

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА

Башева Е.А. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Тема, касающаяся изменения курса национальной валюты актуальна практически всегда, но последние несколько месяцев она стоит особо остро. Обсуждения идут на разных уровнях как в органах власти, так и в прессе. С начала года рубль ослаб по отношению к доллару более чем на 8%, а в начале марта падение рубля достигло 12%. Доллар повышался до уровня 36 рублей, а евро — выше 50 рублей. ЦБ пришлось прибегнуть к рекордным интервенциям, что противоречит стратегии инфляционного таргетирования, выбранной для развития после 2015 года.

Резкий обвал рубля на валютном рынке по отношению к доллару и евро вызвал панические настроения не только у крупных инвесторов, но и у населения. Наиболее уязвимы в этой ситуации оказались частные лица и бизнесмены, взявшие кредит в иностранной валюте. За первый квартал 2014 год россияне разместили в банках валютные вклады на сумму, превышающую показатели всего 2013 года. В январе-феврале граждане открыли депозиты в валюте сроком до 30 дней на сумму 67,4 миллиарда рублей против 48,9 миллиарда за весь 2013 год, а на срок от 31 дня до года — на сумму 74,3 миллиарда рублей (21,7 миллиарда в 2013-м). [1]

Позиция инвесторов направлена на вывод средств из российских активов, капитал выводится любой ценой при любых ставках. Так за первый квартал 2014 года отток капитала из России составил 73-75 млрд. долл., что превышает объем оттока за весь прошлый год (62,7 млрд. долл.). Если вывод средств продолжится в подобном объеме, то не исключена фаза хронической девальвации рубля. В большинстве случаев причиной является нестабильная ситуация в Украине. Инвесторы, опасаясь прямого военного вмешательства России в действующий конфликт, с настороженностью смотрят на будущее страны.

Эксперты государственного информационно-аналитического агентства РИА-новости провели анализ макроэкономических показателей, и пришли к выводу, что они снижались на протяжении всего 2013 года, так МЭР трижды ухудшало экономические прогнозы на этот год. В том числе финальная оценка основного экономического индикатора, роста ВВП, озвученная в конце 2013 года, оказалась почти втрое хуже первоначальной - 1,4% вместо 3,6%. За 11 месяцев промышленность РФ снизилась на 0,1%, инвестиции — на 0,8%, поставив под угрозу достижение официального прогноза по росту в 0,2%. Аналитики спрогнозировали безошибочно только инфляцию, предсказав рост цен в 2013 году на 6,5%. Динамика ВВП в ноябре с учетом сезонности замедлилась до нуля, а за 11 месяцев экономика РФ выросла всего на 1,3%. [2] Экономическое состояние страны продолжает балансировать на грани рецессии, причиной является как внутреннее состояние экономики, так и внешние воздействия. Темпы роста российской экономики впервые с 2009 года оказались ниже мировых. Агентство Fitch понизило рейтинг России до негативного, что приведет к удорожанию кредитов в иностранной валюте для российских компаний.

В связи с последними событиями в Украине, на российский рубль так же оказывают влияние страны ЕС и США. В частности, санкции, принятые против России, способны существенно навредить не только РФ, но и всей мировой экономике в целом. На данный момент США ввели как экономические, так и политические санкции. Документ включает круг российских чиновников, попадающих под визовые и экономические санкции. Сообщается, что в расширенный список вошли 20 чиновников, бизнесменов и парламентариев, так же в список вошел банк «Россия». Международные платежные системы Visa и MasterCard 21 марта без каких-либо уведомлений перестали оказывать услуги по проведению платежных операций для клиентов банка "Россия" и банков этой группы. ЕС ограничились вводом политических санкций, внеся в существующий «черный список» 10 новых фамилий граждан РФ. Большинство политиков полагают, что дальнейшего ужесточения санкций не последует, если не будет дальнейшей эскалации конфликта. Ряд

крупнейших европейских и американских компаний, в том числе Siemens, Alcoa, Procter&Gamble, крупные нефтедобывающие корпорации, вложили в Россию многомиллиардные инвестиции, и санкции станут наказанием и для них, и не только для России.

Хотелось бы отметить положительную динамику на российском рынке, после заявления президента России В.В. Путина по обстановке в Украине. На некоторое время рубль вернулся к росту и повысился относительно бивалютной корзины на 10 копеек. Финансовые рынки мира находились в ожидании выступления президента России, опасаясь, более агрессивных планов на дальнейшую перспективу, однако заявления оказались нейтральными, и подтвердили, что Россия не хочет передела Украины, а значит, инвесторы могут вновь вкладывать капитал в более рискованные проекты на территории РФ. Что касается перехода Крыма на российские рубли, то это не скажется на курсах валют, так как объем операций составит от ВВП России всего 1 %.

Существуют еще ряд причин, вследствие которых рубль может укрепиться в настоящий момент. В связи с блокировкой зарубежных банковских счетов некоторых российских политиков и бизнесменов, отечественный бизнес начал переводить свои денежные средства в российские банки. Так же компании избавляются от долларовых активов, что благоприятно сказывается на курсе рубля. Если сравнивать текущую ситуацию с ситуацией 2008 года, когда ослабление рубля было вызвано падением цен на нефть, то на данный момент ключевым фактором, оказывающим влияние на национальную валюту, является политика. Что касается цены на нефть и нефтепродукты, то она относительно стабильна. Платежный баланс страны устойчив и бюджет сбалансирован. Исходя из всего вышесказанного, выходит, что политика «победила» экономику, чего не должно быть в принципе. Не будем забывать, что современное общество живет в условиях рыночной экономики, регулируемой спросом и предложением, а не политическими предпочтениями. Российская экономика наполовину рублевая наполовину долларовая, поэтому любой перевес прямо затронет экономических агентов. Если экономические санкции будут носить реальный характер, а макроэкономические показатели будут продолжать снижаться, то курс национальной валюты будет падать стремительно, а цены на продукты питания и одежду будут расти.

В сложившейся ситуации у ЦБ есть два сценария развития событий, первый из которых проведение масштабной девальвации рубля. При этом сохраненные валютные резервы Центробанку следует направить на поддержку промышленности и обслуживание подорожавших внешних кредитов. Девальвация позволила бы оградить экономику страны, от различного рода спекулянтов, лишив их возможности обогатиться на падении курса национальной валюты. Центробанк России мог бы сохранить потраченные им с января 2013г. 50 млрд. долл., не допустив паники на валютном рынке, ажиотажного спроса на иностранную валюту, бегства капитала, размывания валютных резервов. Данная мера позволила бы избежать стагнации российской экономики. Следует отметить, что существенным минусом будет потеря доверия населения к действующей власти, что существенно скажется на социально-политических настроениях масс.

Вторым вариантом развития события является сдержанная политика в отношении национальной валюты, т.е. продолжение валютных интервенций ЦБ, что впоследствии существенно сократит валютные резервы страны. Снизится экономическая активность предприятий, а отток капитала из страны останется на прежнем высоком уровне. В подобных экономических условиях девальвация неизбежна, а политика сдержанного курса лишь отложит ее на будущее. При данном сценарии не исключена неконтролируемая девальвация. Единственный плюс – доходы и сбережения россиян не обесценятся в один день, но если рассматривать ситуацию в долгосрочной перспективе, то этот процесс необратим. Следствием будет, так же, как и при первом варианте развития событий, негативное отношение к власти, но при еще худших экономических перспективах.

Долгосрочному укреплению курса рубля может способствовать только положительная динамика основных макроэкономических показателей России — более высокие темпы

экономического роста, повышение объема инвестиций, уменьшение оттока капитала, а также благоприятная внешняя обстановка со странами ЕС и США.

Список использованных источников

1. Мультипорталkm.ru: Экономика[Электронный ресурс] // URL:<http://www.km.ru/economics> (дата обращения: 22.03.2014).
2. Государственное информационно-аналитическое агентство Российской ФедерацииРИА-новости: Экономика[Электронный ресурс] // URL:<http://ria.ru/economy> (дата обращения: 21.03.2014).

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО

Гильд А., Елизарова А. – студенты, Казитова Э.И. – доцент

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

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), к которому страна шла 18 лет, является серьезным шагом. На пути России к этому присоединению стояло немало преград политического, экономического и социального характера.

Регулирование международной торговли, осуществляемое ВТО, – это совокупность способов, методов, средств обмена товарами и услугами между странами, которое основано на международном разделении труда и интернационализации. ВТО была организована в 1994 году и является преемником Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). К сегодняшнему дню организация контролирует порядка 97% мировой торговли. [1] Главными задачами ВТО являются либерализация международной торговли, содействие экономическому росту стран-участниц, а значит, и росту благосостояния их граждан.

Российская Федерация стала официальным членом ВТО 22 августа 2012 года. Это событие нельзя однозначно трактовать как, безусловно, положительное явление для отечественной экономики или, наоборот, как однозначно отрицательное. Есть свои плюсы и минусы.

К положительным моментам относятся следующие:

1. Внешнеэкономическая деятельность российских компаний станет более предсказуемой и стабильной. Это приведет к улучшению имиджа страны в качестве равноправного участника мировой торговли.

2. Присоединение к ВТО предполагает улучшение в стране инвестиционного климата и потенциальное привлечение в экономику новых технологий. Также, вероятно, курс рубля станет менее волатильным.

3. Снижение пошлин. Первоначальные выгоды получают потребители, так как импортируемые товары станут дешевле. При этом плюс вступления в ВТО почувствуют на себе экспортеры, поскольку членство в организации исключает возможность введения заградительных пошлин на экспортируемую российскую продукцию.

4. Рост здоровой конкуренции. Иностранные компании будут более активно работать на российском рынке. Для поддержания конкурентоспособности своей продукции отечественные компании будут модернизировать процесс производства в соответствии с требованиями современного этапа развития торгово-экономических отношений. Увеличится конкуренция и в финансовой сфере, что приведет к снижению кредитных ставок для населения, а также предприятий малого и среднего бизнеса.

5. Прозрачность торгового законодательства участников ВТО. Это позволяет выстраивать торгово-экономические отношения в условиях четкого понимания позиций сторон. Кроме того, Россия получила свободный доступ к сложившимся международным схемам разрешения споров в области торговли (в составе ВТО действует Комиссия по урегулированию споров).

6. Равные с остальными членами ВТО возможности для отстаивания своих прав в отношении доступа на внешние рынки. Все члены ВТО будут предоставлять национальный режим российским товарам при доступе на свой рынок. Если же против России будут продолжаться применяться меры дискриминационного характера, то справедливость их применения может быть оспорена в Комиссии по урегулированию споров ВТО.

Негативными последствиями вступления России в ВТО:

1. Неконкурентоспособность многих российских компаний. Это может привести к потере рабочих мест, увеличению количества безработных. Особенно серьезными последствия будут в моногородах, где из-за банкротства градообразующего предприятия может возникнуть социальный взрыв.

2. Российская экономика потеряет существенную гибкость в вопросах внешнеэкономической деятельности. К примеру, Россия уже не сможет защищать наш автопром, который сейчас находится в "тепличных" условиях, а в периоды засухи не сможет вводить эмбарго на сельскохозяйственную продукцию, как это было в 2010г.

3. России будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости. В целом, Министерство экономического развития РФ делает вывод, что первый год членства нашей страны в ВТО не принес позитивного изменения структуры внешней торговли. Как и раньше, в экспорте преобладают энергоносители и сырье, а продукция высоких переделов представлена символически.

При этом, несмотря на то, что объемы внешнеторговых поставок нефти, газа и сырья растут, из-за падения цен общая выручка снижается. Поэтому сохраняется болезненная зависимость госбюджета от мировых цен на нефть и газ.

4. Уменьшение экспортных пошлин может привести к еще большему дефициту бюджета, который будет покрываться за счет выпуска государственных облигаций. Это может увеличить государственный долг России с соответствующими последствиями.

Таким образом, для развития конкуренции, полномасштабного включения России в мировую экономическую систему, создания единых, равных, прозрачных правил игры, положительного внешнеэкономического имиджа, вступление России в ВТО - это хорошее и выгодное решение. Но с точки зрения защищенности и поддержки собственных экономических сфер - скорее рискованное, особенно когда экономические границы открываются достаточно стремительно, без должной подготовки и создания необходимых механизмов защиты.

Список использованных источников

1. Едидович, Ж.В. Проблема адаптации персонала российских предприятий к функционированию в системе ВТО // Россия в ВТО: проблемы, задачи, перспективы. Сборник научных статей, вып. 13 / Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. – СПб.: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2012. - с. 222.

2. Библиодосье. Подготовлено по запросу Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству к парламентским слушаниям на тему «Ратификация Протокола о присоединении Российской Федерации к Всемирной торговой организации» по информационно-библиографическим ресурсам Управления библиотечных фондов (Парламентской библиотеки) / Управление библиотечных фондов (Парламентская библиотека). - М., 2012. – Режим доступа: <http://komitet2-7.km.duma.gov.ru/> (дата обращения: 11.04.2014).

3. Панышин И.В., Насриддинов А.Ф. Исследование позитивных и негативных последствий от вступления России в ВТО // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/4282>" (дата обращения: 13.04.2014).

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА АДМИНИСТРАЦИИ СЕНТЕЛЕКСКОГО СЕЛЬСОВЕТА ЧАРЫШСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Барсукова З. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Муниципальное образование Сентелекский сельсовет Чарышского района Алтайского края наделено статусом сельского поселения законом Алтайского края от 1 февраля 2007 года № 8–ЗС «О статусе и границах муниципальных и административно-территориальных образований Чарышского района Алтайского края».

В состав сельского поселения входит 4 населённых пункта: село Покровка, село Сентелек, село Машенка, село Аба.Административным центром поселения является село Сентелек.

Численность населения на 01.01.2014 года – составляет – 1125 человек.В том числе по селам: Покровка – 183 человек, Сентелек – 805человек, Машенка - 58 человек, Аба– 79человек.

Основными задачами Администрации Сентелекского сельсовета являются:

1) осуществление управления и проведение единой политики на территории Сентелекского сельсовета (далее по тексту - сельсовета) по вопросам местного значения, входящим в компетенцию администрации сельсовета. Обеспечение исполнения полномочий органов местного самоуправления сельсовета по решению вопросов местного значения в соответствии с федеральными законами, решениями Совета депутатов сельсовета, постановлениями и распоряжениями Главы сельсовета;

2) разработка проектов планов и программ комплексного социально-экономического развития сельсовета, представление их на утверждение Совета депутатов сельсовета и обеспечение их выполнения;

3) проведение в сельсовете единой финансовой и налоговой политики;

4) участие в подготовке проектов решений органов местного самоуправления сельсовета по вопросам местного значения, входящим в компетенцию администрации сельсовета;

5) разработка проектов нормативных правовых актов муниципального образования по вопросам, входящим в компетенцию администрации сельсовета и другие.

Доходы бюджета Администрации Сентелекского сельсовета формируются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, законодательством Алтайского края о налогах и сборах, нормативными правовыми актами Собрания депутатов Сентелекского сельсовета о налогах и сборах.

Процесс планирования доходной части местного бюджета начинается с составления базового бюджета, то есть ожидаемое поступление от каждого вида налога, предусмотренного действующим законодательством, в течение года, при этом анализируется фактическое поступление доходов прошедшего года. Налоговое планирование - это один из этапов бюджетного процесса. Оно представляет собой научно обоснованный расчет величины налоговых поступлений местного бюджета на основе оценке налоговой базы.

Показатели по налоговым доходам в администрации рассчитываются специалистом по финансам, руководствуясь методическими указаниями по формированию доходной части бюджета, в части собственных доходов.

Составлению проекта местного бюджета предшествует подготовка ряда необходимых документов:

- прогноз социально-экономического развития Сентелекского сельсовета;
- основные направления бюджетной налоговой политики Администрации Сентелекского сельсовета на очередной финансовый год;
- баланс финансовых ресурсов администрации на очередной финансовый год;
- реестр расходных обязательств.

Для составления проекта бюджета необходимы сведения о:

- нормативах отчислений от федеральных, региональных, местных налогов и сборов, налогов;

- предполагаемом объеме финансовой помощи,

- видах и объемах расходов (в данный момент система составления бюджета работает по принципу – доходы определяют расходы).

Доходы бюджета Администрации Сентелекского сельсовета состоят из:

1) собственных доходов:

- налоговых
- неналоговых

2) безвозмездных поступлений

В состав налоговых доходов местного бюджета входят:

- 1) земельный налог – по нормативу 100 %;
- 2) налог на имущество физических лиц – по нормативу 100 %;
- 3) налог на доходы физических лиц – по нормативу 10 %;
- 4) единый сельскохозяйственный налог – по нормативу 50 %;
- 5) государственная пошлина за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления – по нормативу 100 %.

Неналоговые доходы бюджета формируются за счет:

1) доходов от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а так же имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных – по нормативу 100 %;

2) доходов от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности, – по нормативу 100 %;

3) доходов от оказания платных услуг, - по нормативу 100 %;

4) доходы от передачи в аренду земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах поселений – по нормативу 50 %;

5) доходы от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые находятся в границах поселений, - по нормативу 50 %;

6) доходы от компенсации затрат, - по нормативу 100 %;

7) штрафы, установление которых в соответствии с федеральным законом отнесено к компетенции органов местного самоуправления, - по нормативу 100 %.

Безвозмездные поступления бюджета Администрации Сентелекского сельсовета состоят из:

1) дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности;

2) дотаций бюджетам поселений на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета;

3) прочих субсидии бюджетам поселений;

4) субвенций бюджетам поселений на государственную регистрацию актов гражданского состояния;

5) субвенций бюджетам поселений на осуществление первичного воинского учета;

6) субвенций бюджетам поселений на выполнение передаваемых полномочий субъектов РФ;

7) прочих межбюджетных трансфертов передаваемых бюджетам поселений;

8) прочих безвозмездных поступлений в бюджеты поселений.

Расходы денежных средств бюджета Администрации Сентелекского сельсовета направлены на финансовое обеспечение задач и функций местного самоуправления. Расходная часть местного бюджета включает финансирование расходов, связанных с решением вопросов местного значения, с управлением и развитием экономики и социальной сферы села Сентелек. Планирование расходов на предстоящий финансовый год это очень

ответственная работа, которая проводится финансистом Администрации совместно с главными распорядителями денежных средств. Расходная часть бюджета включает:

- 1) расходы, связанные с решением вопросов местного значения, установленные законодательством Российской Федерации и законодательством субъекта Российской Федерации;
- 2) расходы, связанные с осуществлением отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления;
- 3) организация, содержание и развитие учреждений культуры, физической культуры и спорта;
- 4) организация, содержание и развитие муниципального жилищно-коммунального хозяйства;
- 5) благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований;
- 6) организация утилизации и переработке бытовых отходов;
- 7) содержание мест захоронения, находящихся в ведении муниципальных органов;
- 8) организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления;
- 9) обеспечение противопожарной безопасности;
- 10) охрана окружающей природной среды на территориях муниципальных образований;
- 11) реализация целевых программ, принимаемых органами местного самоуправления;
- 12) обслуживание и погашение муниципального долга;
- 13) проведение муниципальных выборов и местных референдумов;
- 14) расходы в области социальной политике;
- 15) финансирование реализации иных решений органов местного самоуправления и прочие расходы, отнесенные к вопросам местного значения, определяемые бюджетной классификацией Российской Федерации.

Итак, бюджет сельского поселения состоит из доходной и расходной частей. Бюджет должен быть сбалансированным, доходная часть должна равняться расходной. Принимается на Сессии совета депутатов бездефицитный бюджет.

Изучение источников формирования местного бюджета, а также факторов, влекущих за собой дефицит бюджета, является одной из важнейших задач для решения социально-экономических проблем муниципальных образований.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ТУРЦИИ

Гоголидзе Г.Г. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Российско-турецкие отношения насчитывают больше чем пятисотлетнюю историю. Это история военного соперничества за владение территориями Кавказа, Ближнего Востока, Балкан, а также за политическое влияние в Европе, история культурных и торговых отношений. Несмотря на трехсотлетнюю историю российско-турецких войн, Турция и Россия в то же время оставались партнерами в экономической и культурной сфере. Российские и турецкие отношения носят многостадийный и парадоксальный характер: РФ и Турция - экономически взаимозависимые партнеры, активные участники культурного диалога, миролюбивые соседи и принципиальные геополитические конкуренты. Для Турции, Россия второй торговый партнер после Германии.

В то же время Россия для Турции - рынок №1. Ни одна из стран не представляет для Турции больший экономический интерес, чем Российская Федерация. В свою очередь у Турции сложилась репутация уверенного партнера с оптимальными сочетаниями цены и качества. Поэтому Россия стала одним из крупнейших инвесторов в турецкой экономике, её

присутствие в Турции, в таких сферах, как инфраструктура, промышленность, энергетика, недвижимость и т.д., имеет значительный потенциал роста и поощряется Турцией.

Относительно российских доходов, помимо выручки от продажи электроэнергии, отсроченной во времени и обеспеченной гарантиями казначейства Турции наполовину, Россия намерена получать выгоды от реализации энергетического проекта, а также внешнеполитические дивиденды от «цементирования» в отношениях с Турцией. [1]

Русско-турецкие отношения развиваются, прежде всего, на экономической базе. В российском экспорте в Турцию доминируют энергоносители (нефтепродукты, каменный уголь, природный газ), металлы и изделия из них. Их доля в объеме согласно данным 2013 была 72,8 % и 8,4 % соответственно. Надо учесть, что доля сырья и "промежуточных" материалов в российском экспорте - 96,6%, или в денежном выражении 21,14 млрд. долл., из общего объема составляющего 21,6 млрд. долл.

Таблица 1 - Основные страны-импортеры Турции, тыс.долл

	Импорт, всего	2013		2012		2011		2010	
		251 650 164	100,0%	236 545 141	100,0%	240 841 676	100,0%	185 544 332	100,0%
1	Россия	25 064 214	10,0%	26 625 286	11,3%	23 952 914	9,9%	21 600 641	11,6%
2	Китай	24 685 881	9,8%	21 295 242	9,0%	21 693 336	9,0%	17 180 806	9,3%
3	Германия	24 181 568	9,6%	21 400 614	9,0%	22 985 567	9,5%	17 549 112	9,5%
4	Италия	12 884 895	5,1%	13 344 468	5,6%	13 449 861	5,6%	10 139 888	5,5%
5	США	12 596 178	5,0%	14 130 546	6,0%	16 034 121	6,7%	12 318 745	6,6%

Источник: Статистическая база данных Государственного комитета по статистике Турции (TürkiyeİstatistikKurumu) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tuik.gov.tr>

С другой стороны, турецкий экспорт в России, значительно уступает российскому по объему (6,96 млрд. долл. в 2013 г.), кроме того турецкий экспорт более диверсифицирован, чем российские поставки, доля сырья и промежуточных материалов около 45,8 %, а потребительских товаров – 46,8 %. Доля несырьевого экспорта в Турцию достаточно мала, она составляет 2,3% по данным 2013 г. Турция один из крупных источников валютной выручки для России от продажи энергоресурсов и сырья.

Таблица 1 - Основные страны-экспортеры Турции, тыс.долл

	Экспорт, всего	2013		2012		2011		2010	
		151 806 635	100,0%	152 461 737	100,0%	134 906 869	100,0%	113 883 219	100,0%
1	Германия	13 706 034	9,0%	13 124 375	8,6%	13 950 825	10,3%	11 479 066	10,1%
2	Ирак	11 952 995	7,9%	10 822 144	7,1%	8 310 130	6,2%	6 036 362	5,3%
3	Великобри- тания	8 772 951	5,8%	8 693 599	5,7%	8 151 430	6,0%	7 235 861	6,4%
4	Россия	6 965 120	4,6%	6 680 777	4,4%	5 992 633	4,4%	4 628 153	4,1%
5	Италия	6 717 606	4,4%	6 373 080	4,2%	7 851 480	5,8%	6 505 277	5,7%

Источник: Статистическая база данных Государственного комитета по статистике Турции (TürkiyeİstatistikKurumu) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tuik.gov.tr>

Между странами растут прямые взаимные инвестиции, объем которых по состоянию на середину 2013 г., оценивается в размере 12 млрд. долл. Примером российско-турецкого инвестиционного процесса можно назвать сооружение первой атомной электростанции, стоимость, которой, по предварительной оценке подрядчика, составит порядка 20 млрд. долл.

Основной статьей российского импорта услуг из Турции является туризм. Развитие туризма в Турции обеспечивает развитие целого ряда связанного с ним отраслей, в частности, строительства, сферы безопасности, медицинского обслуживания, и потому увеличение туристических потоков служит развитию экономики целом.

Отдыхать из России уезжают каждый год более 12 миллионов русских туристов, четверть их – в Турцию. Одновременно турецкие граждане становятся все более заметным явлением въездного туризма в Россию. В целях увеличения туристического потока русских в Турцию в 2014 г. основательно пересматривается размер страхования российских туристов и объем медицинских услуг, предоставляемых им на отдыхе в Турции. Изменится и содержание туристического продукта – акцент будет сделан на лечебном и оздоровительном отдыхе, морских маршрутах, историко-культурных поездках и паломничестве к христианским святыням, расположенным в Турции.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Взаимные внешнеэкономические связи (ВЭС) играют большую роль в жизни обеих стран, Россия и Турция осуществляют деятельность практически во всех аспектах ВЭС, которые определяют большую роль стран в различных отраслях мировой экономики. Это проявляется в экспорте наукоемкой продукции, в импорте топлива и сырья, что обеспечивает мирохозяйственные связи двух стран.

2. Основным фактором напрямую оказывающим влияние на развитие внешнеэкономических отношений является природно-ресурсный потенциал. Запасы на территории России весьма богаты, что позволяет экспортировать их в другие страны, в том числе и в Турцию. В свою очередь запасы Турции весьма незначительны.

Относительно перспектив и проблем взаимного развития России и Турции, можно отметить, что, несмотря на присутствие значительного количества пунктов для сближения, с учетом начавшихся накапливаться между сторонами противоречий и разногласий, на безоблачность в российско-турецких отношениях рассчитывать не приходится, так как партнеры всегда будут жёстко и решительно действовать только в своих интересах.

Список используемых источников

1. Стародубцев И.И. К вопросу о состоянии и перспективах современных российско-турецких отношений / Институт Ближнего Востока. - 1 декабря, 2011. – Режим доступа: <http://www.iimes.ru/?p=13748>.

2. Коптевский В.Н. Россия-Турция: этапы торгово-экономического сотрудничества / В.Н. Коптевский. – М.: Институт востоковедения РАН, 2003. – 431с.

Давутоглу А. Внешняя политика Турции и России // Россия в глобальной политике. – 28 февраля 2010. – Режим доступа: http://www.globalaffairs.ru/number/n_14562.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ С УКРАИНОЙ

Конева В.А. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Каждая страна представляет собой звено огромной системы взаимоотношений в мире, будь то политические, внешнеторговые, социальные и др. Выход одного звена из строя ведёт к разрушению не только самого звена, но и всей системы в целом, так как события всегда оставляют свой отпечаток на общей картине мира. Это произошло и с Украиной. Этому сопутствовали многие события такие как, приостановление процесса подписания

Соглашения об ассоциации с Евросоюзом, что привело к массовому протесту, получившему в дальнейшем в СМИ и социальных сетях название «Евромайдан», не только в центре Киева, а также в других городах Украины.

По объему товарооборота Украина входит в число основных внешнеторговых партнеров Алтайского края (по итогам 2013 года она занимает 3-е место среди всех стран – торговых партнеров и 2-е место – среди стран СНГ). Удельный вес торгового оборота с Украиной во внешней торговле региона за указанный период составил 8,7%.

