управления – робот сами выбирают и атакуют цель, но все это происходит под присмотром оператора
- Человек-вне-системы-управления – полностью автоматизированные роботы, которые работают без человеческого вмешательства

Третья категория роботов является наиболее опасной, по мнению правозащитников. Ведь в случае полной автономности возникает сразу несколько проблем – так например, из-за действий боевой машины могут пострадать гражданские лица и некомбатанты, которые будут распознаны по ошибке как комбатанты. Этого нельзя допускать, так как международное военное право в большинстве своем нацелено на защиту гражданского населения во время военных действий.

Более того робот не сможет различить эмоции комбатанта, который имеет желание сложить оружие, из-за чего может убить его. Но убийство сложивших оружие противников и раненых полностью противоречит положениям Женевских конвенций, в частности дополнительному протоколу от 12 августа 1949 года, который касается защиты жертв международных военных конфликтов.

Так же в Женевских конвенциях сказано, что все новые виды вооружений должны соответствовать всем нормам международного права. Но как считают в HRW, данный вид вооружений не соответствует им, так же как когда-то и не соответствовали кассетные бомбы.

Кроме Женевских конвенций, создание автоматизированных роботов противоречит и столпам международного права, например они будут нарушать положения Декларации Мартенса (была составлена в начале 20 века видным русским юристом-международником Федором Мартенсом и стала основой Конвенции о законах и обычаях сухопутной войны). Согласно этой декларации, население остается под охраной норм международного права во время военных действий, которые вытекают из обычаев, законов человечности и требований общественного сознания. Но о какой человечности и сознании можно говорить, когда бездушная машина сама выбирает следующую жертву? Робот не обладает эмоциями, и как

уже говорилось выше не сможет различить выбывших и раненых участников военных действий от по-настоящему опасных противников.

Также вполне вероятна ситуация, когда роботы станут бездушными палачами на службе у различных диктаторов – они беспрекословно будут выполнять любые приказы, в том числе и преступления против человечества. Это опять же является безусловным нарушением различных международных договоров и конвенций в области международного права.

Еще одной проблемой, которая может возникнуть при использовании автоматизированных роботов является неопределенность в плане вины, т.е. при неправильных действиях робота, которые повлекли смерть невинных людей не ясно кого привлекать к ответственности. Ответственность в данном случае можно возложить либо на самого робота, либо на инженеров и программистов, которые создавали его, либо на то лицо, кто принял решение об его использовании. Но, на наш взгляд, во всех случаях это выглядит абсурдно. Ведь программистам и инженерам свойственно ошибаться, да и военного, который принял решение об использовании робота наказывать глупо, так как робот полностью автономный. Так что этот вопрос еще остается открытым.

В целом, мы считаем, что международное право еще не готово к тому, чтобы армии стран мира начали использовать полностью автономные боевые единицы. Нужно или вообще прекратить их создание и разработку, или создать новые нормы, которые бы полностью регулировали их и учитывали все нюансы, с которыми можно столкнуться.

## КОНВЕНЦИЯ ОБ ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ 1974 ГОДА

Кинеджук Е. – студент, Э.И. Казитова – ст. преп.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

### «ПРЕАМБУЛА

Государства - участники настоящей Конвенции, считая, что международная торговля является важным фактором в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами, считая, что принятие единообразных правил, регулирующих исковую давность в международной купле-продаже товаров, будет содействовать развитию мировой торговли, согласились о нижеследующем:...

Вопросы исковой давности, порядок их применения являются крайне важными в деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Особая важность данного вопроса обусловлена проблемой взыскания дебиторской и кредиторской задолженности, а равно правильностью уплаты налогов и неналоговых платежей. Недаром контролирующие органы при проведении проверок обращают пристальное внимание на сроки исковой давности, в т.ч. по задолженностям предприятий друг перед другом.

Конвенция об исковой давности устанавливает единообразные нормы, регулирующие срок, в течение которого сторона договора международной купли-продажи товаров должна возбудить против другой стороны судебное разбирательство для предъявления требования, вытекающего из договора или связанного с его нарушением, прекращением или недействительностью. Тем самым она вносит ясность и предсказуемость в отношении одного из аспектов, имеющих большое значение для рассмотрения иска.

В большинстве правовых систем возможность предъявления искового требования по истечении указанного срока ограничивается или погашается, чтобы воспрепятствовать проведению судебного разбирательства столь запоздалого, что доказательства, относящиеся

к требованию, вероятно, станут ненадежными или будут утрачены, и чтобы обеспечить защиту от неопределенности, которая появилась бы в результате того, что сторона остается открытой для непредъявленных требований в течение длительного периода времени. Однако между правовыми системами существуют многочисленные расхождения в отношении концептуальной основы для вышеизложенного, что приводит к значительным различиям в продолжительности срока исковой давности, а также в нормах, регулирующих вопросы об иском по истечении этого срока. Эти различия могут вызывать трудности при принудительном исполнении требований, вытекающих из международных сделок купли-продажи. В ответ на эти трудности в 1974 году была подготовлена и принята Конвенция об исковой давности. Принятым в 1980 году Протоколом в Конвенцию об исковой давности были дополнительно внесены поправки в целях приведения ее текста в соответствие с текстом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (КМКПТ), в частности в отношении сферы применения и допустимых заявлений. В функциональном плане Конвенция об исковой давности может считаться частью КМКПТ и, таким образом, рассматриваться в качестве важного шага на пути к всеобъемлющей стандартизации права международной купли-продажи.

Конвенция об исковой давности применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, если оба эти государства являются договаривающимися государствами или, если нормы международного частного права обуславливают применение к договору купли-продажи товаров права одного из договаривающихся государств. Она также может применяться в силу выбора сторон.

Срок исковой давности согласно Конвенции составляет четыре года (ст. 8). При определенных условиях этот срок может быть продлен максимум до десяти лет (ст. 23). Кроме того, Конвенция об исковой давности регулирует некоторые вопросы, касающиеся последствий, связанных с началом разбирательства в одном из договаривающихся государств.

В Конвенции об исковой давности также содержатся нормы, касающиеся приостановки и продления срока исковой давности. Течение этого срока приостанавливается, когда истец начинает судебное или арбитражное разбирательство или предъявляет свое требование в ходе ранее начатого разбирательства. Если разбирательство завершается без вынесения обязательного для исполнения решения по существу требования, то считается, что срок исковой давности на время разбирательства не прерывался. Однако если за время разбирательства этот срок истек или если до его истечения остается менее одного года, истцу предоставляется дополнительный срок продолжительностью в один год для начала нового разбирательства (ст. 17).

Никакое требование не подлежит признанию или принудительному осуществлению в судебном разбирательстве, начатом после истечения срока исковой давности (п. 1 ст. 25). Такое истечение срока не принимается во внимание, если только на него не ссылаются стороны разбирательства (ст. 24), однако государства могут сделать заявление, позволяющее судам учитывать истечение срока исковой давности по своей собственной инициативе (ст. 36). В иных случаях единственным исключением из правила, запрещающего признание и принудительное осуществление, является ситуация, когда сторона предъявляет свое требование в порядке возражения или для взаимозачета против требования, предъявляемого другой стороной (п. 2 ст. 25).

Конвенция об исковой давности применяется только в отношении международных сделок и избавляет от необходимости обращаться к нормам международного частного права в связи с договорами, входящими в сферу ее применения. На международные договоры купли-продажи, выпадающие из сферы применения Конвенции об исковой давности, а также на договоры, для которых юридически действителен выбор других правовых норм, действие Конвенции об исковой давности не распространяется. Внутренние договоры купли-продажи

Конвенция об исковой давности не затрагивает, и они регулируются внутренним законодательством.

Присоединение к Конвенции не влечет за собой никаких финансовых последствий для договаривающихся государств. Кроме того, ее применение на национальном уровне не требует создания какого-либо специального органа и не связано с какими-либо обязательствами по представлению отчетности.

Вместе с тем правы многие юристы, которые указывают, что, если бы возможность принудительной защиты не ограничивалась определенным сроком, это привело бы на практике к потере доказательств, росту неадекватного восприятия обстоятельств дела со стороны участвующих в нем лиц. Наконец, исковая давность служит укреплению договорной дисциплины, стимулирует активность участников гражданского оборота в осуществлении принадлежащих им прав и обязанностей, усиливает взаимный контроль за исполнением обязательств.

Список использованных источников:

1. 1974 - Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров / О ЮНСИТРАЛ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1974Convention\\_limitation\\_period.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1974Convention_limitation_period.html)

## МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Эрикенова А.Ш. - студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Очевидно, что международная миграция научных кадров - это процесс закономерный и объективный: факторы производства, в том числе и трудовые ресурсы, стремятся туда, где созданы условия для их более эффективного использования.