В Украину было экспортировано алтайской продукции на 35,1 млн. долл. США. В основном экспорт представлен шинами и покрышками (28,9%), минеральными веществами (26,5%), пищевыми продуктами (17,2%), котлами, оборудованием и механическими устройствами (9,2%).

В свою очередь, Украина импортирует на рынок края части железнодорожных локомотивов и вагонов – колеса, колесные пары, сцепные устройства (77,8% от общего объема поставок), насосы, станки, сельхозоборудование (6,3%), изделия из пластмассы (4,4%).

В связи с политическим кризисом в Украине, приведшему к серьезным экономическим последствиям: рост безработицы, долги по выплате зарплат, обесценивание национальной денежной единицы - гривны, рост цен, все процессы экспорта и импорта были заморожены, и неизвестно на какой срок.

В числе основных алтайских предприятий, экспортирующих свою продукцию в Украину, можно назвать ОАО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат», ОАО «Кучуксульфат», ЗАО «Эвалар», ОАО «Сибэнергомаш», ОАО «Алтай-Кокс», ООО УК «АЗПИ», ОАО ХК «Барнаултрансмаш», ЗАО БМК «Меланжист Алтая», ОАО «БМЗ», ОАО «Барнаулский завод АТИ». Большинство предприятий было вынуждено перестраиваться и переходить на китайский рынок, во избежание потерь от неуплаты за продукцию со стороны Украины.

Намечающийся визит с 10 по 19 июня 2014 года делегации Алтайского края в Днепропетровскую область в рамках Дня России в этой области пришлось отложить. Алтайский край потерял возможность подписать соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и гуманитарном сотрудничестве с Днепропетровской областью.

Подводя итоги сказанного, следует отметить, что текущая политическая ситуация в Украине заставляет предприятия Алтайского края, являвшиеся экспортерами и импортерами в Украину, пересмотреть свои внешнеэкономические планы.

Список использованной литературы:

1. Украинский край. Если в соседней стране начнется полноценная гражданская война, у России не получится остаться в стороне / М.Ростовский // Московский Комсомолец на Алтае. - 2014. - №15. - С.4-5.

2. План работы управления Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей на 2014 год.

Информация о сотрудничестве Алтайского края с Украиной / Управление Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей [Электронные данные]. - Режим доступа: <http://вэд22.пф/cooperation/bljneeazarubej/UKRAINA.php>

GENERAL MOTORS В РОССИИ

Тетерина Ю. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Россия является одним из наиболее значимых рынков для компании GeneralMotors. Компания GeneralMotors (GM) представлена в России следующими марками: Cadillac, Saab, HUMMER, Opel, Chevrolet. GM в России продает свою продукцию через дилерскую сеть, состоящую из 154 компаний, работающих в 55 городах на территории страны.

В 2012 г. выручка GeneralMotors на российском рынке выросла на 19,3%, до 1,99 млрд.долл., активы компании в России выросли на 33%, до 165 млн.долл.

На российском рынке компания GeneralMotors начала операции в 1992 г. В 2002 г. GM вместе с российским производителем автомобилей АвтоВАЗ и Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) - основали GM-АвтоВАЗ, первое совместное автомобилестроительное предприятие в России. В настоящее время Chevrolet NIVA, выпускающаяся на современном заводе совместного предприятия в Тольятти, является одним из лидеров продаж на российском автомобильном рынке.

Российское представительство GeneralMotors с января текущего года будет интегрировано в европейское отделение концерна. Пока российский офис автопроизводителя подчиняется международному офису компании, который находится в китайском Шанхае. По заявлению представителей GeneralMotors, такой ход обусловлен, в том числе, стремлением усилить позиции марки Opel на российском рынке. По мнению председателя совета директоров компании Карл-Томаса Ноймана это правильное и своевременное решение, так как Россия является третьим по величине европейским рынком для Opel.

По прогнозам ряда аналитиков, к 2020 г. российский автомобильный рынок станет крупнейшим в Европе, обогнав лидирующую на данный момент Германию, а также войдет в пятерку мировых лидеров по продажам машин.

Список использованных источников

1. О компании General Motors // GM Media [сайт]. URL: <http://media.gm.com/media/ru/ru/gm/company.html>

2. Российский GeneralMotors перейдет в подчинение Европе // Мотор [сайт]. URL: <http://motor.ru/news/2013/10/18/integrate/>.

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПРИГРАНИЧЬЯ

Коновалова Ю. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

Мировой практикой выработаны и апробированы различные механизмы регулирования торгово-экономических отношений в условиях приграничья. Актуальность разработки и применения регуляторов и инструментов сотрудничества определяются тем, что границы стали относительно прозрачными для многих видов потоков, в частности, информации, труда и капиталов; значительно снизилась роль таможенных ограничений как символа национального суверенитета. Приграничное пространство в странах ЕС и СНГ охватывает не только соседние регионы, границы которых совпадают с линией государственной границы, но и многие глубинные территории — вокруг морских портов, свободных экономических зон, еврорегионы и др.

Специфика механизмов регулирования приграничной торговли заключается в том, что на другой стороне всегда выступает иностранный элемент, т.е. иностранное юридическое или физическое лицо. Эта специфика проявляется и в наличии определенной системы регуляторов, куда входят внутреннее (национальное) законодательство, международные

правовые акты, обычаи, судебная (арбитражная) практика, договорные условия. Характерная особенность приграничной торговли состоит и в том, что возникающие здесь отношения подчинены регулирующему воздействию со стороны государств, юридические и физические лица которых являются ее участниками. Это выражается, в частности, в выдаче компетентными органами соответствующих государственных разрешений (лицензий) на экспорт и импорт товаров, совершение других операций.

Опыт стран ЕС в использовании правовых и экономических механизмов регулирования приграничного сотрудничества и торговли обнаруживает все большее разнообразие, при том, что механизмы, способы и принципы регулирования идентичны.

В мировой практике одним из эффективных направлений развития приграничных регионов считается их участие в работе региональных и международных организаций, которые представляют собой систему образований различного вида. Они создаются на основе договоров между правительствами или государственными органами и хозяйственными организациями заинтересованных стран для координации торгово-экономического и иных видов сотрудничества, кооперирования или совместной производственно-хозяйственной деятельности в определенных областях экономики, науки и техники. Например, Эстония, Латвия и Литва задействованы в нескольких образованиях, в числе которых Совет государств Балтийского моря (СГБМ), Северный Совет (СС), Организация субрегионального сотрудничества государств Балтийского моря (ОССГБМ), Союз Балтийских городов (СБГ), Форум регионов морской периферии Европы — Балтийская комиссия (ФРМПЕ), Северный форум по политике безопасности (СФПБ). Работа в этих международных региональных организациях позволяет странам-участницам создавать благоприятные условия для охраны окружающей среды, внедрения новых технологий, развития транспорта и коммуникаций, формирования приграничной инфраструктуры, налаживания торгово-экономических связей.

Комиссией Европейских Сообществ (исполнительным органом Европейского Союза) разработан проект Рамочного соглашения по трансграничному сотрудничеству в регионе Балтийского моря между странами Балтии и государствами ЕС. Он предусматривает координацию проектов, осуществляемых в рамках программ INTERREG и TACIS. Основным направлением данных программ по степени приоритетности является развитие транспортной инфраструктуры, торговли, межстранового общения и систем управления.

Относительно международных организаций Европейского континента, имеющих целью содействие более тесному сотрудничеству приграничных областей соседствующих государств, следует указать созданный в 1994 г. Конгресс местных и региональных властей Европы, главная цель которого состоит в укреплении приграничного и межрегионального сотрудничества в этой части мира.

Используя опыт ЕС, страны Балканского полуострова формируют свою государственную политику в отношении ближневосточных государств: Румыния и Болгария, с одной стороны, Турция, Сирия и Ирак — с другой. В силу своего географического положения эти соседствующие страны очень заинтересованы в налаживании более тесного приграничного сотрудничества, приоритетами которого считают развитие торговли и транспорта.

Список использованных источников

1. Пряхин Г. Н., Калиниченко В. В. Сбалансированность торгового интереса двух стран в определении методики анализа эффективности приграничного сотрудничества // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 28. 2010. № 26 (207). С. 93. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/207/vcsu10_26.pdf

2. Левчук Е. Приграничная торговля как фактор экономического развития современной Европы // Проблемы современной экономики. №4. 2009. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/prigranichnaya-torgovlya-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya-sovremennoy-evropy>.

УЩЕРБ ОТ «СЕРОЙ» ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Скрипченко Е.В. - ассистент

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

В 90-е годы XX столетия в России был сделан первый шаг к переходу от командно-административной модели управления хозяйственной жизнью общества к рыночной системе, когда минимизируется участие государства и допускается свобода выбора форм и способов ведения бизнеса. Однако спустя более 20 лет мы не можем говорить о том, что данный переход окончен.

Безусловно, была проделана огромная работа по созданию и нормативному обеспечению функционирования новой системы управления, но данные шаги являются недостаточными для того, чтобы считать Россию страной с рыночной экономикой. За столь короткий срок не смогла сформироваться культура ведения хозяйственной деятельности, которая должна зародиться и произрастать в бизнес-сообществе, а не быть насильно навязанной со стороны государства.

Наиболее ярко отсутствие культуры ведения бизнеса проявляется в повсеместном использовании нелегальных методов оптимизации налогообложения. Во всем цивилизованном мире в случае, когда расходы превышают доходы и отсутствуют легальные способы уменьшения величины издержек, потенциальный предприниматель отказывается от создания или сохранения бизнеса. Отечественная же практика говорит о том, что российские предприниматели не ограничивают себя легальными средствами снижения затрат.

Одним из наиболее распространенных способов снижения налоговой нагрузки является выплата «серой» заработной платы. Наиболее часто используемой схемой является та, при которой заработная плата работника складывается из «белой» части, проводимой по всем документам, и «черной» – выплачиваемой наличностью, о ней будет идти речь в данной статье.

Использование данной схемы нарушает не только процессуальные порядки, но и наносит реальный ущерб. Каким же сферам общественной жизни наносится вред? Прежде всего, подрываются основы трудовых отношений.

Согласно ст. 15 ТК РФ «трудовые отношения – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции». Таким образом, плата за трудовые функции является тем элементом, без которого существование трудовых отношений невозможно. При этом трудовое законодательство ставит заработную плату в зависимость от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы (ст. 129 ТК РФ). Недобросовестный работодатель, используя «серую» схему для выплаты заработной платы, получает возможность поставить объем выплат работнику в зависимость от собственного волеизъявления. Так работник получает безусловное право на «официальную» часть зарплаты, однако «черная» часть может быть уменьшена работодателем в одностороннем порядке. Наиболее часто в организациях, использующих данную схему, встречаются штрафы, несопоставимые по величине проступка, отказы от выплаты зарплаты в случае увольнения.

Зарплата «в конверте» позволяет недобросовестным работодателям уходить от выплаты зарплатных налогов, что в свою очередь наносит существенный вред развитию местных территорий и уровню социального обеспечения граждан.

В соответствии с действующим законодательством по общему правилу отчисления в различные бюджеты и фонды должны составлять 43% от совокупного заработка работников. При этом 30% подлежат зачислению в фонды социального страхования за счет средств работодателей, оставшиеся 13% (НДФЛ) уплачиваются из доходов работников.

Снижения поступлений в фонды социального обеспечения – ФСС, ФОМС, ПФ – соответственно уменьшают социальную защищенность населения по каждому из видов социального страхования. «Серые» зарплаты негативно влияют на качество медицинского обслуживания, уменьшают доходы населения после выхода на пенсию, а также сохраняют на

достаточно низком уровне размер пособий, которые получают граждане при потере трудоспособности.

Несмотря на то, что налог на доходы физических лиц является федеральным, бюджетное законодательство предусматривает распределение поступлений от данного налога в местные бюджеты. Другими словами, использование «серых» схем выплат заработной платы снижает объем средств, которые могут быть направлены на развитие местных территорий.

Помимо ухода от фактической уплаты налогов и сборов недобросовестный работодатель нарушает порядок предоставления отчетности в налоговые органы и фонды социального страхования. Кроме того, информация, подаваемая организациями в органы государственной статистики, начинает носить недостоверный характер. Таким образом, недобросовестный работодатель подрывает основы государственного управления, ведь, получая неточную информацию, органы власти могут принять неверные решения, что может существенно повлиять на ведение бизнеса.

Использование «серой» схемы выплаты заработной платы также подрывает основы законодательства о бухгалтерском учете. Неполный учет доходов и расходов делает данные бухгалтерского и налогового учета недостоверными, то есть на основании этих данных руководители предприятия теряют возможность принимать правильные управленческие решения. Таким образом, замедляется экономическое развитие как на уровне отдельного предприятия, так и в целом в стране. При этом, чтобы иметь возможность принимать решения, руководство создает дополнительные подразделения, которые ведут реальный учет, что соответственно увеличивает расходы предприятия и делает продукцию неконкурентоспособной.

Выплата зарплаты «в конверте» нарушает порядок ведения кассовой дисциплины. Для выплаты «серой» зарплаты могут быть использованы денежные средства, которые не учитываются в официальной бухгалтерии. То есть на предприятии организуется «черная» касса, которая может быть пополнена из легальных или нелегальных источников. Так, в первом случае не приходится официальная наличная выручка. Во втором случае предприятие прибегает к использованию услуг фирм по обналичиванию денежных средств, что носит признаки преступлений и преследуется уголовным законодательством. Таким образом, «серые» схемы выплаты заработной платы подрывают основы денежного обращения.

Анализ судебной практики показывает, что сегодня суды в большинстве случаев встают на сторону недобросовестных работодателей. Данный вывод исходит из того, что на настоящий момент крайне трудно доказать факт выплаты «серой» заработной платы, что, безусловно, на руку недобросовестным работодателям.

На наш взгляд, России необходим комплекс мероприятий, который позволит увеличить объем «белой» заработной платы. В качестве данных мероприятий могут быть предложены следующие:

1. Ужесточение мер ответственности. В данном случае речь идет о комплексном подходе – одновременно должна быть повышена ответственность за неправильное ведение кассовых операций, бухгалтерского и налогового учета. При этом следует сделать уклон в сторону повышения ответственности не предприятия в целом как самостоятельного субъекта хозяйственных отношений, а конкретных должностных лиц.

2. Пропаганда «белой» заработной платы. Широкие слои населения должны осознать, что от конкретного способа получения заработной платы зависит уровень социального обеспечения и развития местных территорий.

3. Формирование нового подхода в судебной практике, который возможен только при совместной работе ВАС и ВС РФ. Суды должны выработать новую позицию относительно данной группы правонарушений, согласно которой должен быть упрощен порядок доказывания недобросовестного поведения работодателей заинтересованными лицами.

4. Снижение налоговых ставок. На наш взгляд, данная мера позволит повысить собираемость зарплатных налогов за счет того, что часть предприятий откажется от

использования «серых» схем. Подобная практика уже была использована в России на примере налога на прибыль, которая привела к увеличению налоговых поступлений.

Наличие «серой» заработной платы подрывает не только основы трудовых отношений, но и несет значительный вред социальному обеспечению граждан в России, тормозит развитие общества в целом. Распространение «белой» заработной платы должно повысить культуру ведения предпринимательской деятельности в России, что найдет отражение в повышении уровня социальной ответственности бизнеса.

Список использованных источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ
5. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ
6. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ
7. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации от 12.10.2011 № 373-П

ПРАВИЛА ВВОЗА И ВЫВОЗА ВАЛЮТЫ В КИТАЕ, МОНГОЛИИ И ТУРКМЕНИСТАНЕ

Ли Мэн, ДаутханЕламан, ДаянчАрнепесов – студенты, Казитова Э.И. – доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Формируя валютную политику страны, устанавливают правила ввоза и вывоза валюты и валютных ценностей. В рамках данных правил, как правило, устанавливаются ограничения на ввоз и вывоз валюты в наличной форме.

В Китае ввоз и вывоз валюты регламентирован в соответствии с совместно выработанными Государственным управлением валютного регулирования КНР и Главным таможенным управлением КНР «Положениями, регулирующими ввоз и вывоз наличной валюты». Ввоз иностранной валюты в Китай не ограничен, однако декларирование ее обязательно для иностранных граждан, ввозящих иностранную валюту на сумму, превышающую в эквиваленте 5000 долларов США, в отношении национальной установлено ограничение - не более 20 000 юаней. Вывоз иностранной валюты разрешен в сумме не более 5 000 долл. или в пределах указанного во въездной декларации. При вывозе наличной валюты на сумму от 5000 долларов США до 10000 долларов США, иностранным гражданам нужно получать в банке «Разрешение на вывоз наличной валюты». Таможенные власти на основе вышеупомянутой декларации разрешают выезд. При вывозе материальных ценностей и валюты на сумму более 10000 долларов США необходимо, имея при себе паспорт, визу и другие соответствующие документы, сначала получить в банке Разрешение, а затем с Разрешением и другими соответствующими документами обратиться в Управление валютного регулирования банка для получения санкции (разрешения) на вывоз. Управление валютного регулирования, основываясь на соответствующих положениях, после доподлинного выяснения источника валюты и путей ее использования свидетельствует о верности вышеуказанного и ставит свою печать. Вывоз национальной валюты также ограничен суммой не более 20 000 юаней.

В Монголии ввоз и вывоз валюты регламентирован Законом Монголии от 12 мая 1994 года «О валютном регулировании». В соответствии с законом в Монголии свободно импортируется национальная валюта в количестве до 815 тугриков, для ввоза большего количества необходимо представить банковские документы, подтверждающие законность

приобретения местной валюты. Иностраный гражданин, проживающий в Монголии временно либо постоянно вправе вывозить валюту по следующим правилам:

1. имея подтверждающую справку о конвертируемой валюте из обменного банка;
2. имея декларацию, подтверждающую ввоз валюты;
3. имея нотариально заверенные документы, подтверждающие факт получения наследства либо дарения.

Ввоз иностранной валюты номинально ограничен суммой в 2000 долл. или эквивалентное количество в другой валюте. Вывоз местной и иностранной валюты ограничен количеством, заявленным в таможенной декларации, заполненной при въезде.

Основным нормативным актом, определяющим порядок осуществления валютных операций в Туркменистане, является Закон о валютном регулировании и валютном контроле во внешнеэкономической деятельности, вступивший в силу с 01 октября 2011 года.

В Туркменистане ввоз и вывоз местной валюты запрещены. Ввоз или вывоз наличных средств подлежит декларированию на таможенном пункте Туркменистана при въезде в страну или выезде из страны. Иностранная валюта, приобретенная в уполномоченных банках Туркменистана, а также декларированная при въезде в страну, вывозится без ограничений. Ввоз иностранной валюты не ограничен, однако декларирование, как в Китае является обязательным.

Таким образом, Китай, Монголия и Туркменистан установили ограничения в отношении вывоза национальной валюты, наиболее жесткими являются валютные ограничения в Туркменистане, где ввоз и вывоз местной валюты запрещены, а наиболее мягкие валютные ограничения установлены в Монголии.

Список использованных источников

1. О правилах ввоза и вывоза валюты, действующих в КНР. – Режим доступа: <http://www.russianchina.org/kssk/regulatory/help/2009/04/24/1142>.
2. Посольство Российской Федерации в Монголии. – Режим доступа: <http://www.mongolia.mid.ru/mongolia.html>.
3. Валютное регулирование Туркменистана. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tm/about_tm/laws_ved_tm/exchange_reg_tm/.

ИНСТРУМЕНТЫ НЕТРАДИЦИОННОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Авраменко А.А. – студент, Клименко М.А. – ст. преподаватель

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

Современный экономический кризис показал несостоятельность традиционной монетарной политики и вынудил Центральные Банки многих стран перейти к применению мер, получивших название нетрадиционных.

До финансового кризиса жизнь была простой для центральных банкиров. У них была четкая миссия: регулировать крайности экономического роста и спады, чтобы сохранять низкий и стабильный уровень инфляции. И они имели, казалось бы, эффективные средства для достижения этого: возможность повышать ключевую краткосрочную процентную ставку для препятствования заимствования (и, таким образом, сдерживать инфляцию), или снижать, чтобы стимулировать доступность кредита (и, таким образом, стимулировать рост и занятость). Умелое использование данных средств позволило наслаждаться периодом стабильности, которую экономисты окрестили Great Moderation - период, характеризующийся низкой инфляцией, устойчивым экономическим ростом и верой в то, что бум и спад, характерные для экономического цикла, были преодолены. Однако данное явление было преходящим - затем разразился кризис и подорвал не только достижения Центрального банка, но и методы, используемые им для поддержания роста.

Нетрадиционная политика распадается на две большие категории: покупка активов и "forwardguidance" – обещание Центрального банка превратить низкие краткосрочные (срок погашения не более трех лет) процентные ставки в более низкие долгосрочные (срок погашения свыше девяти лет) процентные ставки. Покупка активов является естественным продолжением более типичной деятельности центральных банков. Федеральная резервная система Америки, например, уже давно купила казначейские векселя и другие облигации с коротким сроком погашения для увеличения денежной массы и снижения краткосрочных процентных ставок. После того как базовая процентная ставка упала почти до нуля, ФРС начала покупать долгосрочные ценные бумаги, в том числе десятилетние казначейские облигации и ипотечные ценные бумаги, чтобы сбить стоимость заимствования по долгосрочным займам.

Печатание денег, чтобы купить активы известно как "количественное смягчение" (QE). Это инструмент, который предполагает государственные денежные вливания в экономику страны с целью увеличения денежной массы на руках. Увеличение денег у населения и предприятий должны привести к росту потребления и производства, и как следствие, к восстановлению стабильной экономической ситуации. Данный метод используется государствами в том случае, когда процентная ставка страны настолько низка, что оперировать ей для снижения курса национальной валюты и повышения денежной массы, возможности нет.

Банк Японии впервые попытался применить QE в 2001 году, когда он пообещал купить государственные облигации на сумму ¥ 400 млрд. в месяц для того, чтобы повысить уровень резервов на ¥500 триллионов. С наступлением кризиса Центральные банки Америки, Великобритании и Японии прибегали к QE, скупая огромные запасы финансовых активов.

Экономисты считают, что QE работает в нескольких направлениях. Центральные банкиры подчеркивают «эффект портфельного баланса». Когда центральный банк покупает облигации у инвесторов на вновь созданные деньги, они используют полученные средства, чтобы сбалансировать свой портфель, покупая активы различного риска и срока погашения. При этом идет резкий рост цен активов и понижение процентных ставок (повышенный спрос на облигации позволяет им быть проданными по более низким ставкам). Дешевые заимствования, в свою очередь, подталкивают предприятия и домашние хозяйства на инвестирование.

QE также помогает формированию ожиданий инфляции. Центральный банк, объявляя новый, более высокий целевой показатель инфляции, может использовать QE, чтобы убедить рынки, что сможет достичь этого уровня, поскольку, при прочих равных условиях, увеличение количества денег в обращении приведет к росту цен. Люди склонны тратить больше денег сейчас, если ожидают в будущем уменьшение их стоимости.

Суть "forwardguidance" заключается в том, что ЦБ отныне будет предоставлять участникам рынков информацию о своих дальнейших намерениях, что, по идее, должно способствовать большей стабильности.

Банк Японии впервые попытался «уговорить» экономику выздороветь в 1999 году, когда он обещал держать свою основную процентную ставку около нуля "до тех пор, пока дефляционные опасения не спадают". ФРС и Банк Англии скопировали этот подход.

Как и QE, "forwardguidance" работает в нескольких направлениях. Обещание терпеть более высокую инфляцию в будущем, если верить, может стимулировать экономическую активность в настоящее время, так же, как и угроза повышения цен, которую создает увеличенная денежная масса. Кроме того, обещание удерживать краткосрочные процентные ставки на низком уровне на протяжении длительного времени, должны снизить долгосрочные процентные ставки тоже, поскольку долгосрочные ставки, как правило, это кумулятивные краткосрочные ставки плюс надбавка с поправкой на рост инфляции и другие риски.

Исследования количественного смягчения (QE) в целом показывают, что оно позволило реально сократить долгосрочные процентные ставки. Из опыта, приобретение активов на

\$600 млрд. снижает основные долгосрочные ставки на 0,15-0,2 процентного пункта, что эквивалентно по своему воздействию снижению на 0,75 процентных пункта базовой краткосрочной процентной ставки ФРС. Более низкие ставки, по оценкам, подняли реальный объем производства в Англии и Америке на 2-3% выше, чем это было бы без QE, хотя стоимость заимствования для британских банков остаются на высоком уровне.

Недавние исследования также показывают, что QE играет важную роль в укреплении «forward guidance» центрального банка. Оповещения ФРС, например, отвечают за большую часть движения цен даже тех активов, которые ФРС не покупает сама. И рынок, формирующий процентные ставки, показывает, что инвесторы считают обещания центральных банков держать ставки на низком уровне более надежными, когда они сопровождаются QE покупками.

Некоторые экономисты утверждают, что денежно-кредитная политика, традиционная или нетрадиционная, теряет большую часть своей власти на «около нулевой» нижней границе процентных ставок. Другие говорят, что денежно-кредитная политика не может стабилизировать экономику без финансового стимулирования, то есть больших государственных расходов или снижения налогов, для того чтобы вновь созданные деньги и низкие ставки перешли в реальный сектор экономики. Третьи считают, что фирмы и домашние хозяйства с высокой задолженностью просто не в состоянии реагировать на снижение долгосрочных процентных ставок путем увеличения заимствований. По мнению иных, нетрадиционная политика работала бы лучше, если бы только центральные банки использовали ее более энергично.

Вероятно, потребуются годы, чтобы определить, какие из этих замечаний или мнений являются оправданными. И, к сожалению, для многих стран по-прежнему характерен экономический рост ниже ожидаемого уровня, а до решительного разрешения сегодняшних денежно-политических дебатов еще далеко.

Список использованных источников:

1. TheGreatModeration [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – США, [2014]. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com/terms/g/great-moderation.asp> - Загл. с экрана.
2. Controlling interest [Текст] // The Economist – 2013. – September 21st. – с. 62-63.
3. What is “forward guidance”? [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – BBC, [2014]. - Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/business-23145755> - Загл. с экрана.
4. Why are interest rates being kept at a low level? [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – США, [2014]. – Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/faqs/money_12849.htm - Загл. с экрана.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РФ

Бокий Р.И. – студент, Баранова Е.В. – ст. преподаватель

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

В современной экономической науке является общепризнанным тот факт, что предпринимательство является движущим фактором экономического развития. Уже в 1912 г. Й. Шумпетер в теории экономического развития рассматривал предпринимательство наравне с другими базовыми экономическими факторами общественного производства: трудом, капиталом и землей. Он считал, что именно данный фактор является основным «двигателем прогресса», той движущей силой, при помощи которой экономика развивается, создаются новые рабочие места, разрабатываются новые технологии [2],[3]. Однако, несмотря на достижения экономической науки в изучении роли фактора предпринимательства в экономике, статистической информации о его «количестве» и «качестве» достаточно мало [1]. При этом именно изучение статистического материала позволяет разрабатывать меры

развития предпринимательства и судить о правильности принятых решений. Всем вышеупомянутым и определяется актуальность данной темы исследования.

В 1997 г. ведущими мировыми университетами был запущен проект глобального мониторинга предпринимательства (GlobalEntrepreneurshipMonitor, GEM). В ходе реализации проекта была создана уникальная, ежегодно обновляемая база данных по 69-ти странам мира. Данная база является источником информации для статистического изучения предпринимательства на национальном и глобальном уровнях. Задачами нашего исследования является изучение предпринимательского потенциала экономики РФ с точки зрения количества и качества, а также выявление позиции РФ по развитию предпринимательского потенциала по отношению к другим странам.