Интеллектуальная миграция приобретает все возрастающее значение в общемировых миграционных потоках. Хотя точная статистика о ее размерах отсутствует, по отдельным оценкам, число иммигрировавших в развитые страны ученых и специалистов с высшим образованием в 1990-е годы постоянно увеличивалось. Речь идет об иммиграционных потоках главным образом из стран Азии в США, Канаду, Австралию и Великобританию.

США, несомненно, являются главным центром притяжения зарубежных ученых и высококлассных специалистов. Об этом говорит хотя бы тот факт, что 40% американского населения, родившегося за рубежом, имеют степень магистра или доктора наук [1]. Несмотря на существенно более высокую по сравнению со странами Европы стоимость обучения и на то, что многие европейские высшие учебные заведения предоставляют бесплатное образование, в том числе и иностранцам, США для студентов весьма притягательны. Студентов привлекают прекрасно оборудованные студенческие городки, возможность выучить английский язык, более тесная связь университетских программ с производством, активное вовлечение студентов в НИОКР, а также возможность получения разрешения на работу в этой стране. По данным американской статистики, около 50% всех европейцев, защитивших докторские диссертации в США, остаются там работать, причем многие - навсегда.

Активные попытки привлечь к себе иностранных специалистов предпринимают и другие развитые страны. Безусловным импортером таких специалистов является Канада. ФРГ инициировала программу по привлечению иностранных студентов, ученых и специалистов по информационным технологиям. В странах ЕС дефицит в специалистах по информационным технологиям оценивается цифрой в 1,7 млн. человек. Однако не следует забывать, что сами европейские страны (хотя и в меньшей степени, чем прежде) продолжают оставаться источником научных кадров для США. Так, за период после Второй мировой войны из Европы в США переехало более 100 тыс. ученых [2].

"Утечка мозгов" в Европу носит скорее внутрорегиональный характер. Так, на начало 1990-х годов около 82 тыс. ученых (из общего числа в 764 тыс. иммигрантов) в Германию прибыло из Европы, причем 46% - из республик бывшего СССР, прежде всего России [3].

Усилия по привлечению иностранных ученых и специалистов предпринимают также динамично развивающиеся Сингапур, Малайзия и Китай. В 2001 г. Япония разрешила въезд в страну 222 тыс. иностранных специалистов.

Первое место по числу уехавших специалистов занимает Великобритания, которую ежегодно покидают 1 млн. 441 тысяч лиц с высшим образованием (в их числе не только ученые). Для Германии — это 817 тысяч и для России — чуть более 200 тысяч человек [4].

Исследование the National Bureau of Economic Research, проведенное в 2011 году, показало, какие страны теряют научные кадры, а какие, наоборот, приобретают их. Результаты исследования представлены в таблице 1. Было опрошено 17 182 ученых, живущих за пределами страны рождения. Список возглавляет Швейцария: больше одного из двух учёных, обучающихся или работающих в этой стране, в 2011 году жили за границей в возрасте 18 лет. Канада занимает второе место, отставая от лидера на 9,8%. Далее следует Австралия (44,5%).

В целом, результаты исследования предсказуемы. Тот факт, что основной приток рабочей силы в США образуют учёные из Китая и Индии, не вызывает удивления.

Однако в то же время они отражают интересную закономерность. Несмотря на давно сложившееся мнение, что учёные покидают развивающиеся страны для работы в более развитых, наблюдается заметное движение в пределах регионов, например, европейских учёных и ученых из Южной Америки. Немецкие учёные играют ключевую роль в формировании рабочей силы Бельгии, Великобритании, Дании, Италии, Нидерландов, Швеции и Швейцарии. Интересно, что учёные, покинувшие РФ, образуют основу иностранной рабочей силы только в Швеции.

Таблица 1 – Индикаторы внешней мобильности учёных (по данным 16 развитых стран), 2011 год [5]

Страна	% учёных, живших в другой стране в возрасте 18 лет	Страны-доноры, предоставляющие, как минимум, 10% иностранной рабочей силы	Страны-реципиенты с числом мигрировавших не менее 10%
Австралия	44,5%	Великобритания: 21,1% Китай: 12,5%	США:45,8% Великобритания:24,7%
Бельгия	18,2%	ФРГ: 15,2%, Франция: 15,2% Италия: 13,0%	Франция:30,0%, США:20,0% Великобритания:10,2%
Бразилия	7,1%	Аргентина: 16,0%, Франция: 14,0%, Колумбия: 12,0%, Перу: 12,0%	США:34,0% Канада:15,7%, ФРГ:15,5%
Великобритания	32,9%	Германия: 15,2% Италия: 10,4%	США:46,9% Канада:16,6% Австралия:16,6%
Канада	46,9%	Великобритания: 13,5% США: 13,5%, Китай: 10,9%	США:70,1%
Дания	21,8%	Германия: 24,4%	Великобритания:37,5%, США:36,4%
Франция	17,3%	Италия: 13,8%	США:22,8% Великобритания:14,5% Канада:14,0%
Германия	23,2%	-	США:29,5%, Швейцария:19,1% Великобритания:18,0%