Приведем определения предпринимательства согласно методике GEM. Предпринимательство — это любая попытка создания нового бизнеса или компании (индивидуальная трудовая деятельность, новая коммерческая организация, расширение уже существующего бизнеса), предпринятая отдельным лицом, группой лиц или ранее существовавшими компаниями [1].

Предпринимательство – это черта характера, а на формирование характера влияет множество факторов: воспитание, культура, семья, его круг общения и т.д. В связи с этим целесообразно рассмотреть соотношение людей, знакомых с предпринимателями, и тех, у кого нет предпринимателей в кругу их общения. Более 70% непредпринимательского населения России не имеют в своем ближайшем окружении предпринимателя, открывшего бизнес в недавнем прошлом, в то время как среди предпринимателей таких насчитывается не более 30%. Это, с одной стороны, говорит о том, что наличие предпринимателей в ближнем окружении способствует вовлечению непредпринимателей в предпринимательскую деятельность. С другой стороны, данный факт может говорить о расслоении российского общества на людей, работающих по найму и на собственников бизнеса.

Следующий показатель характеризует отношение общества к фигуре предпринимателя: в 2013 г. 68% населения РФ считали, что успешные предприниматели имеют высокий социальный статус, при этом 66% желали бы сделать жизненный выбор в пользу карьеры предпринимателя. По уровню данных показателей РФ занимает 25-е место, между Словенией и Македонией. Однако следует отметить, что отставание РФ от ведущих стран мира невелико: у Франции и Канады данный показатель составил 70%[1],[5]. Это говорит в целом о готовности общества к активному развитию предпринимательства и о наличии серьезного потенциала, который необходимо превратить в реальные проекты.

В целях оценки уровня реализации данного потенциала изучим количественные показатели. Для определения количественной части предпринимательского потенциала, авторами проекта GEM был определен показатель предпринимательских намерений, отражающий процент граждан, заявляющих о готовности в течение ближайших трех лет открыть свое дело. По данному показателю на протяжении последних лет Россия занимает 69-е место среди участниц проекта. Только 2,6% респондентов отметили, что планируют открыть собственное дело. Наиболее высоким данный показатель был в 2006 г. (6,1%), тогда РФ находилась на 10-м месте между Норвегией и ОАЭ. При этом у развитых стран в 2013 г. данный показатель составил 10-14%, а у развивающихся - более 20% и достигал даже 66,7% в Малави. Однако в РФ среди населения, имеющего планы по открытию своего бизнеса, в 2012 г. почти половину (47%) составляли уже действующие предприниматели, планирующие открыть новый бизнес. Свежий приток в российское предпринимательство в 2012 г. могло составить лишь 2,2% россиян. Этот показатель снизился на 2% по сравнению с 2011 г. и стал самым низким за все время наблюдений проекта в России [1],[5]. Данные факты говорят о том, что, несмотря на наличие достаточно высокого предпринимательского потенциала, рост экономики происходит в основном за счет развития уже существующего бизнеса. Это свидетельствует, с одной стороны, о достаточном наличии возможностей внешней среды для развития бизнеса. С другой стороны, это говорит о том, что реализации имеющегося потенциала мешает не отсутствие возможностей внешней среды, а нечто иное. Для

понимания сути данной проблемы изучим непредпринимателей, желающих открыть свое дело, с социально-демографической точки зрения. Наибольшая часть планирующих начать бизнес непредпринимателей принадлежит к молодому поколению в возрасте до 35 лет — на их долю в 2012 году приходилось 66%. При этом средний возраст устоявшегося предпринимателя составил 43 года.

Для более глубокого анализа изучим взаимосвязь рода занятости и уровня предпринимательских намерений. Самый высокий уровень предпринимательских намерений— у респондентов, имеющих частичную занятость (8,5%). Если в 2010 г. и 2011гг. студенты демонстрировали высокий уровень предпринимательских планов (8,5% и 5,7%), то в 2012 г. только 1% студентов отметили, что в ближайшие три года планируют открыть собственное дело. По сравнению с государственной службой и работой в крупных компаниях привлекательность предпринимательской карьеры среди студентов невелика и соответствует уровню кризисного 2009 года. Невысока активность и безработных, которые в 2012 г. практически перестали рассматривать создание собственного дела как альтернативу занятости в качестве наемного работника. Если в 2011 г. каждый шестнадцатый безработный выражал готовность открыть свой бизнес, то в 2012 г.- только каждый тридцатый [1],[5].

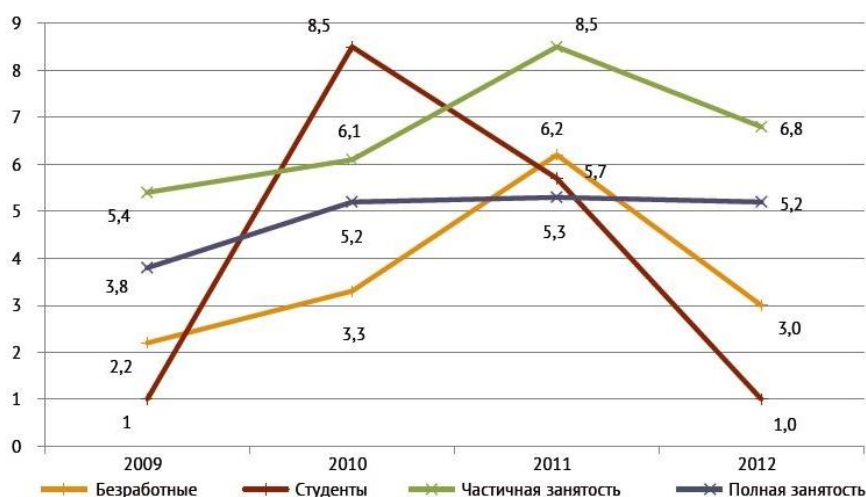


Рисунок 1 - Взаимосвязь рода занятости и уровня предпринимательских намерений

В России 93% населения не только не вовлечены в предпринимательскую деятельность, но и не рассматривают для себя возможность создания бизнеса. Лишь каждый 23-ий россиянин (4,3%) в трудоспособном возрасте является ранним предпринимателем. Предпринимательство по-прежнему играет меньшую роль в экономике не только по сравнению со странами БРИКС, в которых каждый 8-ой вовлечен в раннее предпринимательство, но и по сравнению со странами Восточной Европы, где каждый 11-ый является таковым. В России наблюдается не только низкий уровень ранней предпринимательской активности, но и большинству созданных компаний не удается преодолеть начального этапа развития. В 2012 г. индекс активности устоявшихся предпринимателей составил 2,1%, и их доля составила 33% от общего числа предпринимателей. В развитых странах число компаний, работающих более 3,5 лет, превышает количество вновь создаваемых компаний. Рассчитывать на значительный рост предпринимательского сектора в России в ближайшие годы вряд ли придется: только 3,8% россиян планируют открыть собственное дело в ближайшие три года. В странах БРИКС этот показатель в среднем составляет около 21%, а в странах Восточной Европы — 24% [1],[5].

При изучении предпринимателей специальный блок вопросов был посвящен причинам неудачных попыток создать бизнес в прошлом. Анализ ответов респондентов показал, что чаще неудачи в открытии собственного дела были связаны с отсутствием финансовых средств и недостаточным предпринимательским опытом респондентов: отсутствием

продуманного плана развития бизнеса, незнанием потенциальных покупателей продукции, отсутствием специализированных знаний по управлению предприятием. Среди причин, помешавших выжить на рынке, отмечались отсутствие нужных связей в органах власти и давление со стороны проверяющих и контролирующих органов. Однако эти причины упоминались реже, чем те, которые связаны с отсутствием продуманной бизнес-модели. Доступ к инфраструктуре и проблемы, связанные с поиском помещений, оборудования и персонала, помешали относительно небольшому числу предпринимателей.

Изучив вышеприведенные данные, можно сделать следующие выводы. Во-первых, в настоящий момент РФ занимает последние места по фактически реализованному предпринимательскому потенциалу. Во-вторых, несмотря на низкий уровень реализации потенциала, общество положительно воспринимает предпринимательство как явление, при этом достаточно велик процент тех, кто желает открыть свое дело в ближайшие три года. Однако наиболее частой причиной закрытия бизнеса является причина отсутствия опыта, знаний и финансов, а не административные барьеры и плохая инфраструктура. Отсюда следует, что в настоящее время необходимо сосредоточить усилия на информационной и финансовой поддержке новых предприятий, а также на обучении основам предпринимательства. Данные меры не принесут мгновенного результата, однако они будут планомерно способствовать снижению уровня банкротства среди новых предприятий.

С нашей точки зрения, очевидно, что для кардинального изменения описанной ситуации требуется решение проблемы оторванности системы образования от реального сектора экономики. Возможным путем решения данной проблемы является разработка и внедрение индивидуальных образовательных программ (студенты определенную часть рабочей недели проводят на предприятии, а 1-3 дня в учебном заведении).

Список использованных источников

1. Глобальный мониторинг предпринимательства: национальный отчет. Россия 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3261>
2. Сиземов, И.Г. Предпринимательство как фактор экономического развития страны и её регионов // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Серия Экономика и финансы.. - 2005. - №1.- с.723 – 727
3. Шумпетер, Й. Энциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс].- Режим доступа:
<http://megabook.ru/article/%D0%A8%D0%A3%D0%9C%D0%9F%D0%95%D0%A2%D0%95%D0%A0%20%D0%99%D0%BE%D0%B7%D0%B5%D1%84>
4. GEM 2013 Global Report. GEM: Global Entrepreneurship Monitor societies [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106>
5. Global Entrepreneurship Monitor societies [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://www.gemconsortium.org>
6. GEM YBI Youth Report: The state of global youth entrepreneurship societies [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2835>

БИТКОИН – ДЕНЬГИ ИЗ НИЧЕГО

Грибцова Т. - студентка, Клименко М.А. – старший преподаватель

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

Самой первой и популярной криптовалютой является Bitcoin (от англ. bit – единица информации «бит», англ. coin – монета) – цифровая валюта, использующая технологии P2P и криптографии [1]. Подобный способ реализации платежной системы снимает необходимость иметь эмиссионный центр и позволяет обезопасить пользователей от чрезмерного контроля со стороны надзорных органов.

История разработки Bitcoin уходит своими корнями в 1998 год, когда зародилась идея создания уникальной валюты виртуального направления. Свою лепту в ее разработку внесли Ник Сабо и Вэй Дай. Сама же разработка принципа работы виртуальной валюты началась ближе к 2007 году. А в 2008 году человеком или группой лиц, скрывающихся под псевдонимом Сатоши Накамото, был создан протокол с описанием будущего Bitcoin и принципов его действия. К середине 2009 года протокол был опубликован и запущен [6].

Для использования BTC необходим Bitcoin-кошелек – программа, позволяющая хранить монеты и совершать транзакции. Кроме программ для совершения платежей в Bitcoins, существуют специальные программы для «майнинга». «Майнинг» (mining) – это процесс, направленный на создание новых блоков с помощью собственных вычислительных мощностей, а результатом процесса может стать вознаграждение участника новыми Bitcoins [1]. Собственно, так происходит процесс эмиссии новых монет в системе.

После того, как был запущен Bitcoin, создать «с нуля» новую криптовалюту стало просто, и каждый взлет курса BTC сопровождался стартом новых аналогичных проектов. Все они функционируют в распределенной компьютерной сети, в которой участники сами обеспечивают эмиссию монет и безопасность платежей. На принципах и программном обеспечении Bitcoin основываются другие криптовалюты, такие как Litecoin, Novacoin и Namecoin [5].

Попытки определить правовой статус BTC предпринимают в основном страны с развитой экономикой и банковской системой. Выбирая тот или иной подход к Bitcoin, государства ориентируются на свои приоритетные задачи. В одной стране это противодействие легализации преступных доходов, в другой – развитие сектора электронной коммерции. В большинстве государств, например в США, Германии, Франции, Швейцарии, Сингапуре, BTC был признан неким частным способом расчетов, ненадежным активом, не запрещенным в обороте. С другой стороны, Народный банк Китая запретил финансовым и платежным институтам использовать Bitcoin. Европейский ЦБ, а за ним и ЦБ Франции предупредили участников финансового рынка о рисках, связанных с обращением Bitcoin, и об отсутствии публичной поддержки этой криптовалюты. В России Bitcoin не запрещен, но использовать его рискованно из-за юридической неопределенности, сопутствующей криптовалютам [5].

На сегодняшний момент можно выделить несколько популярных способов получить Bitcoin: заработать, что-то продать или непосредственно купить BTC.

Например, обменять Bitcoin можно на торговой площадке, называемой Bitcoin биржей. Все торги проходят в автоматическом режиме, принять в них участие может практически любой. Разумеется, подразумевается, что будет определенная доля риска и наличие оборотного капитала. В качестве примера можно указать следующие биржи: Bitstamp, MtGox, BTC-E, CoinMarket, BTC China. Объем торгов на биржах относительно небольшой – около 50 000 BTC, из которых около 20 000 BTC в день непосредственно перепродаются в результате торгов [2].

Bitcoin можно использовать как для создания новых интересных вещей, так и для обычных повседневных нужд. Существует растущее число компаний и частных лиц, использующих Bitcoin. Включая off-line компании, такие как рестораны, гостиницы, адвокатские конторы, так и on-line сервисы, такие как Namecheap, WordPress, Reddit и Flattr. Пока Bitcoin остается относительно новым явлением, но он быстро растет. По состоянию на 2014 год общая стоимость Bitcoin в обращении за один год возросла от 490 млн. долл. до 7,9 млрд. долл., в то время как ежедневный объем операций возрос почти на 60% [3].

Bitcoin имеет целый ряд особенностей, которые принципиально отличают его от других электронных (и не только) валют:

1. Децентрализованность. Нет единого центра, выпускающего и контролирующего эту валюту, который мог бы влиять на ее курс, количество монет в сети, блокировать счета или транзакции и т.п. Сеть построена по принципу P2P из равноправных узлов-участников.

2. Количество монет в сети ограничено. Эмиссия ограничена, запрограммирована, и ее ход известен всем участникам рынка наперед. Число новых Bitcoins создаваемых каждый год автоматически уменьшается вдвое, до тех пор, пока производство не прекратится полностью, и общее количество выпущенных Bitcoins станет равным 21 миллиону BTC [3].

3. Анонимность. Адреса пользователей не содержат никакой информации об их владельце. Адреса в текстовой форме представляют собой строки длиной около 34 символов, состоящие из букв латинского алфавита и цифр, например, 1BQ9qza7fn9snSCyJQB3ZcN46biBtk4ee [7].

4. Простота проведения операций. Платежи Bitcoin осуществить проще, чем платежи по кредитной или дебетовой карте, и могут быть получены без расчетного счета, через программу кошелька, на компьютере или на смартфоне, простым введением адреса получателя, суммы платежа, и нажатием кнопки «отправить».

5. Нулевые или низкие комиссии. Платежи в большинстве случаев не облагаются обязательной комиссией, однако она может быть уплачена добровольно для ускорения обработки транзакции.

6. Безопасность и контроль над деньгами пользователя. Транзакции Bitcoin защищены криптографией военного уровня. Bitcoin может обнаружить опечатку и, как правило, не позволяет отправить деньги на несуществующий адрес по ошибке. Пользователи Bitcoin так же могут защитить свои деньги с помощью различных механизмов, таких как сохранение резервной копии, шифрование, и множественные подписи, которые обеспечивают высокую защиту от разного рода мошенничества.

7. Отсутствие обеспечения. Традиционно в качестве обеспечения валют служило золото, а эмиссионные центры гарантировали обмен денежных знаков на золото по номиналу. У Bitcoin нет эмиссионного центра и номинала – цена определяется только рынком, а потому отсутствует обеспечение в классическом понимании.

8. Платежи Bitcoin осуществляются напрямую, без посредничества каких-либо финансовых организаций. Платежи невозвратны (осуществить процедуру chargeback невозможно), удобны (например, получение платежа из-за рубежа так же просто, как и внутреннего платежа) и производятся относительно быстро (подтверждение операций может занимать от 5 до 19 минут).

9. Использование в незаконных целях. Некоторые предположения были высказаны насчет того, что конфиденциальные транзакции могут использовать Bitcoin для нелегальных целей. Например, торговля наркотиками, запрещенными препаратами, онлайн казино. Следует заметить, однако, что Bitcoin подвергается такому же регулированию, которое имеет место в существующих финансовых системах.

10. Резкое колебание курса валюты. Курс BTC представляет собой стоимостную оценку в других валютах, чаще всего – в долларах. Текущий курс Bitcoin напрямую зависит от спроса и предложения на рынке, но не обусловлен только ими. Цена на валюту может непредсказуемо увеличиваться или уменьшаться в течение короткого периода времени в связи с молодостью экономики Bitcoin, новизной ее природы, неликвидностью рынков, а также хакерскими атаками на систему, связанными с продажей крупных партий валюты.

Первый существенный рост курса – до \$32 за 1 BTC – был зафиксирован 16 апреля 2011 года после публикации в издании Time информации о криптовалюте, и последовавшей за этим дискуссии о перспективах платежной системы. Всплеск интереса продемонстрировал, что в условиях замкнутой системы и ограниченного количества монет, курс может стремительно вырасти и так же резко упасть.

Если ранние скачки курса BTC связаны скорее с популяризацией криптовалюты, то в 2013 году причиной резких колебаний стала возможность использования Bitcoin в качестве средства сбережения. В начале апреля 2013 года на фоне новостей о возможном дефолте Кипра, часть денег со счетов в кипрских банках были переведены в Bitcoin. В итоге курс BTC вырос с \$15 долларов до \$266 всего за три месяца.

Вплоть до ноября 2013 года колебания курса Bitcoin не были существенными. Новые рекорды в стоимости валюты были зафиксированы в ноябре 2013, с \$266 за 1 BTC в начале месяца, до \$1000 за 1 BTC в конце месяца. Причиной послужил ряд положительных новостей:

- Закрытие сайта Silkroad, торговавшего нелегальными товарами за Bitcoin;
- Конфискация монет ФБР, что привело к уменьшению денежной массы;
- Китайская корпорация Baidu начала принимать Bitcoin в качестве средства платежа;
- Покупка валюты крупными игроками в предыдущие периоды;
- Спекуляции с Bitcoin.

В декабре 2013 курс BTC снизился почти вдвое. Таким образом, начав в 2010 году восхождение всего с \$0,01 за 1 BTC, сегодня курс Bitcoin к доллару держится стабильно около \$500 за 1 BTC [4].

Прогнозы Bitcoin и отзывы авторитетных экспертов столь же противоречивы, как и поведение курса BTC. Американский предприниматель Кэмерон Винкловс, инвестирующий в Bitcoin через собственный трастовый фонд уверен, что курс Bitcoin поднимется до \$40 тыс. за 1 BTC.

Профессор Бостонского Университета Марк Уильямс в декабре 2013 года сделал прогноз, что уже к середине 2014 года курс BTC упадет до \$10, называя в качестве основной причины закрепление отношения правительств разных стран к данной валюте [4].

Тем не менее, все сходятся в одном - развитие Bitcoin происходит невероятно быстрыми темпами, что приведет в ближайшем будущем к стабилизации курса и снижению волатильности Bitcoin.

Владельцы монет не только рассчитываются ими за товары и услуги, но используют в качестве объекта инвестиций, а также в качестве надежного средства сбережения. Благодаря положительным отзывам о Bitcoin и растущему объему рынка (количеству компаний, принимающих BTC в качестве средства платежа) возникла даже своеобразная культура использования криптовалют.

BTC создал другую форму платежной системы с большей устойчивостью. С помощью криптографии Bitcoin транзакция может быть намного дешевле, чем ее альтернативы и может быть выполнена в короткое время. Это значит, что BTC имеет потенциал занять такое же место, как и любая национальная валюта. В то же время Bitcoin является экспериментальной новой валютой, которая находится в активной разработке. Поэтому будущее этой валюты непредсказуемо.

Список использованных источников

1. Bitcoin: аналитика, отзывы, сложность, прогноз // Ocoin.ru [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2013. – Режим доступа: <http://oncoin.ru/info/>.
2. Bitcoin (биткоин): биржа, обменник, калькулятор // Ocoin.ru [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2013. – Режим доступа: <http://oncoin.ru/exchange/>.
3. Money from nothing. Chronic deflation may keep Bitcoin from displacing its fiat rivals // The economist [Электронный ресурс]. – Электрон. текст.дан. – [Б.м.], 2014.– Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21599053-chronic-deflation-may-keep-bitcoin-displacing-its-fiat-rivals-money>.
4. Биткоин: стоимость, курс к рублю и к доллару // Ocoin.ru [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2013. – Режим доступа: <http://oncoin.ru/rates/>.
5. Монета-бита. Новые деньги в Рунете могут оказаться финансовой пирамидой // Российская газета [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/22/bitcoin.html>.
6. Почему биткоины не могут использоваться в России? // Блог о Деньгах, Банках, Кредитах [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: http://100bankov.com/blog/pochemy_bitkoiny_ne_mogyt_ispolzovatsya_v_rossii/.
7. Что такое bitcoin? // BitcoinSecurity [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://btcsec.com/chto-takoe-bitcoin/>.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА ЭКОНОМИКУ США

Грибцова Ю. - студентка, Клименко М.А. – старший преподаватель

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

Согласно требованиям Федеральной резервной системы США, каждый американский банк обязан иметь определенное количество денежных резервов. Эти средства предназначены для операций с клиентами. Если в какой-то момент клиенты захотят получить свои депозиты на руки, а у банка не найдется для этого средств, это может стать началом банковского кризиса. Поэтому ФРС ставит конкретные требования к размеру резервных средств. В случае если объем резервов банка сокращается и не соответствует требованиям ФРС, это может привести к возникновению у банка ряда проблем [2].

Учетная ставка Федеральной резервной системы – это тот процент, под который центральный банк США предоставляет кредиты коммерческим банкам. Благодаря кредитам ФРС банки повышают объем резервов, чтобы соответствовать требованиям самой же ФРС [4].

Посредством процентных ставок центральный банк страны имеет возможность влиять на процентные ставки коммерческих банков, а также на уровень инфляции в стране. Повышение процентных ставок приводит к снижению инфляции. При снижении процентных ставок увеличивается инфляция. Решения о росте или снижении ставок принимаются на заседаниях центральных банков [3]. Изменение процентных ставок является важным фундаментальным показателем и нередко приводит к сильным движениям рынка.

На первый взгляд, центральные банки развитых стран действуют в различных направлениях. Ободренные крепкими показателями роста, Банк Англии и Федеральная резервная система отходят от мягкой денежно-кредитной политики. Европейский центральный банк, напротив, меняет курс на ослабление. 25-го марта Йенс Вайдман, президент Бундесбанка, предположил, что ЕЦБ, возможно, придется действовать более настойчиво, чтобы помочь экономике избежать дефляции.

Однако взглянув еще раз, окажется, что политика многих развитых стран в отношении величины процентов схожа: многим странам свойственны низкие процентные ставки. Самая ясная перспектива в Европе, где ЕЦБ может использовать отрицательные ставки как средство сдерживать дефляцию. Но даже в Америке и Великобритании «нормальные» ставки являются отдаленной перспективой. В феврале Марк Карни, губернатор Банка Англии, пообещал, что возможное повышение ставки будет происходить постепенно, и она достигнет уровня докризисной нормы. В свою очередь рынки ожидают, что краткосрочные ставки в обеих экономиках все еще будут составлять всего 2% по состоянию на начало 2017 (см. диаграмму 1), а страны Еврозоны не достигнут этого уровня до 2020 года.



Источник: The Economist // <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21599774-higher-inflation-may-be-needed-leave-extra-low-interest-rates-behind-up-and?fsrc=rss|fec>.

Отметим несколько негативных моментов, связанных с низкими процентными ставками:

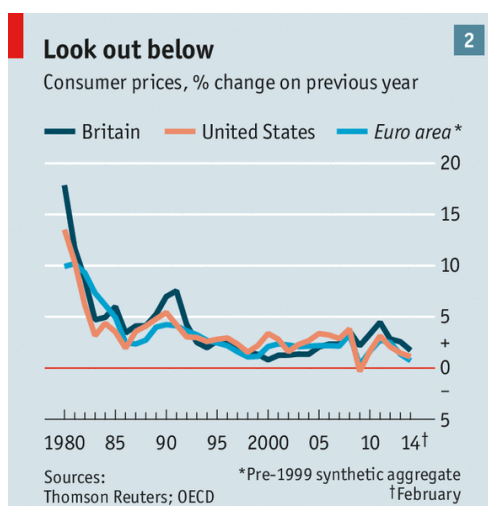
1. Низкий уровень процентов вызывает значительные затраты центральных банков. В феврале 2014 г. Дэниел Тэралло, управляющий ФРС, сообщил, что они могли бы стимулировать инвесторов принять опасные риски, поскольку они сопряжены с большей доходностью.

2. Низкие ставки слабо защищают от будущих потрясений. Когда Леман Бразерс (Американский инвестиционный банк) потерпел крах в 2008 г., основная учетная ставка ФРС составила всего 2%, по сравнению с 5% во время рецессии в начале 2001 г. и 8% во время начавшегося в 1990 г. спада экономики.

Все же ставки являются низкими по серьезной причине: экономические системы не могут выдержать удорожание кредитов. Центральные банки ведут борьбу против двух источников понижательного давления на их главные ставки: чрезвычайно низкие реальные процентные ставки и низкие темпы инфляции.

Очень низкий уровень реальной (то есть с поправкой на инфляцию) процентной ставки необходим для поддержания экономики, работающей на полную мощность. Этот «естественный» уровень был замедлен долгосрочными структурными тенденциями. Отчасти виноват глобальный избыток сбережений: экспортные тяжеловесы, такие как страны ОПЕК и Китай, приобрели огромный объем долга развитых стран, что снизило затраты по существующим займам. Рост неравенства также способствует увеличению общего фонда недостаточно используемых сбережений, так как богатые экономят большую часть своего дохода. К тому же, финансовый кризис усилил инертность реальных ставок. Падающие цены на имущество вынудили домохозяйства возратить долги в кратчайшие сроки. А пока они уменьшали долю заемного капитала, их интерес к новому заимствованию и расходам исчез.

Центральные банки несут большую ответственность за второе осложнение: низкая инфляция. С тех пор, как преодолели двузначный рост цен 1970-х годов, большинство центральных банков установили целевые показатели инфляции на уровне около 2% в год. Но хотя стабильные цены являются истинным достижением центрального банка, они не обошлись без ущерба: уровень процентных ставок упал вместе с инфляцией, так как заемщики потребовали меньшую компенсацию за уменьшение первоначальной стоимости их вкладов при росте цен (см. диаграмму 2). Данная ситуация увеличила шансы столкнуться с почти нулевыми ставками. Это вынудило центральные банки использовать незнакомые и ненадежные средства борьбы с медленным ростом.



Источник: The Economist // <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21599774-higher-inflation-may-be-needed-leave-extra-low-interest-rates-behind-up-up-and?fsrc=rss|fec>.

Хотя центральные банки находятся в трудном положении, выбирая между потребностью экономики в дешевом кредите и повышающимися затратами в связи с низкими процентами,

существует способ решения этой проблемы. Часть давления может быть ослаблена более высокой инфляцией. Это позволит центральным банкам сократить действующие затраты по займам, несмотря на нулевую отметку по процентным ставкам, так как инфляция уменьшает бремя погашения данного кредита. Не менее важно, что более высокая инфляция ускоряет нормализацию процентной ставки.

В ноябре прошлого года экономисты ФРС опубликовали статью, в которой утверждали, что подъем целевого показателя инфляции до 3% быстро понизит уровень безработицы, позволив учетной ставке ФРС подниматься выше, быстрее. Однако аргумент не повлиял на решение комитета ФРС по определению денежной политики установить инфляцию самое большее на уровне 2% до конца 2016 г. При этом рынки считают, что цены будут расти еще более низкими темпами.

Нужно иметь в виду, что повышение целевого уровня инфляции не будет простым шагом. ЕЦБ будет необходимо получить разрешение от своих политических руководителей. Только в январе 2012 г. ФРС установила официальный целевой уровень в 2%. Должностные лица Системы, несомненно, обеспокоены тем, что настолько большое изменение за такой небольшой промежуток времени подорвет доверие к ней.

Однако отметим, что есть страны, где низкий уровень инфляции становится обычным явлением. Так, инфляция Еврозоны составляет 0,7% и продолжает падать. В Великобритании, где инфляция, находясь на уровне выше целевого, считалась нормой на протяжении большей части оздоровления, потребительские цены к февралю выросли всего на 1,7% в год [1].

В заключении отметим, что центральные банки могли добиться лучших результатов, если бы пообещали не ужесточать свою политику в отношении ставок до тех пор, пока инфляция не вернется к целевому уровню. Имеет смысл дождаться более благоприятных экономических событий для начала подготовки к повышению ставки. Но ужесточение политики, в то время как инфляция не представляет угрозы, сделает борьбу со следующей рецессией намного более трудной.

Списки использованных источников

1. Inflation and interest rates. Up, up and away // The Economist [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21599774-higher-inflation-may-be-needed-leave-extra-low-interest-rates-behind-up-up-and?fsrc=rss|fec>.
2. Как работают процентные ставки ФРС? // Myfin.by [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/1890-kak-rabotayut-procentnye-stavki-frs-fxline>.
3. Процентные ставки валют // Форекс для начинающих. Энциклопедия биржевого трейдера [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.fxstart.net/index/0-38>.
4. Процентные ставки и их влияние на курсы валют // Форекс онлайн - ForexTimes. AllRightsReserved [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – [Б.м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.forextimes.ru/foreks-stati/procentnye-stavki-i-ix-vliyanie-na-kursy-valyut>

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕФЛЯЦИИ

Исакова Ю.С. – студентка, Клименко М.А. – ст. преподаватель

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

Дефляция представляет собой неотъемлемое явление в европейской экономике, в то время как России присущи высокие темпы инфляции. Под термином «дефляция» понимается повышение покупательной способности валюты путем снижения индекса цен. На первый взгляд, такая ситуация кажется положительным явлением, так как за одну единицу национальной валюты можно приобрести в данном периоде времени большее количество потребительских товаров, чем в предыдущем временном интервале. Однако исследования и прогнозы, подготовленные ведущими иностранными аналитиками, позволяют говорить о том, что дефляция приведет к снижению экономической активности и ухудшению благосостояния населения. Эти последствия возникают вследствие того, что население начинает сокращать свои расходы для приобретения большего объема товаров и услуг, следовательно, прибыль предприятий тоже начинает уменьшаться. Это приводит к одновременному сокращению заработной платы и объемов закупок исходного сырья данными хозяйствующими субъектами. Далее происходит снижение доходов в других отраслях экономики по причине уменьшения количества денег, которыми располагают предприятия и работники. Данное явление описывается как «*Deflationary Spiral*» (дефляционная спираль). Совокупное снижение цен приводит к тому, что стоимость финансовых активов, объектов недвижимости и наемного труда также начинает сокращаться, а это в свою очередь приводит к обеднению населения. Еще одной проблемой является фиксированная задолженность кредитным учреждениям: в условиях дефляции сумма долга неизменна, однако средств у граждан недостаточно для совершения платежа по кредитам, следовательно, они объявляют банкам о своем дефолте.

В 2014 г. в Давосе (Швейцария) состоялся Международный экономический форум, на котором главной темой дискуссии являлась дефляция и те реальные угрозы, которые она может создать для европейской экономики. В январе текущего года инфляция в странах еврозоны составила всего 0,8% против 0,9% в декабре, что существенно ниже официальной цели в 2% [3]. Ведущие американские и европейские экономисты предлагают сдерживать дефляционное воздействие посредством количественного смягчения (*Quantitative easing*).

Количественное смягчение представляет собой нетрадиционную монетарную политику, используемую центральными банками для стимулирования национальных экономик посредством выкупа различных финансовых активов с целью прироста денежной массы в стране. Увеличение денег у населения и предприятий должно привести к росту потребления и производства, и как следствие, к восстановлению стабильной экономической ситуации. Данный инструмент используется тогда, когда применение обычных мер денежно-кредитной политики в виде снижения банковских процентных ставок оказывается недостаточным для вливания денежной массы в экономику страны.

Количественное смягчение проводится раундами, длительность которых определяется достижением экономикой целевых показателей индекса цен, уровня безработицы, темпов роста ВВП и ведущих фондовых индексов. Впервые о применении нестандартной монетарной политики заговорили в США на заседании Федеральной резервной системы в 2008 г. Первый этап *Quantitative easing* – QE1 – был начат ФРС в ноябре 2008 г. и длился до весны 2010 г. Результатом проведения политики стал прирост ВВП в январе 2010 г. на 2,4% (рисунок 1), кроме того, у банков и предприятий были выкуплены их обесценившиеся долговые обязательства на общую сумму 2,3 млрд. долл. [5]. Достигнутые макроэкономические показатели способствовали развитию фондового рынка: индекс S&P-500, отражающий движение стоимости акций 500 крупных компаний США, начал расти в 2009 г. с отметки 866 пунктов и достиг отметки 1123 пункта в январе 2010 г. [4]. Однако темпы роста безработицы были высоки – более 9,5%, но уже к началу 2011 г. снизились до отметки 9,0% [8].

Второй раунд *Quantitative easing* – QE2 – был объявлен в ноябре 2010 г., содержание которого заключалось в покупке ФРС США казначейских облигаций на сумму 600 млрд. долл. в течение 8 месяцев. Результаты повторного проведения политики уже не привели к активному росту экономики: в январе 2012 г. темп прироста ВВП по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. увеличился всего на 0,4%, а к 2014 г. составил всего 1,6% (рисунок 1).

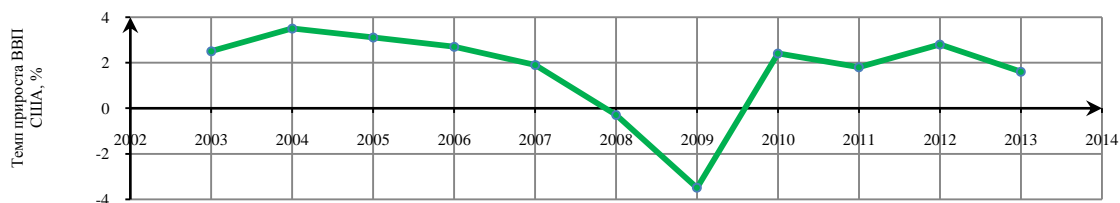


Рисунок 1 – Динамика темпов прироста ВВП США [6]

По словам Рона Пола, председателя подкомитета по денежной политике палаты представителей в Конгрессе, *Quantitative easing-2* не принесло положительного результата, так как «национальный долг вырос на \$5,1 трлн., реальный ВВП – менее чем на 1%, более 7 млн. человек не имеют работы, а среднее время без нее выросло с 17 до почти 40 недель» [5].

В сентябре 2012 г. ФРС запустил третий этап количественного смягчения, временные рамки которого не были четко зафиксированы, так как изначально предполагалось осуществлять программу в течение краткосрочного периода, но в действительности она продолжает свое функционирование по сегодняшний день. На этапе запуска QE3 планировалось осуществлять ежемесячные закупки ипотечных и казначейских облигаций на сумму около 40 млрд. долл. [1] и завершить монетарную политику в случае устойчивого развития экономики. Положительным результатом ее проведения является снижение темпов роста безработицы до 6,6% [8] к январю 2014 г. и наличие тренда роста стоимостей акций на фондовой бирже. Тем не менее, темпы инфляции с середины 2013 г. являются нулевыми, государственный долг США в процентном отношении к ВВП увеличивается (рисунок 2), торговый баланс по-прежнему остается отрицательным и составляет минус 40 млрд. долл. [7].

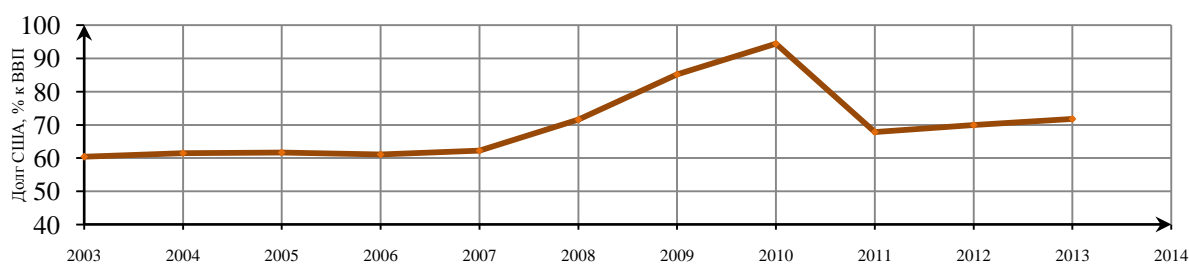


Рисунок 2 – Динамика государственного долга США, % к ВВП [2]

Политика количественного смягчения имеет своих сторонников и противников. Так, Бен Бернанке, предыдущий председатель Федеральной резервной системы США, считает, что «без дальнейшего смягчения монетарной политики рост экономики не будет достаточно сильным» [1]. Его многочисленные оппоненты отстаивают иную точку зрения, в частности Тим Прайс, директор по инвестициям британской PFP WealthManagement, говорит, что

«нельзя решить проблему избытка долга, попросту манипулируя его ценой, а именно это делает количественное смягчение» [5]. Его поддерживает Пол Марсон, главный экономист швейцарского банка LombardOdier: «Наш расчет показывает: чтобы обеспечить реальный рост ВВП на 1%, акции должны вырасти на 40%. Так что успеха в данном случае не добиться. К тому же люди увеличивают расходы, когда считают рост благосостояния постоянным, а этого нельзя сказать, когда фондовый рынок так волатилен» [5].

Судя по длительным и активным дискуссиям между ведущими экономистами, аналитиками и политиками, можно предположить, что развитые страны стоят на пороге выработки нового инструмента по преодолению кризисных явлений в экономике. Каким будет этот метод пока неизвестно, но ожесточенная полемика и серьезные критические замечания противников количественного смягчения позволяют говорить о кратковременной полезности этого инструмента и больших рисках его применения. Количественное смягчение приведет к инфляции только в том случае, если экономический рост окажется ниже увеличения предложения денежных средств в экономике. Стремительное обесценивание национальной валюты приведет к ее девальвации, что, с одной стороны, выгодно для должников страны, но не приемлемо для ее кредиторов и импортеров, так как в этом случае стоимость ввозимых ими товаров окажется существенно выше. Уже судя по этой небольшому выводу можно говорить о том, что дальнейшее применение политики количественного смягчения может привести к серьезным диспропорциям в масштабе глобальной экономики.

Список использованных источников

1. Бернанке напечатает немного долларов на пробу // Финмаркет [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2012. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/main/article/3048659/> – Загл. с экрана
2. Государственный долг США // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=usa&table=pdecia> – Загл. с экрана
3. Дефляция отправит Европу в Великую депрессию // InvestingFundPartner [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://bf-partner.com/19441-deflyaciya-otpravit-evropu-v-velikuyu-depressiyu.html> – Загл. с экрана
4. Индекс S&P-500 // Курсы валют и котировки [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://kurs-dollar-euro.ru/sp500-index.htm> – Загл. с экрана
5. Рынок надеется на третий раунд количественного смягчения // BusinessInformationNetwork [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2011. – Режим доступа: <http://bin.ua/news/finance/finances/119211-rynok-nadeetsya-na-tretij-raund-kolichestvennogo.html> – Загл. с экрана
6. Темпы роста ВВП США // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=usa&table=ggecia> – Загл. с экрана
7. Торговый баланс США // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=monthly&count=us&table=ustrbal> – Загл. с экрана
8. Уровень безработицы США // Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=monthly&count=us&table=usunemp&time=2> – Загл. с экрана

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ
Кольцова Д.В. – студентка, Баранова Е.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Россия является участником такого глобального процесса, как международная миграция рабочей силы. Внешняя трудовая миграция может являться источником доходов для экономики как страны-реципиента, так и страны-донора, в то же время это явление может способствовать серьезным экономическим потерям для обеих стран. В связи с этим вопросы изучения данного явления никогда не потеряют своей актуальности.

Рассмотрим структуру иммиграционных потоков в РФ. Традиционным источником иммигрантов в Россию являются страны СНГ, Балтии и Грузия, из которых прибывает в среднем 93-96% всех иммигрантов. Численность иностранцев, работающих в России, резко сократилась в период с 2009 по 2010 год (с 2223,5 тыс. чел. в 2009 году до 1640,8 тыс. чел. в 2010 году)[2].

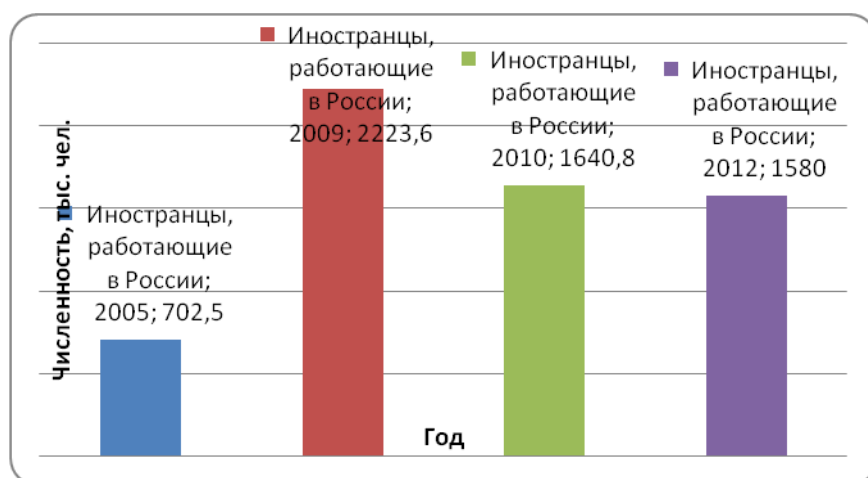


Рисунок 1 – Численность иностранцев, работающих в РФ [7]

Одним из объяснений данного явления является государственное регулирование иммиграционного процесса. Правительство выдает определенное количество разрешений на работу иностранным гражданам, причем с каждым годом количество таких разрешений снижается.

Наибольшая доля трудовых мигрантов (38,6%) приходится на людей до 30 лет [7].

Одной из причин иммиграции в Россию является сокращение численности трудоспособного населения страны. Ежегодно в стране освобождается миллион рабочих мест. При этом на сегодняшний день в России существует около миллиона вакансий, не привлекательных для коренного населения. Трудовые мигранты заполняют непрестижные ниши на рынке труда с тяжелыми условиями работы, на которые не всегда соглашаются местные жители. Сегодня доля трудовых мигрантов в общей численности трудовых ресурсов РФ составляет 2,3% при официальном уровне безработицы в 2013 году 5,3% [7].

Трудовые мигранты задействованы практически во всех отраслях российской экономики. Наибольшая их доля приходится на строительство. В этой отрасли занято чуть больше, чем 19% от общей численности трудовых мигрантов [7].

В настоящее время абсолютное большинство экспертов-экономистов убеждены, что запланированный на ближайшую перспективу экономический рост, даже при реальном повышении производительности труда, невозможен без масштабного пополнения трудовых ресурсов за счет миграции[4]. При этом сегодня существует довольно серьезная проблема, с которой борются все страны мира – нелегальная трудовая миграция.

Точных оценок в отношении количества находящихся на территории РФ нелегальных мигрантов не существует. По некоторым данным, их количество колеблется от 5 до 15

миллионов[1]. Они задействованы, как правило, в теневой экономике и нелегальном бизнесе, где вращаются огромные суммы денег, которые не облагаются налогом. По словам главы ФНС, ущерб от неуплаты налогов нелегальными мигрантами составляет более 8 миллиардов долларов в год. Помимо этого, нелегальные мигранты часто фигурируют в криминальных сводках, а также часто являются носителями возбудителей серьезных заболеваний.

Далее рассмотрим структуру эмиграционных потоков из РФ. Численность российских граждан, выехавших на работу за границу, с каждым годом растет. За последние 5 лет количество людей, покинувших Россию для работы в других государствах, увеличилось больше, чем на 10 тысяч человек. Самыми привлекательными странами для российских граждан являются Соединенные Штаты Америки, Мальта и Кипр [7].

Возраст российских эмигрантов ничем не отличается от иммигрантов. Они также предпочитают уезжать до 30 лет.

Большинство эмигрантов в числе мотивов поиска работы за границей называют отсутствие перспектив и надежд на лучшее будущее [2]. Наибольшее число высококвалифицированных потенциальных эмигрантов проживает в крупных городах, куда их приводит внутренняя миграция. Перенаселенность крупных городов, порождающая целый клубок нерешающихся властями экологических и социальных проблем, ухудшающих качество жизни, также является тем фактором, который стимулирует часть высококвалифицированных специалистов уезжать за границу. Третий немаловажный фактор эмиграции – проблема отсутствия жилья. Государственная политика в этой области практически не решает проблему.

Помимо этого, Россия отстает по уровню научно-технологического развития от ряда развитых стран на много лет, что провоцирует такую серьезную проблему, как «утечка мозгов» [2]. Российское образование по ряду направлений в отдельных ВУЗов все еще имеет высокий уровень и хорошую репутацию, и некоторые страны готовы принимать таких молодых российских мигрантов, обещая им достойный уровень оплаты труда. По некоторым оценкам, за рубежом работают по специальности от 25 до 35 тыс. ученых, эмигрировавших из России. Еще примерно столько же уехали временно: формально они числятся за теми или иными отечественными институтами, но фактически постоянно работают за границей. Ежегодные же потери от одного квалифицированного работника составляют 600-700 млн. долл.[3].

Для оценки общего воздействия миграции рабочей силы на экономику России составим итоговую таблицу.

Таблица 1 - Влияние внешней миграции рабочей силы на экономику России

Положительное	Отрицательное
Трудовые мигранты удовлетворяют спрос на непривлекательные для российского населения трудовые места	Вывоз капитала, в том числе нелегальный
Поддержка некоторых отраслей российской экономики (например, строительство)	Рост преступности
	Неуплата налогов
	Рост заболеваемости

Список использованных источников

1. Витковская, Г.С. Незаконная миграция в России: ситуация и политика противодействия // Нелегальная иммиграция / Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир. – 2008. – Вып. 9. – С. 14
2. Иванов, С. Трудовая миграция: факторы и перспективы// Россия в глобальной политике. – 2006. - № 3. – С . 38-42
3. Ивахнюк, И.В. Международная трудовая миграция: учебник. – М.: Теис, 2010. – 227 с.

4. Капелюшников, Р.И. Российский рынок труда. Адаптация без реструктуризации. - М., 2007. - С.31
5. Кириллова, Е.К. Нелегальная иностранная рабочая сила в России. // Миграция населения. Вып. второй. Трудовая миграция в России. Под общей ред. О.Д. Воробьевой. - М., 2010. - С.141-142
6. Куценко, Т.И. Нелегальная миграция и незаконная занятость иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ // Нелегальная иммиграция / Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир. – 2009. – №9. – С. 78
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].- Официальный сайт – Режим доступа: www.gks.ru
8. Центр демографии и экологии человека [Электронный ресурс].- Официальный сайт – Режим доступа: www.demoscope.ru

ОПАСНОСТИ РОСТА ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Нефедова Н. А. – студент, Клименко М. А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова

Пять лет назад растущий уровень неплатежей по ипотечным кредитам в Америке ускорил наступление финансового кризиса. Хотя размер просроченных платежей не был велик, для некоторых инвестиционных банков их тяжесть оказалась чрезмерной, благодаря тому, что банки имели и другие долги. В этом случае долг был с одной стороны, причиной кризиса, а с другой – его последствием, что послужило основной причиной продолжительности данного кризиса.

Экономисты склонны рассматривать заимствования как удобный способ привлечь деньги в ту сферу, где это больше всего необходимо, формируя денежные потоки от имеющих избыточные денежные средства кредиторов к заемщикам, которые испытывают значительную потребность в них. Расширение и углубление международных кредитных отношений, которое предшествовало финансовому кризису, принято считать толчком к экономическому росту, так как оно способствовало расширению доступа заемщиков к более крупным кредитам по сниженным процентным ставкам. Тем не менее, когда грянул финансовый кризис, долг вместо стимула роста экономики превратился в причину ее спада. Попытки понять, что именно пошло не так, как ожидалось, и когда объем заимствований стал критическим, - основная проблема, над которой работают экономисты в последние годы.

Заимствования, возможно, самый старый финансовый инструмент, даже более старый, чем деньги. Тем не менее, на сегодняшний день отношение к долгу, как правило, отрицательное. Это вызвано тем, что уплата долга неизбежна: он в любом случае должен быть оплачен в определенный срок в полном размере. К сожалению, существует большое количество факторов, которые снижают возможности заемщика вернуть полученные им денежные средства [3].

До 2008 большинство макроэкономических моделей уделяло мало внимания вопросам, связанным с задолженностью. В конце концов, на уровне экономики в целом заемщики и кредиторы уравниваются друг друга: каждый доллар, который кто-то кому-то должен, кем-то должен кому-то быть выплачен. Таким образом, суммарно обязательства всех должников и активы всех кредиторов в итоге дают ноль. Это служит причиной того, что проблемы, связанные с долгом, кажутся легко разрешимыми.

Тем не менее, на данный момент очевидно, что проблемы, связанные с долгом, совсем не так просты. Некоторые ученые видят пути их решения в разработке эмпирических моделей для определения, в какой момент размер заимствований становится критическим и начинает нести угрозу для экономики. Как оказалось, это зависит от того, кто выступает в качестве должника (правительство, домашние хозяйства, фирмы или финансовые посредники) и в каком виде данный долг был предоставлен (кредиты или облигации, краткосрочные или

долгосрочные). Существенное влияние оказывает и валюта, в которой были выданы кредиты или займы.

Большая часть исследований, проводимых учеными, основывалась на анализе задолженности Правительства США. Но причина возникновения финансового кризиса 2008 года кроется в обязательствах негосударственного сектора (в основном по ипотечным кредитам) и межбанковских кредитах.

Большую часть задолженности компании, физические лица и правительство имеют перед банками и другим финансовым учреждениями, которые выдают кредиты и покупают ценные бумаги, которые, в свою очередь, также имеют большую задолженность перед вкладчиками, держателям облигаций и множеством других «кредиторов кредиторов». Банки, в сущности, это посредники, которые привлекают денежные средства для их последующего размещения.

Фактически, на фоне задолженности финансовых организаций долг правительства, физических и юридических лиц весьма мал (рисунок 1). Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), долг финансовых организаций Люксембурга в 2011 году составил 4900% от ВВП страны. Конечно, это крайний случай. Но и в других странах с развитым финансовым сектором, размер задолженности также поражает: например, в Ирландии долг финансового сектора составил 1434% от ВВП, в Великобритании – 837% [2]. На первый взгляд, размер этих долгов вызывает серьезные опасения, хотя в теории предполагается, что финансовые организации имеют сопоставимые по стоимости активы.



Рисунок 1 – Состав долговых обязательств, 2011 год [2]

Когда физические или юридические лица имеют большую задолженность, даже небольшое падение стоимости принадлежащих им активов может послужить причиной их банкротства. Если семья владеет домом за 100 000\$ и должна 90 000\$ банку, их собственный капитал составляет 10 000\$. Но если стоимость их дома снижается на 5%, это означает уменьшение их собственного капитала на 50%. Резкое падение цен активов во время кризиса вызвало еще более серьезные убытки: многие семьи поняли, что их дома стоят меньше, чем размер задолженности по ним. В то же время финансовые учреждения, которые брали в долг денежные средства, чтобы вложить капитал, поняли, что понесенные ими потери превысили размер их собственного капитала.

Долг представляет значительную угрозу стабильности экономики, и для ее оценки Д. Сазерленд и П. Хоеллер (ОЭСР) определили тенденции изменения долга по отношению к размеру ВВП (рисунок 2). Они отмечают, что задолженность в финансовом секторе, как правило, имеет тенденцию к росту во время пика деловой активности, который можно было наблюдать в развитых странах до наступления кризиса.



Рисунок 2 – Динамика задолженности частного сектора в развитых странах в % от ВВП, 1990-2012 гг. [2]

Но увеличение этого долга в финансовом секторе с течением времени повышает вероятность того, что развитие экономики пойдет на спад. И тогда кризис будет более глубоким, что и можно было наблюдать в 2007-2008 гг. Аналогичные выводы могут быть сделаны при анализе заимствований физических лиц.

Другой вариант решения данной проблемы предполагает анализ не количества полученных кредитов, а количества выданных. Причины для волнения появляются, если размер кредитов, выдаваемых физическим и юридическим лицам, растет более быстрыми темпами, чем ВВП, как это происходило в Америке в 2008 году, в Японии в 1991 году и во время кризиса в Юго-Восточной Азии в 1997 году.

Использование кредитов может преследовать различные цели. Например, покупка нового автомобиля, промышленных или других вновь произведенных товаров увеличивает спрос, помогая экономике полнее использовать производственные мощности. Однако если экономика уже работает на пределе мощности, это просто приведет к росту цен. Но в любом случае, банковские кредиты увеличивают и количество задолженности, и ВВП. Соотношение долга к ВВП при этом остается практически неизменным. Приобретение существующих уже активов, таких как жилые дома, офисные здания или фирмы-конкуренты не увеличивает ВВП непосредственно, изменение которого вызывает только производство новых товаров и услуг. Следовательно, растет только задолженность, а ВВП остается неизменным. Кроме того, приобретение активов, таких как дома, способствует росту рыночной стоимости таких активов. На пике финансового цикла заемщики понимают, что они не имеют дохода, необходимого для дальнейшей уплаты долга. На данном этапе цены на активы начинают падать, размер заимствований уменьшается, что, в свою очередь, ведет к еще большему спаду цен. Но, к сожалению, размер задолженности остается неизменным.

Заемщики начинают искать пути выхода из сложившейся ситуации: инициируют проведение процедур банкротства, продают активы или уменьшают свои расходы, используя освободившиеся денежные средства для погашения задолженности.

Но сокращение доли заемных средств улучшает ситуацию только на микроуровне, при этом негативно влияя на состояние экономики в целом. Так как издержки одного человека - доход другого человека, то уменьшение расходов, в свою очередь, приводит к уменьшению доходов. Даже если доходы и цены фактически не уменьшатся, то в целом их размер будет меньше, в то время как размер задолженности останется прежним, что может сделать последствия наличия задолженности еще более тяжелыми [2].