Индия	0,8%	-	США:75,1%
Италия	3,0%	Франция: 13,0%, ФРГ: 11,1% Испания: 11,1%	США:25%,Великобритания:19,7% Франция:15,5%, ФРГ:10,7%
Япония	5,0%	КНР:33,7%, Южная Корея:11,6%	США:51,4%
Нидерланды	27,7%	Германия: 14,6% Италия: 12,5%	США:22,9% Великобритания:19,5%,ФРГ:18,8%
Испания	7,3%	Аргентина: 12,6% Франция: 10,3%, Италия: 10,3%	США:31,0%, ФРГ:16,2% Великобритания:15,5% Франция:14,1%
Швеция	37,6%	Германия: 11,9% Россия: 10,2%	США:23,8%, Великобритания:13,8%, ФРГ:11,5%
Швейцария	56,7%	Германия: 36,9%	США:34,2%, ФРГ:29,5%
США	38,4%	Китай: 16,9% Индия: 12,3%	Канада:32,2% Великобритания:16,3% Австралия:10,1%, ФРГ:10,0%

Исследование затрагивало также ряд вопросов относительно важности определённых факторов в принятии решения о работе за границей. Ответы были схожи, несмотря на различия в уровне развития стран, где были рождены учёные. Приведем ответы в порядке значимости для учёных: возможность получить карьерный рост в будущем; выдающийся состав учёных; престиж иностранного университета; возможность расширить сеть международных связей; лучшие условия для проведения исследований; стиль жизни и международный опыт; возможность улучшить перспективы для будущей работы в стране; доступность необходимого исследовательского оборудования; лучшее качество жизни; зарплата и денежные компенсации; низкие возможности для работы в стране проживания (в возрасте 18 лет); лучшие условия работы (отпуск, часы работы и др.); семейные или личные причины; дополнительные выгоды (пенсии, страхование и др.) [5].

Согласно проведенным в 2009 г. исследованиям, 53% российских граждан с высшим образованием в возрасте до 30 лет высказывали желание работать за границей [6]. Основу современных российских эмиграционных потоков составляют молодые люди, что ведет к «старению» научной интеллигенции. Во многих институтах РАН возраст ученых, особенно докторов наук, составляет 60 лет и более, тогда как в начале 60-х годов XX в. средний возраст российских ученых составлял 38 лет. Следствием «утечки мозгов» становится исчезновение из науки среднего, наиболее трудоспособного и профессионально активного слоя населения [7]. Среди отраслей науки, особенно затронутых эмиграцией, лидируют физика, математика и вычислительная техника, генетика, химия, биология, медицина.

К числу причин, побуждающих учёных покинуть Россию, относятся отсутствие необходимых условий для работы, в первую очередь плохое материально-техническое и информационное обеспечение исследовательской деятельности; низкий престиж науки в обществе, невостребованность научных результатов, отсутствие перспектив; общеэкономическая и политическая нестабильность в стране, неуверенность в будущем. Кроме того, в стране реально имеется перепроизводство научных кадров. И, наконец, в современных условиях развития мировой экономики некоторые ученые являются объектом межстрановой конкурентной борьбы.

Для предотвращения процесса «утечки мозгов» разумно использовать опыт других стран. Например, в Южной Корее с целью предотвращения «утечки мозгов» открыты лаборатории, в которых установлена оплата труда ученых на уровне американских стандартов. Мероприятия по удержанию в Республике Беларусь наиболее талантливых

специалистов и молодежи осуществляются при использовании системы надбавок к заработной плате по результатам их научно-исследовательской и практической деятельности в совокупности с гибкой системой налоговых льгот. Видится целесообразным создание федеральных агентств по связям с соотечественниками за рубежом, имея в виду прежде всего связи с интеллектуальными кадрами для создания и поддержки совместных научных и научно-технических исследовательских программ, для укрепления профессиональных связей и создания условий возвращения на родину [8].