Ученые предлагают провести ряд мероприятий, которые в данных условиях позволят улучшить сложившуюся ситуацию:

- лица, имеющие задолженность должны сократить свои затраты;
- лица, имеющие сбережения, должны, наоборот, увеличить свои расходы;
- Центральный банк должен снизить процентные ставки, уменьшая расходы по погашению задолженности. Например, Федеральный резервный фонд США снизил ставку рефинансирования с 5,25% летом 2007 г. до 0-0,25% в декабре 2008 года [2];

– Правительство также должно увеличить свои расходы, тратя больше, чем оно получает за счет сбора налогов, с тем, чтобы частный сектор мог зарабатывать больше, чем он тратит.

Таким образом, увеличение задолженности компаний, особенно в финансовом секторе, влечет за собой увеличение государственного долга. Именно это произошло в развитых странах во время последнего экономического кризиса, когда только увеличение доли расходов государства помогло компенсировать резкое сокращение затрат физических и юридических лиц. Так, на данный момент государственный долг США составляет 17,6 трлн. долларов США и, по оценкам экспертов, его величина к концу 2014 года вырастет до 21 трлн. долларов США [1]. Это послужило причиной споров о рисках, которые влечет за собой выбранная Правительством США политика, которые продолжаются и по сей день.

Список использованных источников

1 Debtsanddeficits [Электронный ресурс] // GovernmentdebtofUSA. – Электронные текстовые данные. – США, 2014. – Режим доступа: <http://www.usgovernmentdebt.us>. – Заглавие с экрана.

2 Thedangersofdebt[Электронный ресурс] // TheEconomist. – Электронные текстовые данные. - Великобритания, 2013. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/schools-brief/21586284-second-our-series-articles-financial-crisis-looks-role-debt-and>. – Заглавие с экрана.

3 Whatisprivatedebt?[Электронный ресурс] // TheEconomist. – Электронные текстовые данные. – [США, 2014]. – Режим доступа: <http://www.wisegeek.com/what-is-private-debt.htm>. – Заглавие с экрана.

RUSSIA'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS: SHAPING RUSSIA'S FUTURE

O.Svetlichnaya – a student, M.A.Klimenko – an educator
Altai State Technical University after I.I.Polsunov, Barnaul

These days, due to modern technologies and globalization, foreign investment plays an important and growing role. It can provide a firm with new markets and marketing channels, cheaper production facilities, access to new technology, products, skills and financing. For a host country or a foreign firm which receives the investment, it can provide a source of new technologies, capital, processes, products, organizational technologies and management skills, and boost economic growth[1]. This explains why developing countries offer favourable conditions to create capital inflows. According to the latest E&Y studies, in 2013 Russian companies attracted \$94 bln of foreign direct investment and seemed to be a new sweet spot for investors[2]. However, some experts state that it's not wise to invest in Russia while other BRICS members are more appealing [3]. Let's compare Brazil, Russia, India, China and South Africa using S&P credit rating, FDI Confidence Index and Global Competitiveness Index, GCI.

Standard & Poor's credit ratings express the agency's opinion about the ability and willingness of an issuer, such as a corporation or state or city government, to meet its financial obligations in full and on time. It can also speak to the credit quality of an individual debt issue and the relative likelihood that the issue may default [4].

FDI Confidence Index is calculated by A.T. Kearney, a famous audit agency. It reflects how likely respondents felt a direct foreign investment in a particular country is. The index is based on survey responses of more than 300 executives from 28 countries [5].

Global Competitiveness Index (GCI) shows the relative capacity of countries to provide their citizens opportunities to prosper. It also provides a benchmark to measure the bureaucracy, management of resources and regulation institutions of countries [6].

Table 1 – Comparison of the BRICS countries
Made up by author using [5],[6],[7]

As we can see, Russia shows the worst results among the BRICS members. The country's credit rating is quite low, that is why it is difficult to attract long-term investment via government bonds. Besides, low rate of FDI Confidence Index reflects the mistrust of Russian business environment among global top brass. Corruption and low rates in technological adoption resulted in such a middling GCI rate.

We can spotlight the factors that spoil Russia's business climate:

- a poor assessment of public institutions;
- a lack of innovation capacity;
- ineffective markets;
- weak level of competition (due to highly monopolized economy and restrictions on trade and foreign ownership);
- a lack of trust in the financial system [8].

Fortunately, experts admit the improvements of Russia's macroeconomic environment (in the business climate rating Russia jumped from 44th in 2011 to 19th in 2013) because of low government debt and a government budget that has maintained a surplus [9]. There are some other beauty spots of investing in Russia:

- high level of education enrollment;
- fairly good infrastructure;
- vast natural resources;
- an enormous domestic market [10].

The Russian government has to do a lot to keep country's attractiveness stable. First of all, the Bank of Russia should cushion leaps of exchange rates in order to preserve ruble's spending power. Secondly, in terms of capital deficit, it's crucial to intensify the fight against corruption using the strategies that have already made financial systems in other countries more transparent (e.g. tough laws and high salaries as in Singapore [11]). The government shouldn't economize on education and road maintenance as these factors provide Russia with competitive advantages and their poor state will retaliate later.

	Brazil	Russia	India	China	South Africa
S&P rating	BBB+	BBB+	BBB-	AA-	A-
FDI Confidence Index	1,97	1,72	1,85	2,02	1,63
Global Competitiveness Index, GCI	4,33	4,25	4,28	4,84	4,37

The low rate of FDI Confidence Index shows that many executives see our country as the land of mafia and apparatchiks [2], so Russian business entities need to work on positioning and reputation in order to be attractive, not appalling.

Nowadays, in terms of mutual sanctions, business climate improvements seem to be challenging as the possibilities to borrow money abroad will be limited and the capital inflow will not be as full-flowing as before. However, these restrictions will be painful for both sides, so they are not likely to be imposed for long [12]. Besides, the author believes that the Russian economy is strong enough to wait out this storm and stay attractive even in these tough times.

References

1. Understanding Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.going_global.com/articles/understanding_foreign_direct_investment.htm
2. Ernst & Young's attractiveness survey: shaping Russia's future [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/\\$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf)
3. Russia is not a place you would want to do business [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ft.com/cms/s/0/fe1f61e8-d993-11e2-bab100144feab7de.html#axzz2xpOFk5mL>
4. CreditRatingsDefinitions&FAQs [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/definitions-and-faqs/en/us>
5. Back to business – optimism amid uncertainty [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.atkearney.com/documents/10192/1464437/Back+to+Business+-+Optimism+Amid+Uncertainty+-+FDICI+2013.pdf/96039e18-5d34-49ca-9cec-5c1f27dc099d>
6. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/>
7. SovereignsRatingList [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereigns/ratings-list/en/us/?sectorName=null&subSectorCode=39&start=50&range=50>
8. Russia: Too many thrills, too few buyers [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.euromoney.com/Article/3283695/Category/8224/ChannelPage/0/Russia-Too-many-thrills-too-few-buyers.html?copyrightInfo=true>
9. The Global Competitiveness Index 2013–2014: Country Profile Highlights [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Country_Highlights_2013-2014.pdf
10. Emerging advantage [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bricsmagazine.com/en/articles/emerging-advantage>
11. Fighting Corruption The Singapore Way [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.the-star.co.ke/news/article-99222/fighting-corruption-singapore-way>
12. Sanctions: What could be the next move? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/business-26612848>

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Светличная О.С. – студент, Баранова Е.В. – старший преподаватель

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

На протяжении всей истории развития человеческого общества вопросы социально-экономического неравенства являлись предметом острых дискуссий. Сегодня растущая экономическая дифференциация общества может рассматриваться в качестве угрозы мировому развитию, поскольку рост экономического расслоения зачастую ведет к значительным социальным и политическим потрясениям. В связи с продолжающимся сокращением доходов компаний и домохозяйств на фоне текущего экономического кризиса необходимость сокращения разрыва между доходами наиболее обеспеченных и беднейших слоев населения становится все более острой.

По мнению многих исследователей, высокая степень экономического неравенства негативно влияет на большинство параметров, характеризующих уровень качества жизни общества: от уровня преступности до распространенности сердечно-сосудистых заболеваний [3],[8],[9]. Именно растущая дифференциация доходов является причиной многих социальных проблем в развитых странах с высоким уровнем ВВП на душу населения [6].

Принимая в качестве гипотезы положение о том, большой разрыв между доходами наиболее богатой и бедной группами населения имеет негативное воздействие на социально-экономические параметры жизни всего общества в целом, рассмотрим влияние неравенства доходов населения на среднюю продолжительность жизни, уровень преступности и уровень образования. В нашей выборке представлено 41 государство (страны-члены ОЭСР и БРИКС). Для характеристики уровня экономической дифференциации используем коэффициент Джини – степень отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны [4]. Расчет коэффициента Спирмена покажет наличие, силу и направленность связи параметров, а графики наглядно отразят распределение.

Итак, первым рассмотрим влияние неравенства доходов населения на среднюю продолжительность жизни. Коэффициент Спирмена составляет 0,435, что говорит о наличии прямой зависимости между этими двумя характеристиками.



Источник: составлено автором по [5],[7]

Рисунок 1–Распределение стран по продолжительности жизни и степени экономического неравенства

Из рисунка 1 очевидно, что граждане государств с относительно невысокой разницей в доходах населения живут дольше. Причиной этого может служить социальная ориентированность политики государств и, как следствие, доступность медицинских услуг большинству граждан.

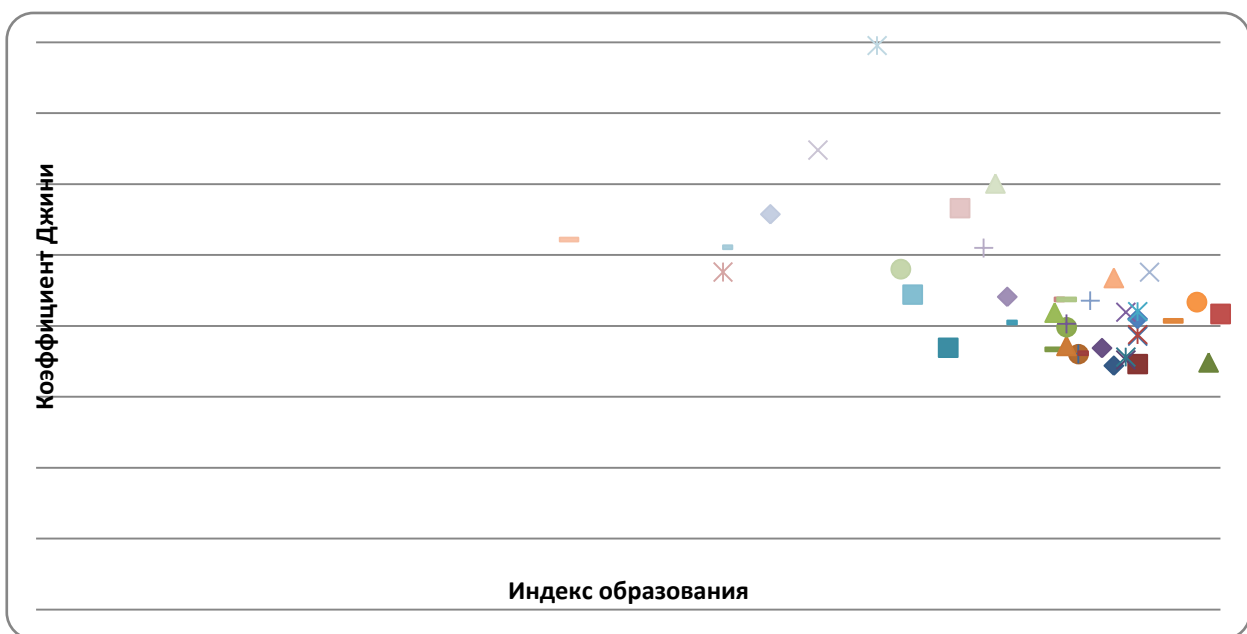
В рамках анализа воздействия неравенства доходов населения на уровень преступности вычисленное нами значение коэффициента Спирмена составило -0,603. Это свидетельствует о том, что с ростом неравенства доходов населения число совершаемых преступлений увеличивается. На рисунке 2 видно, что в странах с низким значением коэффициента Джини уровень преступности относительно невысок. Объяснить это можно внушительным размером социальных пособий, позволяющих вести достойный образ жизни в случае нетрудоспособности или потери работы, что снижает уровень социальной напряженности, а также длительным периодом выплаты этих пособий [2].



Источник: составлено автором по [5],[7]

Рисунок 2 – Распределение стран по уровню преступности и значению коэффициента Джини

Далее рассмотрим влияние неравенства доходов населения на среднюю продолжительность жизни.



Источник: составлено автором по [5],[7]

Рисунок 3 – Распределение стран по индексу образования и коэффициента Джини

В данном случае значение коэффициента Спирмена составило 0,587, что говорит о наличии связи между этими показателями. Судя по графику, в странах с небольшой разницей доходов населения уровень грамотности, а также охват населения образованием (оба показателя включены в индекс образования) выше, чем в странах со значительным экономическим расслоением.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о важности борьбы с ростом экономического неравенства населения и совершенствовании механизмов перераспределения доходов. Конечно, абсолютное равенство доходов недостижимо, да и неблагоприятно для общественного прогресса. Однако растущая дифференциация может стать губительной для

современного общества. По данным последних исследований, соотношение между средним заработком самой богатой и самой бедной групп населения в развитых странах составляет 10:1, а в некоторых развивающихся странах достигает 29:1.

Важно отметить, что наиболее уязвимой группой населения в условиях современного кризиса становится молодежь [7]. Всё это подчеркивает необходимость решения или хотя бы смягчения проблем неравенства ради скорейшего выхода из кризиса и благополучия будущих поколений. Решением данной проблемы может способствовать введение прогрессивной системы налогообложения, а также реализация различных социальных программ, основанных на перераспределении доходов. Это поможет облегчить положение наименее социально защищенных слоев населения и повысит уровень жизни всего общества [1].

Список использованных источников

1. Акаев, А. Формирование среднего класса как путь преодоления экономического неравенства [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_5/akaev.pdf
2. Сколько платят безработным [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.euromag.ru/catalogs/stat/28982.html>
3. Chamlin M.B. Ascribed Economic Inequality and Homicide Among Modern Societies Toward the Development of a Cross-National Theory [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hsx.sagepub.com/content/9/1/3.abstract>
4. Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2013-Inequality-and-Poverty-8p.pdf>
5. Human Development Report 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2013GlobalHDR/English/HDR2013%20Report%20English.pdf>
6. Inequality in modern-day America is worse than Ancient Rome [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rt.com/usa/inequality-ancient-percent-empire-287/>
7. Large differences in levels of income inequality and market income inequality rose considerably during the first years of the crisis [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://statlinks.oecdcode.org/812013171P1G032.XLS>
8. Lopez, L. This is how income inequality destroys societies [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.businessinsider.com/the-negative-effects-of-income-inequality-on-society-2011-11?op=1>
9. Wilkinson, R.G. What difference does inequality make? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.thpc.scot.nhs.uk/Presentations/Wellbeing/Wilkinson.pdf>

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ОПЫТ США, ЕС И РОССИИ

Трушина М.А. – студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель

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

Все развитые страны столкнулись с необходимостью регулирования деятельности монополий более ста двадцати лет назад. Это было связано со стремлением последних к приобретению чрезмерной экономической власти, что, в свою очередь, нарушало интересы потребителей, подавляло свободную конкуренцию, и, как результат, отражалось на развитии экономики страны в целом. В наше время негативные монопольные эффекты также получили свое развитие: они выходят за рамки одной страны в связи с появлением транснациональных монополий.

Поэтому данная проблема – проблема защиты конкуренции и ограничение деятельности монополий – не потеряла актуальности и в наши дни. Вследствие этого хотелось бы обобщить опыт США, ЕС и России в области создания и развития антимонопольного законодательства.

Антимонопольное законодательство представляет собой систему формальных антимонопольных правил и ограничений, определенных способов принуждения к их выполнению, которые отражены в законах, гарантирующих правовую защиту и поддержку конкуренции [1].

Первый современный антимонопольный закон был принят в Канаде в 1889 году, годом позже – в США. Разработка и внедрение антимонопольной политики в странах Европы широко распространились после окончания Второй мировой войны. В России первый антимонопольный закон был принят только в 1991 году, что было связано с существовавшим до этого в стране государственным монополизмом.

Базой антитрестовского законодательства США являются три закона: Закон Шермана (1890 г.), Закон Клейтона (1914 г.) и Закон о Федеральной торговой комиссии (1914 г.).

Закон Шермана – основа федерального антимонопольного законодательства, вся последующая законодательная база США строилась вокруг него. Данный закон установил запрет на объединения в форме треста, на тайные сговоры с целью ограничения торговли между штатами, на монополизацию. Главная его особенность – нацеленность на борьбу с уже существующими монополиями. К концу XX в. в 27-ми штатах из 45-ти были приняты аналогичные закону Шермана акты.

Недостатками данного акта были неясность и двусмысленность формулировок. Это позволило трестам обходить его. Так, в 1897 г. Верховный суд США признал недействительным иск против сахарного треста, так как компания осуществляла деятельность в сфере производства, а не торговли [2].

Поэтому был принят *Закон Клейтона*, который более четко определил незаконные действия корпораций (в частности, запрет на монополистические объединения), внес запрет на ценовую дискриминацию, не оправданную разницей в издержках, вводил меры по регулированию деятельности холдинговых компаний, запрещал руководителям одной фирмы являться членом правления другой.

В 1936 г. *Закон Робинсона-Патмана* дополнил Закон Клейтона: расширил рамки запрещаемой дискриминации (при перепродаже товаров и дискриминацию в сфере рекламы), включив в неё не только попытку устранения конкурентов, но и также нанесение им какого-либо ущерба. В результате принятия *Закона о Федеральной торговой комиссии* ФТК получила часть административных функций в области антимонопольного регулирования. Также немаловажную роль играет *Закон Селлера–Кефопера*, ограничивающий вертикальные и горизонтальные слияния фирм.

Итак, данные законодательные акты определяют следующие действия компаний, попадающие под их применение:

- 1) монополизация рынка – рыночная доля одной фирмы превышает 60 %;
- 2) фиксирование цен и ценовая дискриминация;
- 3) слияние компаний, если образование новой повлечет ослабление конкуренции;
- 4) переплетающиеся директораты;
- 5) связанные и исключительные контракты.

В настоящее время антимонопольное законодательство США – одно из самых эффективных в мире: за нарушение Закона Шермана предусматривается тюремное заключение до 1 года (с 2004 г. – до 10 лет) и/или денежный штраф до 1 млн. долл. (с 2004 г. – до 100 млн. долл.). Нарушение Закона Клейтона предусматривает взыскание убытков в трехкратном размере. Антимонопольными органами в США являются Министерство юстиции, Федеральная торговая комиссия и Антимонопольный департамент [3].

Таким образом, американская модель антимонопольного законодательства строится на принципе «запрещения монополии» и предполагает в основном судебную форму правоприменительного процесса. А это, в свою очередь, обеспечивает свободу рынка и бизнеса.

Основой антимонопольного законодательства ЕС являются статьи 81 (в определенной степени эквивалентна первому параграфу Закона Шермана) и 82 (эквивалентна второму

параграфу Закона Шермана) Римского договора, которые вводят запрет на совместную деятельность компаний, ограничивающую торговлю между странами ЕС и конкуренцию на общем рынке; злоупотребление доминирующим положением любой компании на общем рынке.

Также в договоре содержится список прочих противоправных деяний – навязывание несправедливых торговых условий, ограничение выпуска, дискриминация при совершении однородных сделок, применение монопольно высоких цен и связывающих контрактов и т.д. [4].

Главный антимонопольный орган ЕС – Директорат по конкуренции Европейской комиссии – регулирует деятельность в трех направлениях:

1) контроль слияний, соглашений, влияющих на конкуренцию и злоупотребления доминирующим положением;

2) контроль и проверка естественных монополий на национальном уровне с целью недопущения несправедливого ограничения конкуренции;

3) контроль государственной поддержки компаний.

Стоит отметить, что каждая из стран-членов ЕС имеет собственное антимонопольное законодательство и пока его нарушение не повлияет на ограничение конкуренции в масштабе ЕС, Директорат по конкуренции не вмешивается в деятельность стран-членов ЕС. Как только нарушение будет касаться ситуации на Общем рынке в целом, то вопросы передаются на рассмотрение в Директорат. Санкции за нарушение антимонопольного законодательства двухуровневые: помимо штрафов, предусмотренных национальными законами, компания-нарушители также выплачивают штраф в размере 10 % оборота, а за невыполнение предписаний – до 1 % оборота. Именно это делает антимонопольную политику ЕС действенной.

Таким образом, европейская модель строится на принципе «контроля над злоупотреблениями». При нарушении принципа используются корректирующие, регулирующие и запретительные меры преимущественно административного характера. Такая модель обеспечивает свободную конкуренцию на всем европейском пространстве и эффективное функционирование единого рынка.

В России история антимонопольного законодательства берет начало спустя сто лет после принятия Закона Шермана – с утверждения закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Объектами регулирования объявлялись: ограничивающие конкуренцию соглашения, злоупотребление доминирующим положением, сделки по слиянию, недобросовестная конкуренция, ее ограничение со стороны органов власти.

Спустя 15 лет в 2006 г. был принят «первый антимонопольный пакет»: закон «О защите конкуренции», содержащий исчерпывающий список всех видов нелегальной практики [5].

С принятием закона борьба с картелями, антиконкурентными соглашениями были признаны приоритетными направлениями в работе Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Также в законе появились новые понятия – коллективное доминирование, согласованные действия, монопольно высокая цена. В 2007 г. внесены поправки в КоАП – введена система оборотных штрафов за нарушение антимонопольного законодательства.

В 2009 г. – второй «антимонопольный пакет», который расширил полномочия ФАС (так, служба получила право проводить проверки картелей), установил уголовную ответственность за картельную деятельность (максимум – 7 лет), а также штрафы до 1 млн. руб. [6].

Через 3 года вступил в силу «третий антимонопольный пакет», отменивший уголовную ответственность за согласованные действия. Также были повышены пороговые значения активов и оборота компаний, при которых требуется предварительное согласие антимонопольного органа для совершения сделок по слиянию и присоединению коммерческих организаций: суммарная стоимость активов должна превышать 7 млрд. руб. (ранее 3 млрд. руб.); суммарная выручка должна превышать 10 млрд. руб. (ранее 6 млрд.

руб.). Были также разграничены понятия согласованных действий и соглашений. В определение согласованных действий вводится элемент публичного заявления одного из участников о совершении таких действий.

В 2014 г. перед ФАС стоит задача принятия «четвертого антимонопольного пакета» и снова поправок в статью 178 УК РФ [6].

Таким образом, отличительная особенность российского антимонопольного законодательства – его постоянное совершенствование. Такое положение выглядит вполне закономерным. В США первый антимонопольный закон был разработан в 1890 г., а в России этот вопрос встал чуть более 20-ти лет назад. Поэтому, чтобы достичь уровня ведущих государств, тот путь, который многие страны проходили десятилетия, Россия пытается проделать за более короткое время.

Итак, обобщив опыт США, ЕС и России в области создания и развития антимонопольного законодательства, наблюдаются явные отличия. И США, и ЕС имеют собственные принципы построения антимонопольного законодательства, которые по-разному подходят к регулированию деятельности монополий. Россия находится между двумя правовыми системами, так как использует опыт как США, так и западноевропейских стран.

Однако есть и то, что объединяет правовые системы данных стран – действенность антимонопольного законодательства. Так, в 2012 г. в США общая сумма штрафов, взысканных за нарушение антимонопольного законодательства, составила 1128 млн. долл. (в 2011 г. – 1032 млн. долл.), в ЕС в 2012 г. – 2274 млн. долл. (в 2011 г. – 795 млн. долл.). В России сумма штрафов в 2012 г. составила 31 млн. долл. (в 2011 г. – 74 млн. долл.) [7].

Подвести итог нашему исследованию хотелось бы словами Верховного судьи США Т. Маршалла: «Антимонопольные законы призваны защищать конкуренцию, а не конкурентов».

Список использованных источников

1. Девяткин, Е.В. Антимонопольное регулирование: учебно-практическое пособие. – М: Издат. центр ЕАОИ. – 2009. – 320 с.
2. .Гарипов, Р.Ф Становление системы антимонопольного регулирования в США (конец XIX – первая треть XX в.) / Гарипов Р. Ф. // Вестник ВЭГУ. – №5. – 2009. – С. 130.
3. Авдашева, С.Б. Политика поддержки конкуренции [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – 2014. – Режим доступа: www.hse.ru/data/2013/01/09/.../L1_econ_antitr2013_soc.pptx – Загл. с экр.
4. Князева, И.В. Антимонопольная политика государства: учеб.пособие. – Изд-во СибАГС – Новосибирск. – 2010. – 232 с.
5. Авдашева, С.Б. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта / Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Калмычкова Е. Н. // Экономический журнал ВШЭ. – №1. – 2007 г. – 35 стр.
6. Официальный сайт ФАС [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – 2014. – Режим доступа: www.fas.gov.ru/. – Загл. с экр.
7. Allen&OveryGlobalTrendsInAntitrust 2013 [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – 2014. – Режим доступа: www.allenovery.com/.../Global_Antitrust_Trends_in_2013.PDF. – Загл. с экр.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ, НАХОДЯЩЕГОСЯ У ЧЕРТЫ БЕДНОСТИ, В СТРАНАХ ЕС

Хромов Я.В. - студент, Баранова Е.В. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Проблема снижения уровня бедности в наше время актуальна не только для развивающихся стран, но и для экономически развитых, в частности, для стран ЕС. Согласно отчетам статистической службы Европейского Союза, в странах ЕС доля людей, находящихся

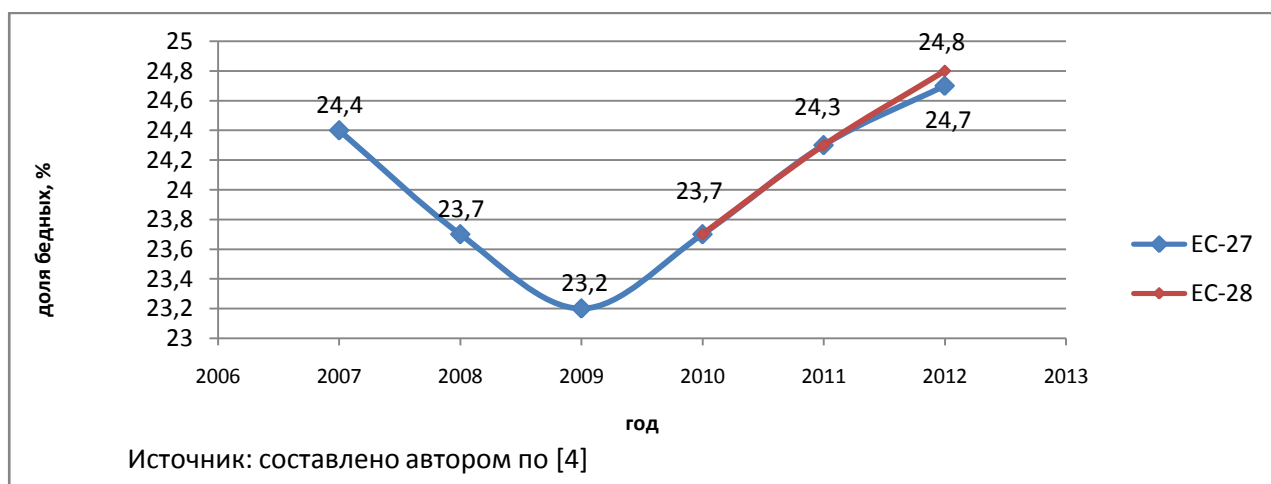
у черты бедности, растёт уже четвёртый год подряд, начиная с 2009 г., когда их количество составило 23,2% (в 2010 г. - 23,75%, в 2011 г. – уже 24,3%). При этом снижение данного показателя является одной из ключевых целей стратегии ЕС «Европа-2020».

Указанная тенденция – следствие глобального экономического кризиса, начавшегося в 2008 году. Наибольшее число граждан, находящихся у черты бедности, проживает в Болгарии (49,3%), Румынии (41,7%) и Латвии (36,2%). Меньше всего их доля в Нидерландах (15%), Чехии (15,4%) и Швеции (15,6%) [4]. На начало 2013 г. 124 млн. жителей ЕС (или 24,8% от их общего количества) находилось у черты бедности или подвергалось риску социального исключения [4]. К данной категории относят:

1) граждан, чей доход (за вычетом социальных выплат) составляет 60 и меньше процентов от среднего значения по региону;

2) тех, кто находится в возрасте 0-59 лет и проживает в домохозяйствах, взрослые члены которых за прошедший год работали менее 20% от потенциально возможного времени;

3) часть населения, которая не может позволить себе хотя бы 4 из следующих 9-ти видов расходов: ипотека; аренда или коммунальные услуги; отопление; непредвиденные расходы; мясо, рыба или другой богатый белками продукт один раз в два дня; оплата длительного отдыха; автомобиль; посудомоечная машина; цветной телевизор; телефон [3].



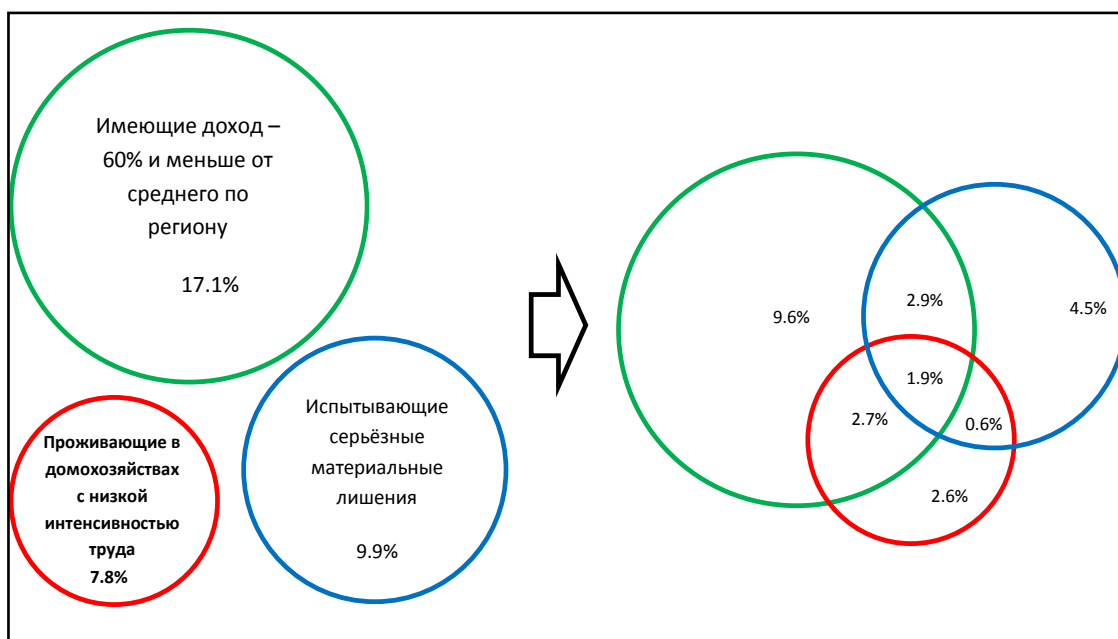
Источник: составлено автором по [4]

Рисунок 1 – Доля населения ЕС, подвергающегося риску бедности или социального исключения

Первая категория населения (получающие доход в 60 и меньше процентов от среднего по региону) составляют 17,1% населения ЕС. Наибольшее их количество приходится на Грецию (23,1%), Румынию (22,6%) и Испанию (22,2%). Вторая группа (отработавшие менее 20% от потенциально возможного времени) составляет 7,8% населения Евросоюза. Наименьшую занятость имели жители Испании (11,1%), Греции (10,6%) и Хорватии (9,2%). Малообеспеченными являются 9,9% населения Европейского Союза с наибольшей их долей в Болгарии (44,1%), Румынии (29,9%) и Венгрии (25,7%) [4].

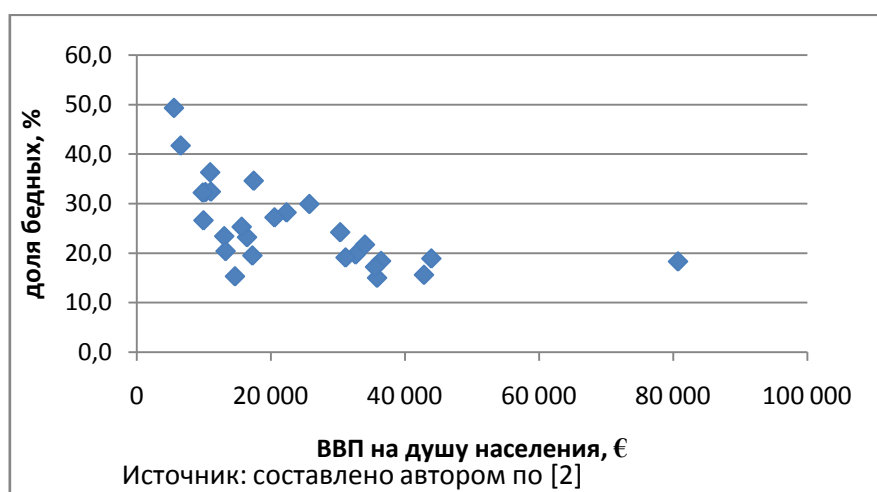
Как видно из рисунка 2, основная часть жителей Европейского Союза, подвергающегося риску бедности и социального исключения, попадает в эту группу, главным образом, из-за низкого дохода. Поэтому рассмотрим зависимость уровня бедности от ряда факторов, оказывающих влияние именно на доходы населения.

Один из основных параметров состояния экономики страны - душевой ВВП. Рассмотрим зависимость числа людей, находящихся у черты бедности, от значения данного показателя.



Источник: составлено автором по [5].

Рисунок 2 – Структура показателя «население, подвергающееся риску бедности или социального исключения»



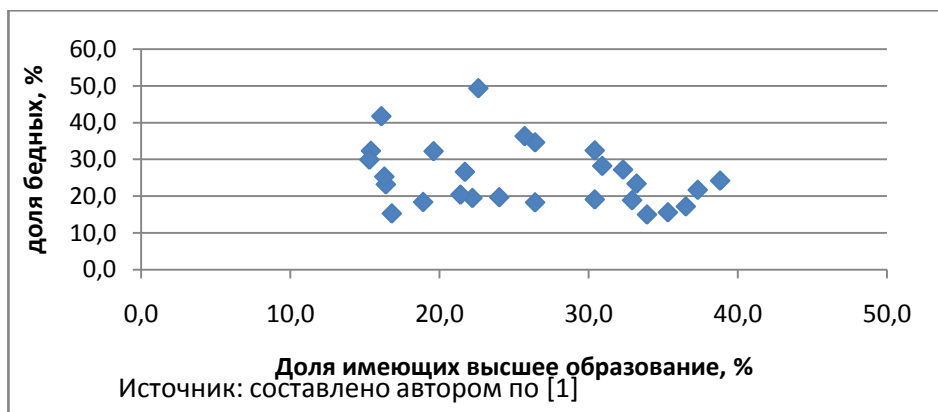
Источник: составлено автором по [2]

Рисунок 3 – Зависимость уровня бедности от душевого ВВП, 2012 г.

График на рисунке 3 составлен на основании сведений Евростата о душевом ВВП по 27 странам (данные по Ирландии за 2012 г. отсутствуют). Он наглядно иллюстрирует наличие сильной обратной зависимости между рассматриваемыми показателями. Развитие экономики государства оказывает благоприятное влияние на уровень благосостояния его граждан.

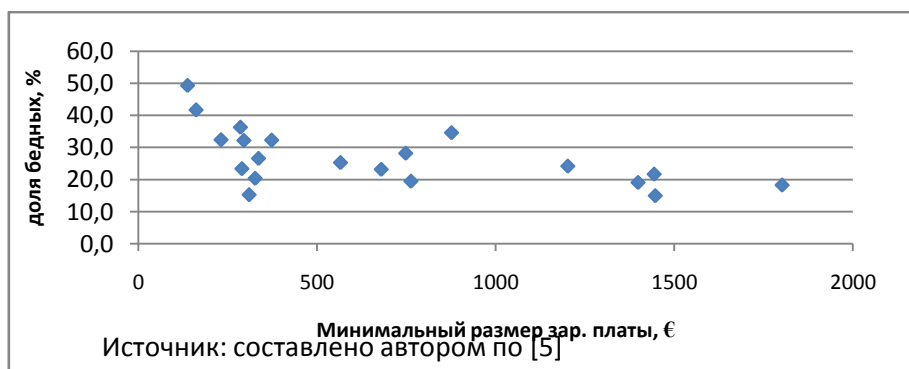
Другим немаловажным фактором, на этот раз социального характера, является уровень образования населения. Выборка для анализа взаимосвязи состоит из тех же 27 стран. В выборку включается процент людей, получивших хотя бы одно высшее образование. Рисунок 3 свидетельствует о том, что для рассматриваемой группы стран характерно снижение доли, находящихся у черты бедности и социального исключения, по мере роста доли, имеющих высшее образование.

Правительства многих стран координируют получаемый их гражданами доход с помощью определения минимально допустимого размера заработной платы. В ЕС данная мера применяется в 19 странах, по данным которых и будет составлен следующий график. Наш анализ свидетельствует о наличии обратной зависимости между показателями.



Источник: составлено автором по [1]

Рисунок 4 – Распределение населения по уровню бедности и наличию высшего образования, 2012 г.



Источник: составлено автором по [5]

Рисунок – Зависимость доли бедных от минимально установленного размера заработной платы, 2012 г.

Таким образом, проведенное нами исследование в отношении стран ЕС позволяет сделать следующие выводы. Наблюдается неуклонный рост процента населения, находящегося у порога бедности. Этот показатель обратно пропорционален значению душевого ВВП. Высшее образование может являться определённым гарантом защиты от нищеты, а достойный уровень минимальной оплаты труда может быть эффективным методом борьбы с бедностью. Безусловно, существует ещё огромное количество факторов, влияющих на долю людей, подвергающихся риску бедности и социального исключения, как в ЕС, так и в остальном мире. Однако рассмотреть их все в рамках данной работы не представляется возможным.

Список использованных источников

1. Distribution of population aged 18 and over by education level and age group [Электронный ресурс]. – [Электрон. дан.] – Базаданных Евростата – Режим доступа: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvps04&lang=en
2. GDP and main components - Current prices [электронный ресурс] – [Электрон. дан.]. – Базаданных Евростата – Режим доступа: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en
3. In 2012, a quarter of the population was at risk of poverty or social exclusion [Электронный ресурс]. – [Электрон. статья] - Eurostat News Release – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-05122013-AP/EN/3-05122013-AP-EN.PDF
4. Intersections of Europe 2020 Poverty Target Indicators by age and sex [Электронный ресурс]. – [Электрон. дан.] – Базаданных Евростата – Режим доступа: **:Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

5. Minimumwages [Электронный ресурс]. – [Электрон.дан.] – База данных Евростата – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00155&plugin=1>

ПОЛЯРИЗАЦИЯ РЫНКОВ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Гусельникова Д.Д. – студентка, Клименко М. А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

За последние десятилетия новые экономические проблемы появляются, не дожидаясь, пока решатся старые. Проблемы производительности, начавшиеся с 1970-х, сохраняются. Отсутствие роста заработных плат, безработица, избыток сбережений и долговременный застой. Все они, так или иначе, связаны.

Британская и американская экономики, относительно близкие по структуре, отреагировали очень по-разному на мировой финансовый шок конца 2008 года. В Америке выпуск продукции резко упал, но затем восстановился до новых высот. Уровень занятости, напротив, резко упал и восстанавливался гораздо медленнее; ему еще предстоит достичь докризисный пик. В Великобритании же уровень занятости устанавливает новые максимумы, в то время как выпуск продукции почти не увеличился совсем.

Ключевая разница в темпах инфляции в США и Великобритании. Более высокая инфляция в Великобритании снижает реальную заработную плату. Это, в свою очередь, позволило компаниям удовлетворить данный уровень спроса, используя большее количество новых работников менее интенсивно - при более низкой производительности. В Америке, напротив, снижение инфляции означает, что реальная заработная плата выросла в период спада и выздоровления экономики. Фирмы выжимают больше продукции из существующих работников, повышая производительность. Компании удовлетворяют данный уровень спроса, используя меньше рабочих более интенсивно, что ведет к росту безработицы.

Производительность часто зависит от реальной заработной платы. Столкнувшись с высоким уровнем реальной заработной платы, фирмы реорганизовывают производство, вкладывают средства в обучение и капитал, и предпринимают другие меры, чтобы повысить производительность и сэкономить на рабочей силе. Когда реальная заработная плата падает, напротив, стимул для экономии снижается и производительность отстает.

Можно выделить ряд тенденций в экономике за прошедшие несколько десятилетий.

– С начала 1980-х годов, рынки труда стали более поляризованы.

Занятость на высоко- и низко-квалифицированных должностях существенно выросла по сравнению с числом рабочих мест для работников средней квалификации. Полученное распределение занятости порождает еще более поляризованное и неравное распределение заработной платы.

– Поляризация в основном связана с ростом международной торговли и технологии.

Задачи производства могут быть решены либо благодаря труду, либо капиталу. Стандартные, типовые задачи более поддаются автоматизации. Будет ли задача автоматизирована, зависит от относительного спроса и реальной заработной платы работников различных уровней квалификации. Рост автоматизации и торговли несут ответственность за вытеснение типовых задач, ранее исполнявшиеся среднеквалифицированными работниками, что приводит к поляризации местных и национальных рынков труда.

– С начала 1980-х годов, поляризация происходила почти всегда во время спада.

С середины 1980-х годов, примерно 92% потери работы для работников средней квалификации произошло во время или в течение года после спада.

– Экономическое оживление при росте безработицы характеризуется изменением в циклическом поведении производительности.

До середины 1980-х выпуск продукции и рост производительности снижались в периоды экономического спада и имели тенденцию к росту в периоды выздоровления экономики. Начиная со спада в 1981-82 году, наблюдается тенденция к росту в период спада, и снижение в период оздоровления.

– Спады производительности и безработица являются продуктом стабильной зарплаты.

Стабильная заработная плата подталкивает компании «выжать» больше продукции из существующих сотрудников, когда компании сталкиваются со снижением спроса. Поэтому производительность повышается в периоды спада.

Принимая во внимание все вышесказанное, можно сделать вывод, что при наличии умеренной инфляции, реальная заработная плата будет более гибкой, и производительность будет иметь тенденцию к падению, а не росту, на фоне слабого спроса.

Список использованных источников

1. Atheoryoftroubles [Электронный ресурс]// TheEconomist. – Электронные текстовые данные. – [США, 2014]. – Режим доступа: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2014/02/labour-markets-0>.

2. Whatsortoffloor? [Электронный ресурс]//TheEconomist. – Электронные текстовые данные. – [УК, 2013]. – Режим доступа: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2013/12/minimum-wages>.

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Арнепесов Д. – студент, Рау Э.И. – к.э.н., доцент

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

Привлечение инвестиций в экономику страны является приоритетным в развитии каждого государства.

Российское законодательство предоставляет иностранным инвестициям правовые гарантии, целью которых является обеспечение взаимных интересов принимающих стран и иностранных инвесторов. Иностранная частная собственность приравнивается к частной собственности отечественных инвесторов. Нормы российского права устанавливают, что правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам.

Одной из главных задач, стоящих перед российскими властями, является создание российской системы коллективных инвестиций (в первую очередь паевых инвестиционных фондов). Это придаст рынку ценных бумаг дополнительную динамичность, дает стабильность притоку капиталов и повысит привлекательность России для иностранных инвесторов.

Благодаря фактору прозрачности, надежности и ликвидности коллективные инвестиции выступают рынком понятным и привлекательным для иностранных инвесторов.

Иностранный инвестор без каких-либо ограничений может выступать пайщиком паевого инвестиционного фонда. Сделки с инвестиционными паями ПИФов иностранные инвесторы - юридические лица, действующие на территории России без образования официального представительства, вправе совершать через уполномоченного агента (брокера - профессионального участника рынка ценных бумаг).

Привлечение иностранного капитала на рынке коллективных инвестиций, в том числе стратегических инвестиций в акции промышленных предприятий, в недвижимость, особенно в строительство, где отмечается особая потребность в финансировании, является существенным вложением как в финансовый, так и реальный секторы экономики России.

Одним из наиболее привлекательных секторов для инвестирования и вызывающих большой интерес у западных инвесторов является сектор недвижимости[1]. Отмечается несколько распространенных способов инвестирования в недвижимость:

- 1) приобретение готовых объектов недвижимости различного назначения;
- 2) приобретение земельных участков под застройку;
- 3) приобретение земельных участков без цели немедленной застройки;
- 4) приобретение прав на недвижимость, например права аренды, застройки и т. д.;
- 5) инвестиции в акции компаний, владеющих и управляющих недвижимостью;
- 6) вложения в инвестиционные фонды, размещающие активы в недвижимости.

Оценка международного опыта коллективного инвестирования в недвижимость через паевые фонды показывает, что в большинстве стран в течение последних лет происходит значительный рост таких структур. В условиях развитого рынка инвестиционные фонды являются основными покупателями действующих объектов коммерческой недвижимости. Так, в Европе большинство офисных центров находится в собственности инвестиционных фондов.

Рынок коллективных инвестиций открыт для иностранцев не только как для инвесторов-пайщиков. Самостоятельно осуществлять управление российскими паевыми инвестиционными фондами иностранные компании не могут, но при этом отсутствуют какие-либо ограничения на участие в капиталах и, соответственно, распределении прибыли от деятельности управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, а также иных инфраструктурных организаций, обслуживающих данный сектор финансового рынка, созданных в соответствии с российским законодательством и получивших в установленном порядке необходимую для осуществления данного вида деятельности лицензию. Иностранцам также разрешается возглавлять управляющие компании паевых фондов. Учитывая, что расходы на оплату услуг таких компаний, в зависимости от размеров обслуживаемых фондов, могут быть более чем значительны, то возможность получения дохода от вложений в менеджмент рынка коллективных инвестиций является для иностранных инвесторов небезынтересной. Следует также отметить, что деятельность профессиональных управляющих в силу четкой урегулированности и постоянного контроля со стороны надзорного органа является достаточно прозрачной и привлекательной для зарубежных владельцев акций таких российских компаний [2].

В целом общая тенденция к стабилизации российской экономики и либерализация валютного рынка служат фактором значительного увеличения притока иностранных инвестиций, а также растущей активности международных институциональных инвесторов на рынке коллективных инвестиций. В 2012г. на российский рынок пришли глобальные и европейские фонды, которые покупают широкий круг активов и делают долгосрочные инвестиции, что привело к быстрому росту всего рынка. Такая ситуация усилила интерес частных инвесторов, в том числе российских граждан к ПИФам, что отразилось на приросте стоимости чистых активов российских ПИФов. В 2013 году СЧА (стоимость чистых активов) составила 88.03%. По нашему мнению, данная тенденция сохранится, что в свою очередь не может не сказываться положительно на общем инвестиционном климате в стране.

Список использованных источников:

1. Обзор рынка коллективных инвестиций. Инвестпрофит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-profit.ru/pify/paevye-investicionnye-fondy>
2. Рынок коллективных инвестиций и управления активами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tula-forum.ru/researches/concept2/part2/part24>

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Жумаев А. – студент, Рау Э.И. – к.э.н., доцент

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

Национальная валютная система России образована с учетом структурных принципов мировой валютной системы, так как страна интегрируется в международные финансовые механизмы, и вступила в 1992 г. в МВФ, и вышла на международный валютный рынок. Признание устава Фонда налагает на нее определенные обязательства, касающиеся устройства ее валютной системы.

Валютная система представляет собой совокупность двух понятий — валютного механизма и валютных отношений. Валютный механизм - правовые нормы и представляющие их инструменты как на национальном, так и на международном уровнях. Валютные отношения — денежные связи при осуществлении внешней торговли, оказании экономической и технической помощи, совершении сделок по покупке валюты и т.д.

Национальная валютная система — часть денежной системы страны, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы, осуществляется международный платежный оборот.

Национальная валютная система сформировалась в рамках национальной денежной системы, которая регламентировала порядок денежных расчетов данной страны с другими государствами. Постепенно она обособилась от денежной системы.

Национальная валютная система базируется на национальной валюте. Национальная валюта – денежная единица страны.

По мере интернационализации хозяйственных связей на основе национальных валютных систем формируются механизмы межгосударственного регулирования международных и валютных отношений – мировая (МВС) и региональная валютные системы.

Исторически существовало четыре системы МВС. Первая была создана в 1867 г. Парижским соглашением, вторая МВС явилась результатом соглашения 30 стран на Генуэзской международной экономической конференции 1922 г., третья МВС была оформлена в результате Бреттон-Вудских соглашений 1944 г. Ныне действует четвертая МВС, основы которой были заложены в 1976 г.

Основные элементы мировой и региональной валютных систем:

- международные платежные средства, выполняющие роль мировых денег;
- условия и режимы обратимости валют;
- механизм и режим валютных курсов;
- формы международных расчетов;
- кредитные орудия обращения и порядок их использования в международных расчетах;
- международные ликвидные активы и порядок их регулирования;
- режим международных валютных и золотых рынков и межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения.

Валютное регулирование в Российской Федерации прошло в своем развитии несколько этапов, которые можно обозначить следующим образом:

Первый этап:

- 1917-22 года - период валютного администрирования, включая конфискации и реквизиции ("валютный военный коммунизм");
- 1923-1927 года - период валютного регулирования;
- 1927-1987 года - административная валютная политика государства
- (государственная валютная монополия);

Второй этап:

- 1987-1991 года - период становления валютных отношений в условиях рынка.

Третий этап:

- Март 1991-октябрь 1992 года - действие Закона СССР "О валютном регулировании".

- Четвертый этап:
- С октября 1992 года - действие Закона Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле"

Международные финансовые институты и экономические организации прогнозируют продолжение роста мировой экономики в 2012 году и в перспективе до 2014 года. Темпы роста производства товаров и услуг в мире в 2012 году, по прогнозу МВФ, как и в 2011 году, составят 4,0%. Тем не менее неустойчивый характер восстановления экономики США и нестабильное состояние государственных финансов ряда зарубежных стран создают риски менее благоприятного развития экономических тенденций в мире в среднесрочной перспективе. Не исключается возможность существенного снижения деловой активности в странах - торговых партнерах России и нарастания рисков для зарубежных финансовых систем. Прогнозируется замедление в 2012 году инфляции в большинстве стран - торговых партнеров России, что объясняется ожидаемым уменьшением вклада изменения цен на товары энергетической и продовольственной групп. В результате снизятся внешние риски ускорения роста цен в России. В 2012 году не прогнозируется существенного изменения уровня процентных ставок за рубежом по сравнению с 2011 годом.

Ухудшение ситуации на мировых финансовых рынках может повлиять на отток капитала из страны, однако продолжение восстановительных процессов в российской экономике, улучшение инвестиционного климата будут способствовать улучшению ситуации с притоком капитала.

Список использованных источников:

1. Валютный курс [Электронный ресурс]. - URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> Википедия Свободная энциклопедия (дата обращения: 22.03.2014).

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И ФОРМ РАСЧЕТОВ

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

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

Организация платежной системы очень важна для развития экономики любой страны. В современном мире имеется много способов осуществления платежей и реализуются они посредством разных систем и форм расчетов. Большинство платежей совершается в безналичной форме.

1. Безналичные расчеты – это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований [1, с. 10–14]. Они имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения.

Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

В электронной системе денежных переводов в настоящее время действуют банковские автоматы, позволяющие клиенту банка самостоятельно подключаться к банковской ЭВМ и осуществлять наиболее распространенные операции: получение наличных денег со счета, внесение вклада, перевод средств по счетам и др. Некоторые банковские автоматы служат только для выдачи наличных денег.

Согласно Положению Банка России от 19 июня 2012 г. N 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов :

- расчёты платёжными поручениями;
- расчёты по аккредитивам;

- расчёты чеками;
- расчёты по инкассо;
- расчёты платёжными требованиями [2, с. 12 – 15].

В современной платежной системе России центральный банк играет ключевую роль.

Во-первых, он организует системы перевода средств.

Во-вторых, он оказывает услуги по межбанковским расчетам и платежам.

В-третьих, центральный банк лицензирует и контролирует деятельность платежных систем, в том числе устанавливая технологические и экономические критерии доступа коммерческих банков к тем или иным платежным системам

В-четвертых, центральный банк при необходимости даёт кредиты на завершение расчетов и платежей.

Банк России обеспечивает общее руководство платежной системой и является непосредственным участником этой системы, осуществляя межбанковские платежи через свои подразделения.

В настоящее время в Банке России действуют системы:

- внутрирегиональных электронных платежей;
- межрегиональных электронных платежей;
- межфилиальных платежей;
- платежей между учреждениями Банка России, обслуживаемыми одним ВЦ (нетто-платежи);
- межрегиональных расчетов по государственным ценным бумагам;
- расчетов в пределах одного учреждения Банка России.

Доля платежей, совершенных локальным способом, переданных в ЦБ РФ по каналам связи, составляет 81,6 % по количеству или 79 % по объему. Следует отметить, что сфера практического применения расчетов безналичными деньгами в экономике России имеет тенденцию к расширению. Это связано с такими преимуществами безналичных расчетов, как:

- снижение издержек обращения;
- безопасность осуществления расчетов;
- ускорение скорости денежного обращения;
- получение банками и предприятиями определенных преимуществ от взаимного сотрудничества;
- возможность осуществления государственного контроля за расчетами и платежами в народном хозяйстве, обеспечение прозрачности финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Поскольку при выборе формы денег и расчетов немаловажную роль играет фактор удаленности контрагентов друг от друга, именно предприятия (преимущественно в межрегиональных и международных отношениях) используют безналичные формы расчетов.

Несмотря на существующее разнообразие форм и методов расчетов, в связи с бурным развитием компьютерных технологий в настоящее время платежные системы постоянно совершенствуются.

Список использованных источников:

1. О платежной системе Банка России: Положение ЦБ РФ от 29.06.2012 № 384 – П. Рос.газ. – 2013. – 21 декабря.
2. О правилах осуществления перевода денежных средств: Положение ЦБ РФ от 19 июня 2012 г. N 383-П. Рос.газ. – 2013. – 21 декабря.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖКХ: СОСТОЯНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

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

Неоспоримым фактом является то, что эффективность функционирования жилищно-коммунального сектора (ЖКС) имеет большое значение для населения и страны в целом, т.к. именно от степени развития и объема деятельности коммунального хозяйства непосредственно зависит уровень благосостояния населения, бытовые условия его жизни, санитарно-гигиенические условия и уровень производительности труда. Под жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ) в контексте данной статьи мы будем понимать совокупность отраслей экономики, обеспечивающих работу инженерной инфраструктуры зданий населённых пунктов. В ЖКХ входят жилищное хозяйство (капитальный и текущий ремонт зданий), теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение, ремонт инженерных коммуникаций, а также благоустройство территорий, утилизация мусора и уборка.