Попытки решить проблему «утечки умов» из России предпринимаются. Одной из таких попыток является создание инновационного центра «Сколково». Другая попытка решения данной проблемы была предпринята в начале 2010 года, когда Минобразования выделило 12 млрд. рублей на программы реэмиграции бывших российских ученых.

#### Список использованных источников

1. Потери России от "утечки мозгов" [Электронный ресурс] – Электронная статья. - Режим доступа: <http://www.contrtv.ru/common/2299/>. - Загл. с экрана
2. «Утечка умов»: мировые и российские тенденции [Электронный ресурс]// Человек и труд. – Электронная статья. - Режим доступа: <http://www.chelt.ru/2003/7-03/supian-7-03.html>. - Загл. с экрана
3. Холзманн, Р. Проблемы и перспективы развития международной миграции в ЕС, входящих в неё государствах, в соседних странах и регионах – Электронная статья. – Режим доступа: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALPROTECTION.html>- Загл. с экрана
4. Straubhaar T. International Mobility of Highly Skilled. Brain Gain, Brain Drain or Brain Exchange [Текст]. – Гамбург, 2000. - С. 9-12
5. Franzoni C., Scellato G., Stephan P. The National Bureau of Economic Research . Foreign born scientists: mobility patterns of sixteen countries, Working Paper No. 18067.- 2012, May
6. Работать за границей хотят 53 % молодых россиян [Электронный ресурс]. - Электронная статья. – 21.12.2009. - Режим доступа: <http://www.superjob.ru/research/news/1301/>. - Загл. с экрана
7. «Утечка мозгов» чревата потерей собственного будущего. //Управление персоналом. - 2001. – 16 августа
8. Информационное агентство «РосБалт». – 2010. – 17 декабря

#### МЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Прохоренко Ю.И. – студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В России уже несколько месяцев наблюдается улучшение демографической ситуации. Об этом заявил Владимир Путин на своей традиционной президентской пресс-конференции: «показатель рождаемости - лучший за последние 20 лет, как и уровень смертности» [4]. Президент подчеркнул, что росту рождаемости способствуют специальные меры поддержки женщин, которые приняли решение рожать второго и третьего ребенка. Кроме того, по его словам, планируется реализация программы поддержки семей, в которых будут рождаться третьи и последующие дети. Однако, несмотря на положительные сдвиги, демографическая ситуация в РФ оставляет желать лучшего. Рассмотрим основные проблемы, характерные для современных демографических процессов в РФ.

Процесс старения населения России в большей степени характерен для женщин. Исходя из данных переписи населения РФ, на 1 января 2010 г. 21,8% всех женщин имеет возраст 60 лет и более, и только 13,04% всего мужского населения принадлежит этому возрастному

интервалу; женщины составляют 66,01% в структуре населения с возрастом 60 лет и более (рисунок.1).

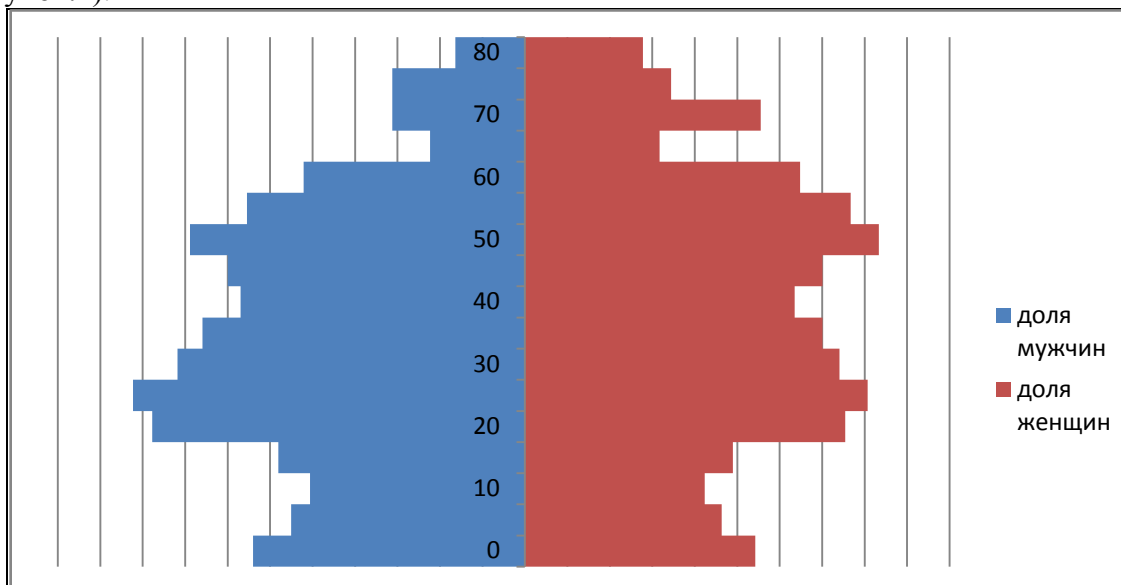


Рисунок 1 – Половозрастная пирамида населения РФ (период 2007-2011 гг.)