На сегодняшний день на долю ЖКХ приходится более 30% потребления минерального топлива, энергии и воды, поэтому от рационального использования тепла, электроэнергии и воды в жилищно-коммунальном секторе зависит не только сохранение окружающей среды, но и уменьшение стоимости предоставляемых потребителям коммунальных услуг.

Существует огромное множество проблем системы ЖКХ. Рассмотреть все из них в настоящей статье не представляется возможным, поэтому мы попытаемся сконцентрироваться на анализе лишь некоторых проблем, на наш взгляд, имеющих первостепенное значение.

1. Износ основных фондов отрасли, устаревшие технологии и, как следствие, значительные расходы (воды, тепловой энергии и т.д.) и низкая энергоэффективность (около 70% жилого фонда построено до 1970 г., износ основных фондов превышает 60%, энергоёмкость услуг в 2,5-3 раза превышает показатели европейских государств). Это, в свою очередь, приводит к несоответствию имеющихся инфраструктурных мощностей растущим требованиям и потребностям.

Жилищный фонд застройки середины прошлого века устарел настолько, что население, проживающее в таких домах, практически оплачивает отопление улицы и утечки через ветхие подводящие сети. Теплотери составляют до 70 % из всего выработанного на теплоисточниках тепла, из них 40 % теряется в теплоцентралях и 30 % — непосредственно в домах. Наиболее значительные потери в зданиях происходят через наружные стеновые ограждения (42 % для 5-этажных и 49 % для 9-этажных зданий), окна (32 и 35 % соответственно) и через вентиляционные системы зданий, в которых не предусматривается рекуперация выбрасываемого вместе с воздухом в атмосферу тепла. Потери воды в трубопроводах составляет от 30 до 45%. Мощность очистных сооружений канализации составляет 56,1 млн. куб. м в сутки, протяженность же канализационных сетей населенных пунктов достигла 115,9 тыс. км, из которых 19,7 тыс. км (17%) нуждается в срочной замене. Из эксплуатирующихся канализационных очистных сооружений 60% перегружены, 38% сооружений эксплуатируются 25-30 и более лет и требуют срочной реконструкции.

2. Несовершенство порядка формирования тарифов, непрозрачность формирования цен/тарифов за услуги и текущей деятельности предприятий ЖКХ.

С 1 июля 2013 г. в Барнауле действуют следующие тарифы: теплоснабжение - 1153,46 руб./Гкал, электроснабжение – 2,3670 руб./кВт*ч, горячая вода – 89,02 руб./куб. м и холодная вода – 15,25 руб./куб. м. Уже с 1 июля 2014 г. стоимость тепловой энергии увеличится в Алтайском крае на 4,4%, тарифы на услуги водоснабжения, водоотведения – не более чем на 4,8%, электроэнергия для населения и приравненных к нему категорий потребителей – на 4,2% [4]. Долги населения предприятиям жилищно-коммунального хозяйства по состоянию на конец 2013 г. составляют 308,3 млн. руб. При этом в течение 1 полугодия 2013 года объем долга населения увеличился на 12,4%.

Таким образом, увеличение стоимости услуг ЖКХ приводит к несоответствию размеров платежей и фактическим затратам на его содержание. Причиной сложившейся ситуации является нехватка у энергетических компаний финансовых средств на проведение работ по реконструкции и ремонту. На сегодняшний день источник финансирования этих работ – затраты, заложенные в тарифы, а включение в тарифы затрат на выполнение этих работ в полном объеме приведет к резкому росту последних. В этой ситуации сетевые компании вынуждены основную часть имеющихся средств направлять на работы только с системообразующим оборудованием (линии электропередач и трансформаторные подстанции классом напряжения 110-35 кВ), которое составляет около 25 % всей энергосистемы края.

Более того, энергозависимость краевой экономики от поставок энергоносителей из других регионов страны сформировала большую задолженность Сибири перед крупными поставщиками топливно-энергетических ресурсов. Это также влияет на рост тарифов, что, в свою очередь, порождает недовольство среди граждан, при этом затрудняя борьбу с инфляцией и бедностью [2].

Вследствие этого, одним из приоритетных направлений реформирования жилищно-коммунального хозяйства является внедрение энергоэффективных технологий в отрасли в целях снижения ее энергоемкости и в результате тарифов на услуги.

Опыт зарубежных стран в области энергосбережения представляет несомненный интерес для России с точки зрения его применения и адаптации к российским условиям.

С 1997 г. в США действует национальная программа «Миллион солнечных крыш», предусматривающая установку солнечных энергосистем. К 2010 г. солнечные системы установлены на крышах 1 млн. домов в 13 «солнечных» городах страны [3].

Германия является признанным лидером сферы ветроэнергетики - на территории страны размещены и успешно действуют не менее 20 тыс. ветрогенераторов. Более того, их производство активно работает на экспорт - около 70% установок продаются внешним покупателям. Совокупная мощность германских ветрогенераторов составляет 24 тыс. МВт. Для сравнения: аналогичной показатель мощнейшей ГЭС в России - Саяно-Шушенской - составляет 6,4 тыс. МВт. [5].

Для повышения энергоэффективности также проводятся стимулирующие мероприятия, подразумевающие воздействие на производителя. В странах, активно использующих этот метод, в ход идут инструменты финансового стимулирования, а также PR-инструменты. Просчитать экономическую эффективность подобных решений сложнее, нежели в случае с государственной программой. В штате Коннектикут, США, успешно действует финансовая программа, поощряющая «энергоэффективный бизнес». По ее условиям, владельцы бизнеса, решившие повысить энергоэффективность собственного предприятия, могут рассчитывать на существенную скидку от энергосбытовых компаний, а также беспроцентный кредит на внедрение новых технологий.

В Японии успешно функционирует программа «Победитель гонки». В ее рамках названия компаний, не справившихся с выполнением обязательств в сфере энергоэффективности, становятся достоянием гласности.

В Китае правительство регулярно проводит тестирование продукции различных компаний и исследует соответствие решений стандартам энергосбережения. Безусловно, компании, не справившиеся с обязательствами, становятся известны буквально всей стране. Здесь же действует программа добровольной маркировки товаров, ориентированная на производителей. В условиях жесткой конкуренции китайские компании крайне заинтересованы в том, чтобы выделить свой продукт в ряду аналогичных [3].

На формирование новой потребительской культуры, основанной на бережном природопользовании и сознательном выборе энергосберегающих технологий используют просветительские методы. В этом отношении примером может служить Япония. Разрушить психологию энергорасточительства, отказаться от традиции рассматривать энергию в качестве вечно доступной, неисчерпаемой, дешевой и надежной основы комфорта означает

осуществить переход общества к энергосберегающему сознанию. В Японии энергосберегающая политика получила начало с 1973 года. Основными направлениями обучения граждан в сохранении энергии в быту являются частичный отказ от телевизионных пультов, от ночного подогревания воды для экономии времени на приготовление завтрака утром, временное отключение кондиционеров летом. Проведенный опыт на 200 семьях дал экономию энергии в 14,2% от обычного потребления энергии.

Также особое внимание уделяется развитию гелиоэнергетики. Использование солнечных батарей позволяет значительно снизить расходы на электроэнергию. Установка солнечных батарей на треть оплачивается правительством. Площадь крыши жилого дома в среднем составляет 120 кв.м. Даже, если половина крыши будет покрыта батареями, они дадут 6 тыс. кВт.ч энергии в год. В пересчете на нефтепродукты — это около 558 л нефти [1].

В Великобритании существенные изменения были достигнуты за счет того, что электроэнергетический сектор был приватизирован и реструктуризирован (исключая ядерную энергетику). Благодаря этому усилилась конкуренция на рынке газа частично за счет привлечения конкурирующих поставщиков, частично благодаря обеспечению доступа компаний к транспортировке газа. Для преодоления рыночных барьеров, стимулирования эффективных инвестиций и достижения целей по охране окружающей среды используются также экономические инструменты [3].

Интересен опыт Франции, Бельгии и Дании в области управления спросом на энергию с целью ее экономии. В 1982–1986 гг. здесь были введены новые системы тарифов, отличающиеся от предыдущих более широкой дифференциацией по различным критериям. Новые тарифы на электроэнергию стимулировали снижение нагрузки потребителей в период зимнего максимума за счет действия льготных тарифов в остальное время года. Благодаря широкой дифференциации тарифов, при которых пиковая энергия в определенных условиях стоит более чем в 20 раз дороже базовой, а в летнее время в отдельных тарифных зонах электроэнергия отпускается потребителям по ценам ниже среднегодовой себестоимости по энергосистеме. Широкая дифференциация тарифов привела к существенному изменению графика нагрузки энергосистемы Франции: появился третий суточный максимум нагрузки в районе 1 часа ночи [5].

Таким образом, прослеживается тесная взаимосвязь между энергетическими ресурсами и всеми сферами жизнедеятельности человека, которая определяет характер экономического, социального, экологического и политического развития общества. Вопросы взаимоотношений общества с окружающей средой и использование природных ресурсов становится все более актуальными, поскольку по мере развития производства истощаются богатства природы, растут стоимость добываемого сырья и количество отходов, выбрасываемых в окружающую среду.

Список использованных источников:

1. Башкин, Б.В. Энергосбережение в ЖКХ : Учебно-практическое пособие / Б. В. Башкин, А. Н. Брынцев, В. Л. Быков, Н. П. Глебова, М. В. Гуцо. – М.: Академический проект; Альма Матер, 2011. – 622 с.
2. Схема и программа «Развитие электроэнергетики Алтайского края» на 2014-2018 гг. от 30.04.2013 № 34/33-ап.
3. Тарасюк, В.М. Зарубежный опыт внедрения энергосберегающих технологий [Текст] / В.М. Тарасюк // "ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера". – 2011. – № 09.
4. Тарифы на тепло с 1 июля 2014 года в Алтайском крае вырастут на 4,4% [Электронный ресурс] / «Атмосфера». – Электронные данные. – Режим доступа: http://www.asfera.info/news/economics/2013/12/11/tarifi_na_teplo_iyulya_2014_goda_altayskom_krae_virast_83224.html / Загл. с экрана.
5. Энергосберегающие технологии в России и за рубежом [Электронный ресурс] / «Пронедра». – Электронные данные. – Режим доступа: <http://pronedra.ru/alternative/2012/04/09/energoberegayuschie-tehnologii/> / Загл. с экрана.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ АУТСОРСИНГ

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

Термин «аутсорсинг» на российском рынке известен уже давно, но, в отсутствие развитой индустрии, за последние несколько лет это понятие оказалось очень сильно искажено. Более того, те немногочисленные сделки, которые совершались с середины «нулевых» можно отнести, скорее, к «пробе пера», нежели к взвешенным управленческим решениям. Результат получился предсказуемый: значительное число подобных инициатив не просто оказалось провальным, но, хуже того, породило множество стереотипов в отношении самой идеи аутсорсинга, зачастую весьма спорных и сомнительных. Поэтому на данный момент компаниям чаще приходится не рассказывать о возможностях аутсорсинга в приложении к конкретному бизнесу и рынку, а бороться с уже сложившимися шаблонами, что, безусловно, намного тяжелее.

Итак, аутсорсинг это - это форма хозяйственных взаимоотношений между заказчиком и исполнителем, при которых заказчик, концентрируясь на ключевых видах деятельности, передает второстепенные, но функционально-необходимые, бизнес-процессы и ответственность за их выполнение профессиональному исполнителю (аутсорсеру) на долгосрочной контрактной основе с целью повышения качества, снижения затрат, сокращения времени выполнения этих процессов и получения конкурентных преимуществ [4].

Многие российские компании и предприниматели имеют ошибочное представление о сущности аутсорсинга, его преимуществах и рисках. В данной работе мы хотели бы опровергнуть ряд существующих мифов и стереотипов, которые, возможно, мешают развитию аутсорсинга в нашей стране.

Во-первых, бытует мнение, что большинство компаний отдают часть бизнеса на аутсорсинг, чтобы сократить расходы. Однако необходимо отметить, что все-таки основной причиной аутсорсинга является глобальное расширение и акцентирование на ценностях с точки зрения возможностей и потенциала компании.

Важно помнить, понятие «аутсорсинг» не тождественно понятию «оффшоринг». Большинство отношений, основанных исключительно на экономии затрат, имеют тенденцию к провалу. Исследования американских ученых, проведенные в 2013 году, показали, что в списке причин, побуждающих компании к использованию аутсорсинга, такая статья, как сокращение издержек, заняла лишь одиннадцатую позицию [2].

Мы считаем, что, по мере того, как компании взрослеют, ставятся более сложными, они все лучше осознают преимущества аутсорсинга и подходят к своему главному вопросу, который отражает основную суть аутсорсинга: «Может ли кто-то осуществить данный бизнес-процесс более эффективно и лучше, и за более низкую цену, чем могу я?». Отвечая на этот вопрос положительно, нельзя забывать о вопросах безопасности. Если сначала, когда только происходило становление рынка аутсорсинга, имели место серьезные опасения по поводу гарантий безопасности, то сегодня, когда этот рынок уже сформировался, эти проблемы в значительной степени исчезли, поскольку большинство современных компаний, передающих и принимающих бизнес-процессы на аутсорсинг, обзавелись достаточно совершенными программами защиты и управления на местах [3].

Во-вторых, распространено заблуждение, что компания, передающая часть своих функций на аутсорсинг, теряет контроль над этими функциями, а впоследствии и сами эти функции. Однако множество положительных примеров свидетельствует, что аутсорсинг – достаточно эффективная форма ведения бизнеса.

Аутсорсинг является средством получения конечного продукта с более низкими затратами, что означает снижение затрат на ведение местного бизнеса и обслуживание

потребителей. В свою очередь, более низкие цены ведут к повышению уровня жизни и созданию новых рабочих мест в условиях растущей экономики.

В качестве примера можно привести Филиппины, население которых не так давно страдало от бедности, а в настоящее время страна считается одним из глобальных контактных центров промышленности. Результаты действительно впечатляющие: в 2012 году Филиппины стали вторым самым быстрорастущим государством в Азии после Китая, и это во многом, благодаря преимуществам аутсорсинга. Аутсорсинг существенно увеличил приток денег в страну, тем самым повысив благосостояние населения [2].

Этот пример ещё раз доказывает, что аутсорсинг помогает менее развитым странам преодолеть экономические трудности и занять достойное место в мировой экономике.

В-третьих, существует также стойкое мнение, что правительства стран должны всячески предотвращать аутсорсинг рабочих мест. Однако, по нашему мнению, подобная политика протекционизма означает полную изоляцию, что обязательно приведет к негативным последствиям.

В 2013 году рыночные аналитики отметили резкое повышение тарифов (с 12% до 38%) со стороны стран ЕС на американские товары, в частности женские джинсовые брюки. Как следствие, резко выросла цена. Данная мера была принята странами ЕС в ответ на протекционистскую политику США, направленную против ЕС. Подобные действия вынудили американских производителей заняться производством джинсовых брюк за пределами страны. Ещё один пример - Бразилия, которая столкнулась с аналогичной ситуацией. Правительство Бразилии практически заставило такие промышленные компании, как Apple и азиатский Foxconn, создать новые рабочие места на своей территории, угрожая ввести высокие тарифы на импорт [1].

Сторонникам политики протекционизма следовало бы проигнорировать эту «неудобную связь» между протекционистским законодательством и аутсорсингом, а лучше сосредоточить свое недовольство на соглашениях о свободной торговле. Такие критики, однако, должны понимать, что протекционистская политика не является по сути панацеей от бед, обычно связанных с неолиберализмом. Протекционистская политика, будь то установление высоких тарифных барьеров, государственных субсидий, или манипуляции с валютой, является неотъемлемой частью современной глобализации и неотъемлемой частью обмена рабочей силой. Однако соглашение о свободной торговле не обладает монополией на аутсорсинг. Скорее, и соглашение, и протекционистское законодательство способны одновременно сосредоточиться на аутстаффинге и инстаффинге, что во многом зависит от самой работы и от сферы экономической деятельности. Напомним, что аутстаффинг (англ. *out* — «вне» + англ. *staff* — «штат») — вывод сотрудника за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-подрядчика, при этом он продолжает работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, но обязанности работодателя по отношению к нему выполняет уже компания-подрядчик [1].

В-четвертых, многие ошибочно считают, что аутсорсинг работает только в одном направлении. На самом деле можно сказать, что аутсорсинг является «улицей с двусторонним движением».

В качестве примера можно привести Австралию. Затраты на оплату труда в Австралии выросли в два раза по сравнению с другими странами мира за последние десять лет. Это свидетельствует о том, что заработная плата в Австралии растет быстрее, чем производительность труда. Разрыв между темпами роста заработной платы и роста производительности труда в Австралии стало самым высоким среди десяти крупнейших западных экономик. За десять лет удельные затраты на рабочую силу в Австралии выросли на 37% по сравнению с 21% в США и 6% в Германии [2].

Однако статистические данные показывают, что разница в росте расходов на оплату труда между Австралией и другими развитыми странами является менее значительной, чем резкий рост стоимости австралийского доллара за тот же период. Дело в том, что австралийский доллар стоит в два раза дороже, чем американский.

Все эти действия значительно ослабляют конкурентоспособность австралийской экономики. Но разница между Австралией и остальным миром в росте расходов на заработную плату, что само по себе очень значимо, намного меньше, чем рост стоимости австралийского доллара, который только усиливает разницу в стоимости по сравнению с филиппинским песо или индийской рупией по отношению к доллару США [2].

В-пятых, ряд экономистов считает, что свободная торговля, свободный труд и свободный капитала вредят экономике. Однако мы уверены, что экономическая свобода является необходимым элементом для экономического роста, создания новых рабочих мест, и повышения уровня жизни. Существуют различные определения экономической свободы, но нет единой общепризнанной концепции. Кто-то рассматривает экономическую свободу, как свободу предпринимательства. Другие видят в ней свободу от нужды и свободу участвовать в коллективных переговорах [4]. С точки зрения свободного рынка экономическую свободу можно определить как свободу производить, продавать и потреблять любые товары и услуги без использования силы, обмана или кражи. Такая свобода должна сочетать в себе верховенство закона, свободу прав собственности и их защиту, а также свободу договора и экономической инициативы, внешнюю и внутреннюю открытость рынков.

Подводя итоги, можно утверждать, что, прибегая к аутсорсингу, компании повышают эффективность своей деятельности, но, и, одновременно подвергают себя новым видам риска. Для того, чтобы минимизировать негативные последствия, необходимо риски определить на начальной стадии и научиться ими управлять. Основными негативными эффектами принято считать: срыв сроков при производстве товаров (услуг) и снижение качества продукции. В отличие от продукта или услуги риск не может быть передан на аутсорсинг. В связи с этим специалисты настоятельно рекомендуют разработать и осуществить пилотный проект [6]. Это важно не только с точки зрения практической оценки соответствия поставщика заявленным бизнес-требованиям, но и для определения целесообразности перехода на стратегию аутсорсинга, которая подразумевает долгосрочные отношения. Выбор надежного поставщика в данной ситуации является залогом достижения соответствующих конкурентных преимуществ и запланированных финансовых целей.

В заключение, еще раз хочется подчеркнуть необходимость формирования правильного, грамотного представления об аутсорсинге, его плюсах и минусах для обеих сторон, и, тогда, мы уверены, данный подход к организации бизнеса получит достойное признание у российских компаний.

Список использованных источников:

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. - Учебное пособие, 2-изд., перераб. и доп. – М.: «ИНФРА-М». - 2009. – 320 с.
2. Журнал TheEconomist [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economist.com/>
3. Рудая, И.Л. Приоритеты развития российской экономики и концепция инновационного аутсорсинга / И.Л. Рудая // Вестник Университета (Государственный Университет Управления). – № 5 (18). – 2006. – С.197-205
4. Рудая, И.Л. Развитие рынка услуг международного аутсорсинга / И.Л. Рудая // Маркетинг. – № 5 (102). – 2008. – С. 58-64
5. Kavaleff, A. Successful Outsourcing through Proactive Contracting – Strategy, Risk Assessment and Implementation / A. Kavaleff. – [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://www.scandinavianlaw.se/pdf/49-11.pdf>.
6. Benvenuto, N.A. Outsourcing – a Risk Management Perspective / Benvenuto, N.A. - [Электронныйресурс] – Режимдоступа: <http://www.isaca.org/Journal/Past-Issues/2005/Volume-5/Documents/jpdf0505-Outsourcing-BA-Risk-Manage.pdf>.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ И ФОРМЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИНОСТРАННЫЙ РЫНОК

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

Выдающийся маркетинголог Филипп Котлер в своей работе «MarketingManagement» упомянул, что «современный мир «сжимается» по мере развития коммуникационных и транспортных технологий, ускорения движения финансовых потоков. Международная торговля переживает пик своего расцвета, а процессы глобализации позволили продуктам и услугам, произведенным в одной стране, найти своего потребителя в противоположной точке земного шара» [1].

Для фирмы, принявшей решение о выходе на внешний рынок, может возникнуть вопрос, какую форму проникновения лучше всего использовать, не предполагает ли занятие международным маркетингом использования каких-то новых принципов и как способ выхода на мировой рынок и комплекс маркетинговых мероприятий связаны между собой.

Решение о выборе формы проникновения на рынок, представляющий непосредственный интерес для компании, является наиболее критичным и напрямую влияет на дальнейший план действий. Формы выхода на иностранный рынок можно классифицировать в зависимости от уровня риска, контроля и прибыли (см. рисунок 1) [1].

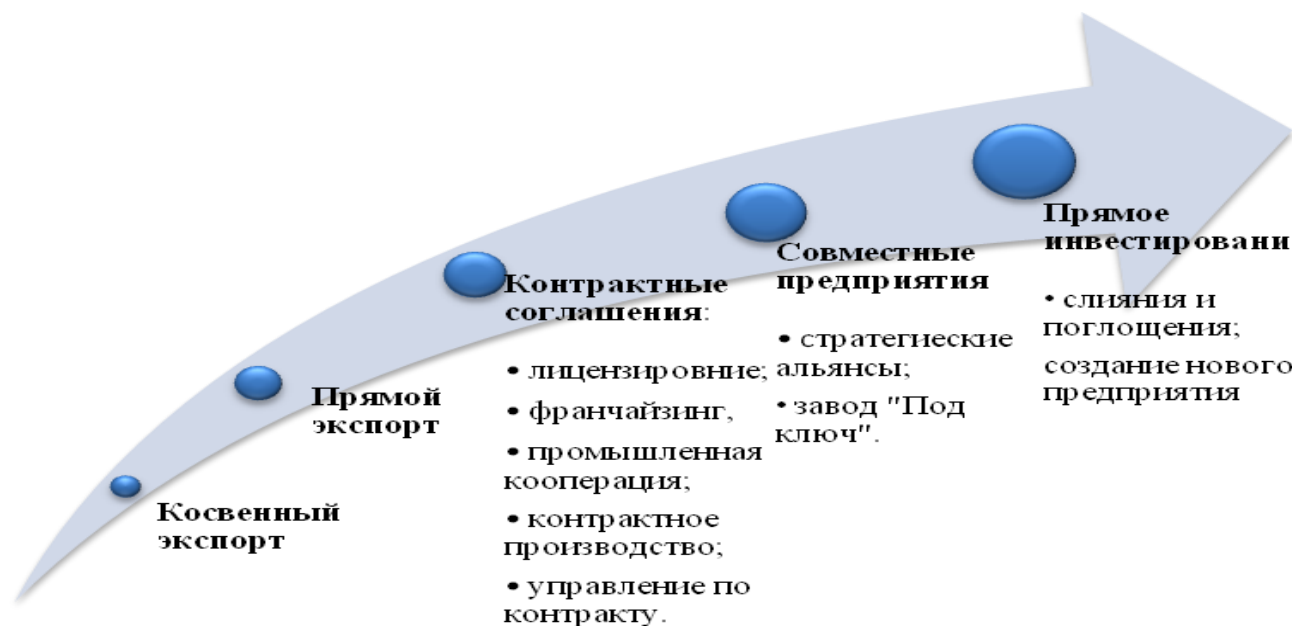


Рисунок 1 – Формы выхода предприятия на внешний рынок в зависимости от уровня риска, контроля и прибыли

У каждой из форм проникновения на иностранный рынок есть как плюсы, так и минусы. Для компании необходимо тщательно проанализировать и решить, какая из форм выхода будет наиболее выгодной. Если конкурентным преимуществом компании являются секретные способы производства и технологии, то ей не стоит вступать в совместное предприятие с иностранным партнером или заключать контракт лицензирования, чтобы снизить риск утери контроля. Следовательно, если высокотехнологичная компания решает выйти на иностранный рынок, одним из оптимальных способов проникновения будет создание нового предприятия.

Конкурентное преимущество многих фирм, оперирующих в сфере услуг, основано на управленческом ноу-хау. Ценным активом этих фирм является имя бренда и торговой марки,

которые защищаются в соответствии с международными законами о защите интеллектуальной собственности. В связи с этим, фирмы, работающие в сфере услуг, не сталкиваются с большинством проблем, возникающих у фирм, чьим конкурентным преимуществом являются технологические ноу-хау. Исследователями в данной области было доказано, что, в основном, подобные компании делают выбор в пользу создания совместных предприятий с местным партнером, так как они политически более выгодны и позволяют лучше узнать особенности местного рынка [2].

Следующим шагом после принятия фирмой решения о выходе на международный рынок и выборе формы проникновения является разработка стратегии глобального маркетинга.

MarketingMix, или «комплекс маркетинга» – понятие, введенное в обиход американскими маркетологами Хьютчинсоном и Маккарти, определяющими маркетинг как совокупность «Четырех Пи», а именно: «Product» - Продукт, «Place» - место продаж, «Price» - цена, «Promotion» - продвижение товара [3].

1P - Товарная политика. Продукт, его характеристики и качество лежат в основе процесса построения брэнда. Продукт является отправной точкой всех мероприятий по продвижению торговой марки. Киган и Свен Холленсен предлагают рассмотреть пять вариантов стратегии стимулирования товара и его адаптации к зарубежному рынку [4]. Варианты стратегий по С. Холленсену представлены в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Стратегии стимулирования товара и его адаптация к зарубежному рынку

		Продукт		
		Стандартный	Адаптированный	Новый
Продвижение	Стандартное	Неизменная политика	Адаптация продукта	Изобретение продукта
	Адаптированное	Двойная адаптация	Двойная адаптация	

2P - Ценовая политика. Сущность и назначение ценовой политики в международном маркетинге заключается в формировании гибкой цены на товары в соответствии с постоянно изменяющимися требованиями потребителей, которая бы обеспечила конкурентоспособность и стабильное положение на рынке этому товару.

Ключевая проблема, стоящая перед фирмами, - это проблема согласования цен между странами. Существуют два противоположных подхода к решению данной проблемы: первый – добиться схожего позиционирования продукта на различных рынках посредством преимущественно стандартизированного ценообразования; второй подход концентрируется на максимизации уровня прибыльности посредством адаптации цен к различным рыночным условиям.

3P - Каналы распределения. Традиционную модель распределения можно представить в виде цепочки. Производитель изготавливает продукты. Оптовые торговцы и дистрибьюторы аккумулируют продукты различных производителей и направляют их малыми партиями через многоуровневую систему распределения перепродавцам, которые контактируют непосредственно с потребителями. Добавленная стоимость в канале распределения возникает как следствие транспортировки, складирования и поставки продуктов.