На рисунке 2 представлен график соотношения полов в РФ.

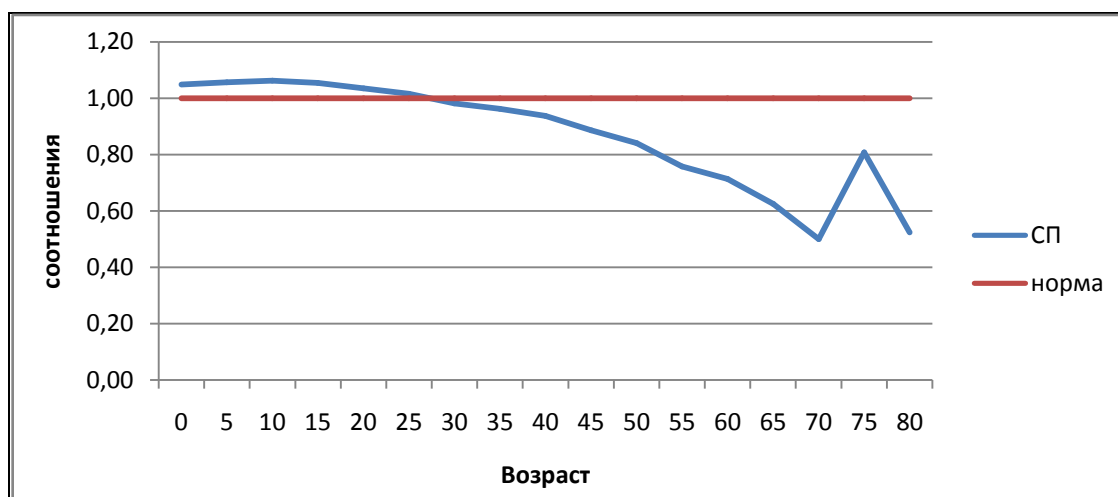


Рисунок 2 – Соотношение полов (период 2007-2011 гг.)

Средний возраст населения России на 1 января 2010 г. составил 38,8 лет, при этом у мужчин – 36,1 лет, а у женщин – 41,1 год. При этом средний возраст населения свыше 41 года характерен для 10 субъектов РФ [1]. Самым старым регионом по среднему возрасту является Тульская область (42,2 года для всего населения, 38,5 лет для мужчин и 45,2 года для женщин), а самым молодым регионом – Республика Ингушетия (29,6 года для всего населения, 28,8 лет для мужчин и 30,4 года для женщин)[1].

Кроме того, в России имеется дефицит трудовых ресурсов, связанный с сокращением трудоспособного населения. Для страны характерен достаточно низкий порог пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин) по сравнению с развитыми странами - во многих странах люди выходят на пенсию в 65 лет (рисунок 3). Низкий по сравнению со средней заработной платой в соответствующем регионе размер пенсии, которой недостаточно для поддержания нормального уровня жизни, вынуждает многих пенсионеров продолжать трудовую деятельность после выхода на пенсию в случае, если их состояние здоровья позволяет работать.