Приобретает все большее влияние воздействие интернета и е-коммерции на традиционные способы распределения товара. В Интернете ценностная цепь распадается и заново формируется в ином качестве – в виде ценностной сети. Этот процесс породил новый класс посредников. Такие компании как Yahoo!, накапливают информацию и облегчают доступ к ней и поиск новых возможностей развития бизнеса. Источником добавленной стоимости становится не логистические, а информационные услуги или услуги, связанные с облегчением и рационализацией визуального поиска информации. Потребители посещают эти сайты в поисках информации о продуктах и возможностей совершения покупки [5].

4Р - Политика стимулирования. Стандартизация коммуникационной политики позволяет использовать эффект масштаба при производстве рекламных материалов, что выражается в снижении издержек на рекламу и повышенной прибыльности. С другой стороны, поскольку в основе создания любой рекламы лежит использование определенного языка и определенного образа, она оказывается под влиянием в первую очередь социокультурного поведения потребителя в различных странах [6].

Зачастую стратегия маркетинга и форма выхода предприятия на внешний рынок рассматриваются предприятиями как не взаимосвязанные составляющие. Однако в условиях постоянно изменяющейся внешней среды и возрастающей конкуренции вопрос выбора формы выхода в соответствии с успешной организацией международного маркетинга приобретает особую актуальность.

Так, авторы исследования «BusinessModelsandMarketEntryModeChoice» выявили прямую связь между продуктовой стратегией компании, стратегией ценообразования и распространения продукта и выбором формы проникновения на иностранные рынки [7].

Исследователями было отмечено, что фирмы, преследующие цель адаптации продукта для конечного потребителя, были склонны выбирать стратегию прямого экспорта, работая напрямую с конечным потребителем. Напротив, компании, специализирующиеся на разработке массового продукта, использовали услуги агентов или дистрибьюторов.

Более того, стоимость первоначальной разработки и распространения продукции также оказывает влияние на выбор. Так, к примеру, фирмы, чьи продукты имеют высокую первоначальную цену разработки и низкую стоимость распространения продукции выбирают лицензирование и франчайзинг в качестве проникновения на внешний рынок.

Согласно анализу транзакционных издержек фирмы останавливают свой выбор на той стратегии проникновения и распределения, которая обеспечивает наибольшую экономию транзакционных издержек, в частности затрат, связанных с координацией деятельности между производителем и посредником.

Таким образом, подводя итоги, можно смело утверждать, что в действительности речь не идет о соотношении формы выхода предприятия на международный рынок и концепцией маркетинга по принципу «или-или». Для международной фирмы это скорее взаимосвязанные и взаимозависимые элементы, которые должны рассматриваться системно.

Список использованных источников:

1. КотлерФМаркетинг Менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд./ Котлер Ф./ Пер. с англ. под ред. С.Г.Божук.-Спб.: Питер, 2006. – 464 с: ил. – (Серия «Деловой бестселлер»).
2. Charles W. L. Hill, Chow-Hou Wee, Kristina UdayasankarInternationalBusiness. AnAsian Perspective./ Charles W. L. Hill, Chow – Hou Wee, Kristina Udayasankar. - McGraw-Hill, 2011. – 774 с.
3. Гвозденко, А. Управление маркетинг – миксом с учетом жизненного цикла продукта и изменений во внешней среде / А. Гвозденко, В. Филяшин. – Практический маркетинг : Информация для Маркетинговых Решений. - 2005. – N 11. – С. 2
4. Keegan, Warren J. . Multinational Product Planning: Strategic Alternatives / Warren J. Keegan. – Journal of Marketing, January, 1969. – P. 58–62.
5. Холленсен С. Глобальный маркетинг: учебник/ С.Холленсен; пер. с англ. Е.Носовой, К. Юрашкевича. – Мн.:Новое издание, 2004. – 832 с.
6. Ноздрева, Р. Б. Международный маркетинг: учебник / Р. Б. Ноздрева. – М.: Экономист, 2005. – 990 с.
7. Kumar, V.A Contingency Framework for the Mode of Entry Decision / V. Kumar. – VelavanSubramaniam. –Journal of World Business 32 (1), 2009. – P. 53-72.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шестакова А.Б. – студентка, Наземцева Ю.Ю. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Переход экономики России на инновационный путь развития предопределяет динамику экономического роста и уровень конкурентоспособности предприятий внутри отраслей и в мировом хозяйстве. Основным фактором экономического роста в современной экономике становятся инновации, эффективное внедрение и использование которых в финансово-хозяйственной деятельности позволяет предприятиям значительно укрепить свое конкурентное положение на рынке, благодаря улучшению качества производимой продукции и предоставляемых услуг, повышению уровня технического и технологического развития, а также расширению интеллектуального капитала предприятия.

На сегодняшний день управление предприятием невозможно без применения инноваций. Наиболее конкурентоспособно то предприятие, которое использует инновации.

Мировой экономический кризис 2008-2009 годов выявил проблемы повышения конкурентоспособности отечественной промышленности и преодоления процессов технологического отставания от мировых производителей. Продолжают существовать предприятия с отсталыми технологиями, балансирующие на грани рентабельности, не произошло перелива капитала в новые отрасли. На многих предприятиях сохраняется избыточная занятость. Ухудшилось финансовое состояние предприятий и частного бизнеса, что привело к сокращению расходов на инновации.

Таким образом, в период посткризисного восстановления в условиях ограниченных ресурсов задача формирования предприятиями стратегий инновационного развития приобретает первостепенное значение. Для преодоления отставаний необходимо существенно повысить темпы и качество экономического развития в течение периода до 2020 года за счет концентрации ресурсов и усилий государства, предприятий, бизнеса с учетом корректировки, смещения акцентов на решении критических для инновационного развития проблем.

Следует отметить, что научно-техническая революция, ставшая качественным скачком в развитии производительных сил, поставила экономику в большую зависимость от достижений науки и техники. При этом, процесс внедрения новых идей, решений, технологий в производство интерпретируется в экономической науке как превращение потенциальных новшеств в реальные продукты и технологии и обозначается понятием «инновационная деятельность».

В основе этого понятия лежит термин «инновация» (англ. innovation - «новшество», «нововведение»).

Термин «инновация» авторами часто трактуется по-разному. Наибольший вклад в развитие теории инновации внес австрийский экономист Й. Шумпетер, разработавший в 30-е гг. XX в. собственную теорию экономического развития. Он считал, что основу экономического роста составляют нововведения.

Согласно представлениям Й. Шумпетера, термин «инновация» означает изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

В соответствии с классификацией Й. Шумпетера, понятие «нововведения» рассматривается как:

- изготовление нового, т.е. еще не известного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

- внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически не известного, метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

- освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны не была представлена, независимо от того, существовал ли этот рынок прежде или нет;

- получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал ли этот источник прежде, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;

- проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия [1, с. 12].

При этом Й. Шумпетер ведущую роль, в качестве связующего звена между изобретением и нововведением, отводил предпринимателю.

В отечественной экономической и юридической литературе, термин «инновация» появился в начале 80-х гг. прошлого столетия, благодаря, прежде всего, теоретическим разработкам ученых, занимавшихся системными исследованиями.

Инновации на предприятии – это форма проявления научно-технического прогресса на микроуровне. Они способствуют обновлению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению ее качества в целях удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли организации [2].

Отметим, что на успех реализации инноваций на предприятии, по мнению ряда авторов, влияет множество факторов, среди которых отметим производственно-техническую базу; научно-технический потенциал; крупные инвестиции; основные виды ресурсов; соответствующую систему управления. Правильное соотношение и использование этих факторов, а также, тесная взаимосвязь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью фирмы приводят к положительному результату осуществления инновационной стратегии.

В основе формирования инновационных стратегий лежат общие социально-экономические цели и инновационные задачи организации. Получение прибыли и ее максимизация - основополагающая цель организации в рыночных условиях. Для ее достижения организация определяет конкретные цели более низких порядков. Среди общих социально-экономических целей второго уровня можно отметить рост масштабов производства, рост доли рынка, стабилизацию положения на рынке, освоение новых рынков [3, с. 14].

Правильно сформированный портфель инновационных стратегий способствует более рациональному распределению ресурсов и, соответственно, влияет на эффективность деятельности организации в целом. Однако разработка и внедрение инновационной стратегии во многом зависят от факторов внешней среды организации. При стратегическом планировании необходимо учитывать и инновационный потенциал конкурентов, и отношение государства к инновационной деятельности организации, и общую научно-техническую, экономическую, политическую и социальную атмосферу в стране.

Специфика инновационной стратегии организации зависит от профиля ее деятельности, уровня производственно-технического развития, направленности и объема, реализуемых в производственных и исследовательских подразделениях работ в рамках инновационного цикла по различным видам новшеств, сферы их применения.

Большое влияние на содержание и результаты инновационной стратегии оказывают интенсивность и качество взаимодействия между специализированными и профессиональными подразделениями.

Ответственность за инновационную стратегию, от которой зависит выживание организации, лежит на управляющих, а задача высшего руководства – выявить управленческий потенциал для конкретных условий функционирования организации, систематически просматривать свои «внутренние» запасы управленческих талантов, устанавливать масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

В современной российской и зарубежной литературе широко распространены различные определения стратегии. Каждый автор по-своему обуславливает необходимость формирования стратегии. А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели считают, что инновационная стратегия – это ведущая функциональная стратегия высокотехнологического промышленного предприятия, которая предполагает формирование целого комплекса мероприятий по технологическому совершенствованию производства, изменению организационной структуры предприятия, внедрению современных технологий управления. Иными словами, стратегия – это детальный многосторонний план комплексного достижения целей предприятия [4, с. 347].

Таким образом, стратегия предполагает последовательное поведение, позволяющее предприятию позиционировать себя в окружающей среде, а изменения в стратегии являются реакцией на изменения внешних условий.

Подводя итоги вышеизложенному, отметим следующее:

- основоположником теории инновации считается австрийский экономист Й. Шумпетер, разработавший в 30-е гг. XX в. собственную теорию экономического развития. Развивая данную теорию, Шумпетер использовал термин *innovation*, что в переводе с английского означает «нововведение»;

- благодаря теоретическим разработкам ученых, занимавшихся системными исследованиями, термин «инновация», который насчитывает не одну сотню определений: инноваций, классифицируемых по множеству оснований, например, по широте воздействия и масштабности, степени радикальности, источнику идеи, виду новшества, способу замещения существующих аналогов, степени материализации различных по уровню научных знаний;

- инновации требуют не только значительных инвестиций, но и эффективного управления в целях получения положительного результата от их применения;

- определяя инновационную стратегию, отметим, что это ведущая функциональная стратегия высокотехнологического промышленного предприятия. Она предполагает формирование целого комплекса мероприятий по технологическому совершенствованию производства, изменению организационной структуры предприятия, внедрению современных технологий управления. Таким образом, стратегия – это детальный многосторонний план комплексного достижения целей предприятия.

Список использованных источников:

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капиталов, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Директ-Медиа, 2011. – 400 с.
2. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Финансы, 2011. – 576 с.
3. Ильенкова, С.Д. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 349 с.
4. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М.: Экономика, 2010. – 518 с.

РОССИЙСКО-КЫРГЫЗСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Пупынина И. – студент, Казитова Э.И. – доцент

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

История российско-кыргызских взаимоотношений насчитывает почти два с половиной столетия. В настоящее время Россия оказывает помощь Кыргызстану в реструктуризации его долгов, между двумя странами увеличивается товарооборот. Кыргызстан тесно сотрудничает с целым рядом российских регионов - Свердловской, Курганской областями, Республикой Саха (Якутия) и др.

Между двумя странами необходима интеграция во многих сферах, и для ускорения ее существованию ряд объективных предпосылок:

- 1) общая граница на востоке с Китаем, который считает некоторые участки территории спорными;
- 2) геополитические интересы, исторические традиции также заставляют Россию и Кыргызстан быть вместе;
- 3) неблагоприятное состояние экономики обоих государств требует совместных усилий;
- 4) существует некоторая взаимозависимость стран, входящих в Шанхайскую организацию сотрудничества, от сырьевых и энергетических ресурсов, сконцентрированных на их территориях, а также от ряда высокоразвитых в этих странах отраслей промышленности и сельского хозяйства;
- 5) наметился прогрессивный сдвиг в сфере образования, научных и культурных связей;
- 6) на твердую договорную основу поставлены вопросы военно-технического и оборонного сотрудничества.

Нормативно-правовую основу экономического сотрудничества между Россией и Кыргызстаном формируют более 120 договоров и соглашений, регулирующих различные направления двустороннего взаимодействия. Ряд важных соглашений между Россией и Кыргызстаном был подписан в 2014 году: соглашение по организации совместной деятельности "Кыргызалтын" и "Алмазинтех - консультации и инжиниринг", стороны подписали план мероприятий двустороннего сотрудничества таможенных служб КР и РФ на 2014 год, план действий на 2014 год между ОАО "Авиакомпания "Кыргызстан" и компанией "Сухой" о продвижении самолета Super-Jet, были подписаны протокол кыргызско-российских переговоров по реализации проекта строительства и эксплуатации Камбаратинкой ГЭС-1, меморандум о намерении между правительством КР и ОАО «НК «Роснефть» в отношении возможности осуществления инвестиций в ОАО «Международный аэропорт «Манас» и рамочный договор между ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Международный аэропорт «Манас» о вхождении в долевое участие в ОсОО «ИНТЭК» и бесперебойном обеспечении авиатопливом.

Несомненно, России с точки зрения глобального позиционирования ее компаний - резидентов свойственна благоприятная комбинация многих детерминантов национальных конкурентных преимуществ. Но даже с учетом того, что российские компании - экспортеры ресурсов, а также финансовые структуры, доходы которых зависят от экспорта сырья, продолжают сохранять за собой устойчивые позиции в рейтингах крупнейших и наиболее прибыльных компаний мира, общая конкурентоспособность России, в том числе и на рынке Кыргызстана оказывается невысока.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ АФГАНИСТАНА

Масалёв И.А. – студент, Лукин А.Л. - к.э.н., доцент

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

В 2014 году проходят выборы президента Исламской Республики Афганистан – это первая демократическая передача власти в современной истории страны. Важность выборов заключается в том, что новому президенту (Хамид Карзай, руководивший государством с 2001, более не может быть избран) придется возглавить страну в преддверии окончательного вывода войск международной коалиции. Новая власть будет сама решать проблемы безопасности. По данным Всемирного банка, 97% ВВП страны образуется благодаря помощи доноров и военным расходам сил международной коалиции в Афганистане. Это значит, что после вывода сил коалиции из Афганистана эти расходы заметно сократятся, что приведет к негативным последствиям для тысяч афганских семей. Афганская армия вряд ли будет способна обеспечить безопасность объектов и специалистов иностранных компаний. Однако США и их союзники по «афганскому проекту» обещают до 2024 года выделить огромную

финансовую помощь афганским властям для строительства национальной армии и развития экономики. Но при ослаблении позиции центральных властей после 2014 года и еще большем ухудшении проблемы коррупции вряд ли эти ресурсы будут рационально и эффективно использованы. И причиной коррупции является сложности сельского хозяйства.

Трудно не согласиться с экспертами: благодаря наркотикам была создана теневая экономика, которая в 2010 году оценивалась экспертами в 23% ВВП Афганистана. В свою очередь она стала одной из причин появления крупномасштабной коррупции: в 2010 году взятки составили около 2,5 млрд. долл. В основе опиумной экономики Афганистана лежит мощное экономическое обоснование: опиумный мак неприхотлив к сухому климату Афганских гор, чем та же пшеница и его легче транспортировать. Получается, что будущее инвестиционных фондов и как следствие развития страны напрямую зависит от решения двух основных проблем экономики Афганистана и сельского хозяйства в частности: мелиорация и транспорта. Кем бы, не был новый президент, он должен уделить им особое внимание. Хамид Карзай добился определенных успехов в восстановлении и развитии ирригационной системы, а так же "Национальной программы солидарности", направленной на развитие сельской местности, где проживают те сотни мелких хозяйств, дающий 31% ВВП страны.

По нашему мнению, в силу нехватки средств на удобрения и развитую технику, правительство должно всячески субсидировать мелкие фермерские хозяйства, в которых занято примерно 78% всего населения страны. В противном, случае они начнут выращивать мак или уйдут к талибам в новобранцы. В основном возделывают абрикосы, персики, груши, сливы, вишню, гранаты и цитрусовые, зерновые культуры и орехи. Традиционно на экспорт шли свежие и сухие фрукты и орехи, а тот же изюм в основном поставляется на российский рынок. За счет экспорта вполне можно покрыть расходы на обучение населения новым методам ведения земледелия: уже существуют несколько подобных образцовых хозяйств. При росте объемов урожая зерновых будут развиваться такие смежные отрасли, как скотоводство (а в связи с ним и текстиль) и пищевая промышленность. Что же до транспорта, то Афганистан имеет хорошие перспективы буферной зоны: проект газопровода Туркменистан–Афганистан–Пакистан–Индия, электромагистраль CASA-1000 для экспорта электроэнергии из стран Средней Азии в Пакистан и несколько железных дорог, которыми сможет пользоваться и Афганистан для экспорта продуктов за рубеж. Однако успешность этих проектов зависит от безопасности, которую афганская армия сможет обеспечить лишь в связке со специалистами из другой страны: США, Ирана, Китая, Пакистана или даже России.

Список использованных источников

1. Мендкович Н. Очерк политической и экономической ситуации в современном Афганистане. Часть первая / Перспективы. – Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=107432>.
2. Махмудов Р. Неочевидные перспективы стабилизации в Афганистане // Экономическое обозрение, Узбекистан. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/india/20110820/173554064.html>

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ СО СТРАНАМИ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.

Добрыднева Е.С. – магистрант

Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

В настоящее время центр экономического развития в мире сместился в Азиатско-Тихоокеанский регион (далее – АТР). За последние десятилетия в мировой экономике и в мировой расстановке сил произошли кардинальные сдвиги, в результате которых доминантное положение западных стран становится не таким прочным в силу ряда

экономических и политических причин. Традиционные регионы экономического взаимодействия России – США и Европа – стагнируют, и, по всей видимости, значение Евросоюза в мировой экономике будет снижаться. Тяжелая экономическая ситуация в Европе и сокращение перспектив экономического роста приводят к тому, что ЕС начинает применять не только экономические, но и политические методы для обеспечения своих текущих и стратегических целей (этот тезис прекрасно иллюстрирует ситуация с Украиной).

Актуальность темы. Что же касается АТР, то этот регион является одним из наиболее динамично развивающихся в мире, его перспективы и ресурсы для экономического роста (прежде всего человеческие, а с недавнего времени и наращивание технологического потенциала) превышают потенциал Европы и США. Кроме того, немаловажным фактором является гораздо меньшая степень политического вмешательства в экономику внутри региона, что положительно сказывается на экономическом развитии, т.е., можно сказать, что в АТР доминирует здоровый экономический прагматизм. Исходя из вышесказанного, становится очевидным, что для сохранения и укрепления экономических связей и положения в мире для нашей страны представляется целесообразным следовать этой мировой тенденции, т.е. переориентировать экономическое сотрудничество в направлении АТР.

К настоящему времени в АТР сложилось несколько региональных экономических объединений (АТЭС, АЕСАН, НАФТА и др). Нам бы хотелось обратить внимание на такую региональную группировку, как АТЭС, в настоящее время являющейся наиболее влиятельной институциональной силой в регионе. В состав АТЭС входит 21 экономика (в том числе и Россия), на долю которых приходится 55% (\$35.8 трлн.) мирового ВВП, 49% (\$16.8 трлн.) оборота международной торговли, более 45% объема прямых иностранных инвестиций и около 40% (2,7 млрд. чел) населения мира.[1]

Значимость региона определяется, прежде всего, ведущими экономиками АТЭС: США, Китаем, Японией, Канадой, Австралией и т.н. новыми индустриальными странами (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур). АТЭС представляет для России огромный интерес прежде всего как площадка взаимодействия с ее основными экономическими партнерами в регионе, новыми перспективными экономиками. Также немаловажным фактором является укрепление геополитического положения России в этом важнейшем регионе, что в свою очередь скажется положительно на позиции России в мире.

Целью данной работы является рассмотреть масштабы и динамику участия России в экономике АТЭС, а также с основными партнерами в рамках этого экономического объединения.

Важно понимать, что АТЭС – сложная, многоплановая и крайне неоднородная структура. Поэтому рассматривать экономическое сотрудничество в ее рамках можно с разных позиций: в отраслевом, продуктовом аспектах, в разрезе по отдельным странам и т.д. Причем, поскольку в АТЭС входят чрезвычайно разнородные страны, специфика экономических связей России и развитие экономических отношений с каждой из них будут коренным образом различаться. В связи с этим целесообразно будет посмотреть на экономическую значимость стран, входящих в АТЭС, для России. На их долю сегодня приходится 23,9% всей внешней торговли России, в том числе 18% экспорта и 33,9% импорта. [2] Для иллюстрации приведем статистику товарооборота России со странами АТЭС за 2012 год.

Таблица 1. Товарооборот России со странами АТЭС (млн. долл.).

Страна	Экспорт	Доля экспорта (%)	Импорт	Доля импорта (%)
Австралия	106,7	0,12	896,3	0,82
Канада	345,3	0,38	2473,2	2,27
Чили	29,9	0,03	497,5	0,46
Китай	35766,8	39,18	51767,7	47,50
Гонконг, Китай	1410,8	1,55	88,9	0,08
Индонезия	1310,1	1,43	1571,2	1,44
Япония	15588,0	17,07	15676,1	14,38
Республика Корея	13865,5	15,19	10976,9	10,07
Малайзия	275,9	0,30	1471,2	1,35
Мексика	492,5	0,54	1094,1	1,00
Новая Зеландия	8,7	0,01	210,0	0,19
Папуа-Новая Гвинея	0,3	0,00	8,2	0,01
Перу	368,4	0,40	93,1	0,09
Филиппины	1183,3	1,30	464,0	0,43
Сингапур	1589,3	1,74	414,0	0,38
Тайвань	3133,9	3,43	1541,0	1,41
Таиланд	1411,4	1,55	1971,0	1,81
США	13022,3	14,26	15505,3	14,23
Вьетнам	1388,6	1,52	2273,4	2,09
АТЭС	91297,9	100	108993,0	100

Составлено и рассчитано автором по данным: *Bilateral Linkages Database, Statistics APEC*. <http://statistics.apec.org> [3]

Как видно из таблицы, основная доля торгового товарооборота России приходится на четыре страны – Китай, Японию, Южную Корею и США, как в отношении экспорта в данные страны, так и в отношении импорта из них. Доля остальных стран значительно меньше. Это говорит как о том, что экономические связи в регионе не носят широкого характера и развиваются с узким кругом стран, так и о том, что с прочими странами есть большой потенциал развития. Среди них такие привлекательные для российской экономики страны, как Вьетнам, Мексика, Индонезия, Австралия и др.

Поскольку основными экономическими партнерами России в рамках АТЭС, как и в целом в АТР являются США, Китай, Япония и Южная Корея, рассмотрим торговое взаимодействие с ними более подробно.

Таблица 2. Динамика торгового товарооборота России с основными партнерами по АТЭС, млн. долл.

Страны	Показатели	2010	2011	2012
Китай	Товарооборот	58744	82731	87535
	Экспорт	19783	34692	35767
	Импорт	38961	48038	51768
	<i>Сальдо</i>	<i>-19178</i>	<i>-13346</i>	<i>-16001</i>
Япония	Товарооборот	22753	29247	31264
	Экспорт	12494	14235	15588
	Импорт	10260	15013	15676
	<i>Сальдо</i>	<i>2234</i>	<i>-778</i>	<i>-88</i>
США	Товарооборот	21767	28508	28528
	Экспорт	11933	15626	13022
	Импорт	9834	12881	15505
	<i>Сальдо</i>	<i>2099</i>	<i>2745</i>	<i>-2483</i>
Республика Корея	Товарооборот	17689	24905	24842
	Экспорт	10408	13330	13865
	Импорт	7282	11576	10977
	<i>Сальдо</i>	<i>3126</i>	<i>1754</i>	<i>2889</i>

Составлено и рассчитано автором по данным: Bilateral Linkages Database, Statistics APEC. <http://statistics.apec.org> [3]

Как видно из таблицы, первый партнер России в АТЭС по торговому товарообороту – Китай. За период 2010-2012 гг. наблюдалась тенденция постоянного увеличения торгового товарооборота между двумя странами. Так, в 2012 году общий товарооборот составил 87 535 млн. долл. (рост на 14,2% относительно 2010 года). За три представленных года доля Китая в российском экспорте возрастала, составив в 2012 году 35 767 млн. долл. (рост на 80% относительно 2010г.). Что касается импорта, то и здесь видна положительная динамика – рост в 2013 году составил 32% (51768 млн. долл.) относительно 2010 года (38 961 млн. долл.). Что касается сальдо торгового баланса, то оно, к сожалению, было отрицательным для России.

Что касается торговых отношений России с Японией, вторым по величине партнером России в рамках АТЭС, то здесь также наблюдается положительная динамика торгового товарооборота. В частности экспорт российских товаров в Японию вырос на 24%, составив в 2012 году 15 588 млн. долл. Однако темпы роста импорта оказались еще выше – 52%, составив 15 588 млн. долл. в 2012 г. Что касается сальдо торгового баланса, то несмотря на то, что оно было положительным для России в 2010 г., приходится констатировать, что в последующие годы ситуация изменилась в пользу Японии.

Торговый товарооборот с США, третьим крупным партнером России в АТЭС, также показывает положительную динамику: в 2012 г. наблюдается рост в 31% относительно 2010 г., в частности, экспорт вырос на 9,1%, а импорт на 57%. В 2010 и 2011 гг. наблюдалось положительное сальдо торгового баланса в пользу России, однако в 2012 году импорт товаров из США хоть и незначительно (2483 млн. долл.), но превысил российский экспорт.

И наконец, четвертый по величине торговый партнер России в АТЭС – Южная Корея. За рассматриваемый период торговый товарооборот между странами увеличился почти вдвое (40,4%), в том числе экспорт повысился на 33% (13 865 млн. долл. в 2012г.), импорт – на 50% (10 977 млн. долл. в 2012 г.). Что касается сальдо, то Республика Корея – единственная страна из этой четверки, с которой у России наблюдается стабильное положительное сальдо.

Таким образом, можно заключить, что ведущие экономики АТЭС также являются и важнейшими торговыми партнерами России. С этими странами Россия имеет твердые, устойчивые связи, которые являются хорошей базой для участия нашей страны в экономике АТЭС и развития дальнейшего сотрудничества с другими ее членами. Кроме того, перед современной Россией лежит ряд задач, таких как диверсификация внешних торгово-экономических связей, курс на ослабление зависимости своей внутренней экономики от сырьевого экспорта, а также перевод на коммерческую основу наукоемкого и технологического производства. Все эти цели могут быть достигнуты путем активного включения России в АТР, что требует более интенсивного развития политических и хозяйственных связей со странами-участницами АТЭС.

Список использованных источников

1. APEC in Charts 2013, Policy Support Unit. – APEC official website. <http://publications.apec.org/index.php?m=a&key=10>
2. Bilateral Linkages Database, Statistics APEC – <http://statistics.apec.org>
3. **Игаров Е.** Почему Россия гордится членством в АТЭС? – Zrpress.ru, Деловое интернет-издание Дальнего Востока, 05.09.2012. – http://www.zrpress.ru/politics/dalnij-vostok_05.09.2012_56208_pochemu-rossija-gorditsja-chlenstvom-v-ates.html