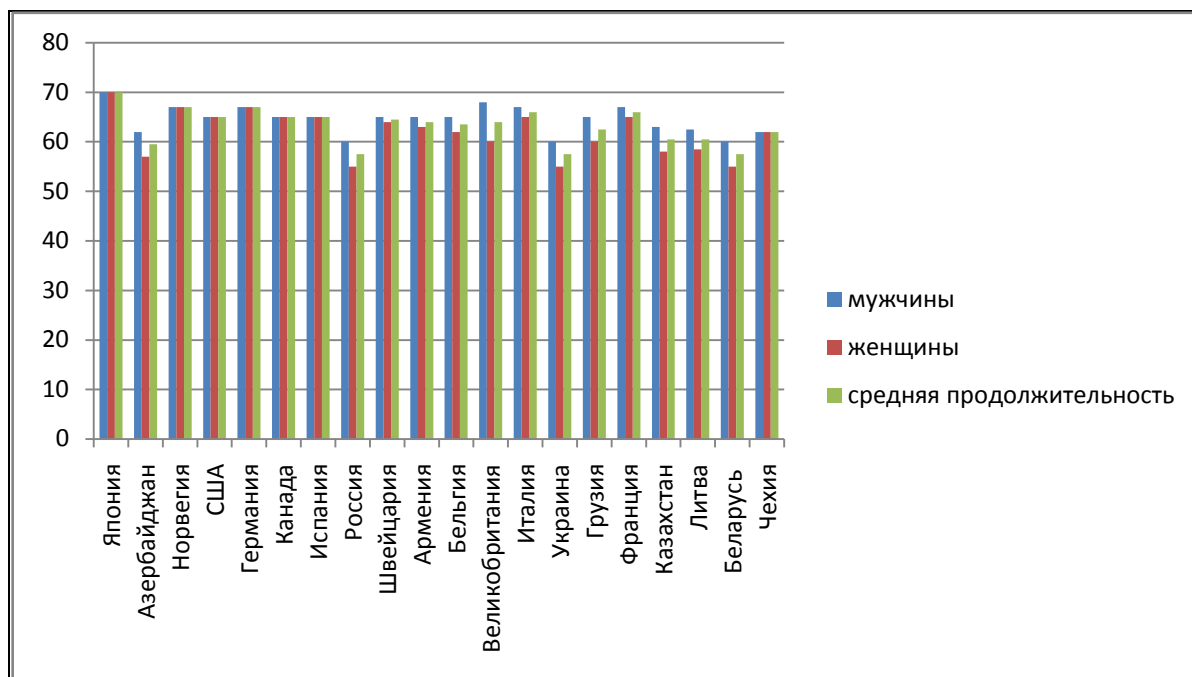


Рисунок 3 – Граница пенсионного возраста и средняя ожидаемая продолжительность жизни в разных странах, лет

Все это приводит к возникновению вопроса о необходимости повышения пенсионного возраста, что является предметом активного обсуждения как в научных кругах, так и среди политиков.

За январь-октябрь 2012г. число мигрантов, переселяющихся в пределах России, увеличилось на 640,1 тыс.человек, или на 26,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Миграционный прирост населения России уменьшился на 9,2 тыс.человек, или на 3,6%, что произошло в результате возросшего числа выбывших из Российской Федерации (на 70,0 тыс.человек, или в 3,4 раза), в том числе за счет эмигрантов в государства-участники СНГ - на 60,8 тыс. человек, или в 4,6 раза. Наряду с этим отмечено увеличение числа прибывших из-за пределов России на 60,8 тыс.человек, или на 21,5%, в том числе из государств-участников СНГ - на 53,1 тыс. человек, или на 21,4%. Следует отметить, что увеличение числа выбывших связано с изменением с 2011г. порядка учета долгосрочной миграции (в число мигрантов включены лица, зарегистрированные по месту пребывания на срок 9 месяцев и более). В настоящее время в число выбывших попадают мигранты, срок пребывания которых закончился [2].

В связи со сложившейся ситуацией, 7 мая 2012 года Владимир Путин подписал Указ «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации»[3]. В целях совершенствования демографической политики Российской Федерации постановлено:

1. Правительству Российской Федерации:

а) обеспечить повышение к 2018 году суммарного коэффициента рождаемости до 1,753;

б) обеспечить увеличение к 2018 году ожидаемой продолжительности жизни в Российской Федерации до 74 лет;

в) обеспечить реализацию мер, направленных на совершенствование миграционной политики, включая содействие миграции в целях обучения и осуществления преподавательской и научной деятельности, участие Российской Федерации в программах гуманитарной миграции, а также разработку и реализацию программ социальной адаптации и интеграции мигрантов.

2. Рекомендовать высшим должностным лицам (руководителям высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации установить до 1 июля 2012 г. нуждающимся в поддержке семьям ежемесячную денежную выплату в размере определённого в субъекте Российской Федерации прожиточного

минимума для детей, назначаемую в случае рождения после 31 декабря 2012 г. третьего ребёнка или последующих детей до достижения ребёнком возраста трёх лет.

3. Правительству Российской Федерации и органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации:

а) принять меры, направленные на создание условий для совмещения женщинами обязанностей по воспитанию детей с трудовой занятостью, а также на организацию профессионального обучения (переобучения) женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком до достижения им возраста трёх лет;

б) предусмотреть при формировании соответственно федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, а также на последующие годы бюджетные ассигнования на реализацию мероприятий, предусмотренных настоящим Указом.

Процесс старения населения имеет необратимый характер. Чтобы его притормозить, необходимо обратить пристальное внимание на социальную сторону жизни в России: доступное образование всех ступеней, доступное качественное медицинское обслуживание.

По мнению ведущих экспертов страны, государство «либо будет более эффективно управлять социальными фондами, либо станет разными способами сокращать социальные расходы и повышать ставки взносов во внебюджетные фонды».

Последняя мера, собственно, уже принята — ставки страховых взносов повысились с 26% до 34%. А в дальнейшем допускается возвращение к теме повышения пенсионного возраста, которая уже обсуждалась, но была отложена по политическим мотивам.

#### Список использованных источников:

1. Общие данные переписи населения 2010 г. [текст] /М.: Госкомстат России, 2010.
2. Федеральная служба государственной статистики[Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. — Загл. с экрана.
3. Президент России. Указ о мерах по реализации демографической политики – 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://президент.рф/acts/15257/>
4. Большая пресс-конференция В.В. Путина 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ria.ru/politics/20121220/915553861.html>

## TAXATION OF OLYMPIC GAMES CHAMPIONS

Grozova Elena Sergeevna, student

Altai State University

Olympic Games is one of the most important sport events not only in the life of the sportsmen but for the people all over the world. As you know the place for holding the following Olympic Games influences not only such urgent problems of the country as international and national policy but the problem of taxation of Olympic Games champions too.

Since 1896 renovated Olympic Games won again the hearts of people world over. And now thanks to the mass media you can get fan for your favorite athlete from all over the world. The holding of the Olympic Games has been greatly changed since that time: new kinds of sports were added, the rules of conduct were changed and the monetary policy of the games suffered a lot of changes too. Now athletes receive huge fees for their sport records (victories), and the state levies a tax on their incomes.

To understand the process of taxation of Olympic champions, we should examine how this process takes place in Russia first of all.

Let us turn to the history of this situation.

During the Olympic Games in Atlanta and Norway the presidential decree issued by Eltzin was valid. This decree gave the exclusive right to the athletes not to pay taxes on their incomes received for their prizes.

But due to the fact that in 1998 the Tax Code was introduced in the Russian Federation the mentioned above presidential decree lost its validity. Therefore, athletes who received medals at the Olympics in Nagano (1998) paid 33% of their income received.

Nowadays, this practice of tax payment has been canceled. After the Olympic Games in London, our athletes should not have to pay the tax on their medals, but all of them have paid income tax at the rate of 13% of the cost of cars, which were presented to them by the president.

Now let us consider the same situation with the athletes from other countries who participated in the London Olympics.

As for the UK if the sport events take place in this country the athletes are levied of 50% of the income, so many athletes refuse to participate in such sport events in Britain. In its turn the United Kingdom to avoid taxation of the Champions rewards them with postage stamps with the images of athletes. As for the Norwegian and Swedish athletes, they also do not receive material prizes for their results instead of that the streets and islands are named in their honor.

But at the time of the Olympic Games in London, British authorities have canceled the payment of income tax for the Olympic athletes.

This decision made it possible for sportsmen to receive royalties in the amount of 130,000 dollars for their gold medal and in this case the income was not taxed.

For example, the Chinese athletes, who were second best concerning the number of medals, will not pay income tax to the treasury neither the UK nor China.

(88 medals, for which they received a total compensation of \$ 2,822,000 USD).

But the leaders of the medal standings are the teams from the USA. And these teams were less fortunate, because U.S. income tax rate of 35% applies to the athletes winnings at the Olympics. But let me note that under U.S. law, if the UK has not canceled income tax for the athletes participating in the Olympic Games, the Americans would have to pay 85% of their winnings (35% of the income will go to the U.S. budget, 50% - to the UK, because in the U.S. there are no double taxation rules).

Therefore, athletes from the United States have paid taxes in the amount of 656,250 dollars after the competition. Only Michael Phelps enriched the budget on 45,500 U.S. dollars.

In the near future, the U.S. government is going to introduce a tax on the cost of the medal namely the value of the gold medal is \$ 236, so the income tax will have to be paid at the rate of \$ 23, and a silver and bronze 47 and \$ 1, respectively.

Currently, many economists argue that athletes should pay taxes on their income, because now the sport is not just a hobby for a separate group of people but their work.