

European Journal of Economics and Management Sciences

Nº 3 2016



«East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH

**Vienna
2016**

European Journal of Economics and Management Sciences

Scientific journal
№ 3 2016

ISSN 2310-5690

Editor-in-chief

International editorial board

Jovanović Milka, Croatia, Doctor of Economics

Adieva Aynura Abduzhalalovna, Kyrgyzstan, Doctor of Economics

Bersirova Saida Halidovna, Russia, Ph.D. of Economics

Biró Róbert, Hungary, Doctor of Economics

Blahun Ivan Semenovich, Ukraine, Doctor of Economics

Bogolib Tatiana Maksimovna, Ukraine, Doctor of Economics

Cherniavska Olena, Ukraine, Doctor of Economics

Ciobanu Marius, Romania, Doctor of Economics

Guliyev Igbal Adil ogly, Russia, Doctor of Economics

George Chiladze, Georgia, Doctor of Economics, Doctor of Law

Karanina Elena Valerevna, Russia, Doctor of Economics

Kestutis Peleckis, Lithuania, Doctor of Economics

Khubaev Georgy Nikolaevich, Russia, Doctor of Economics

Khoutyz Zaur, Russia, Doctor of Economics

Kocherbaeva Aynura Anatolevna, Kyrgyzstan, Doctor of Economics

Kunditsky Alexander Alexandrovich, Ukraine, Doctor of Economics

Kurbanov Tohirdzhon Hakimovich, Russia, Doctor of Economics

Meymanov Bakyt Kattoevich, Kazakhstan, Doctor of Economics

Morozova Natalay Ivanovna, Russia, Doctor of Economics

Perova Margarita Borisovna, Russia, Doctor of Economics

Salaev Sanatbek Komiljanovich, Uzbekistan, Doctor of Economics

Zelenskaya Tatiana Vasilevna, Russia, Doctor of Economics

Kristin Theissen

Andreas Vogel

Stephan Friedman

European Science Review

“East West” Association for Advanced Studies

and Higher Education GmbH, Am Gestade 1

1010 Vienna, Austria

info@ew-a.org

www.ew-a.org

Proofreading

Cover design

Additional design

Editorial office

E-mail:

Homepage:

European Journal of Economics and Management Sciences is an international, German/English/Russian language, peer-reviewed journal. It is published bimonthly with circulation of 1000 copies.

The decisive criterion for accepting a manuscript for publication is scientific quality. All research articles published in this journal have undergone a rigorous peer review. Based on initial screening by the editors, each paper is anonymized and reviewed by at least two anonymous referees. Recommending the articles for publishing, the reviewers confirm that in their opinion the submitted article contains important or new scientific results.

Instructions for authors

Full instructions for manuscript preparation and submission can be found through the “East West” Association GmbH home page at: <http://www.ew-a.org>.

Material disclaimer

The opinions expressed in the conference proceedings do not necessarily reflect those of the «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, the editor, the editorial board, or the organization to which the authors are affiliated.

East West Association GmbH is not responsible for the stylistic content of the article. The responsibility for the stylistic content lies on an author of an article.

© «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH

All rights reserved; no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission of the Publisher.

Typeset in Berling by Ziegler Buchdruckerei, Linz, Austria.

Printed by «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria on acid-free paper.

Section 1. Banking

*Rakhmatov Khasan,
The Central Bank of the Republic of Uzbekistan
E-mail: uzmb.rakhmatov@gmail.com*

Quality requirements — an important factor in increasing the efficiency of the bank's assets

Abstract: Nowadays, ensuring the quality of bank assets is a serious and important issue not only in our republic, but in other countries of the world as well. It can be explained by banks' performance of their function as the only credit and financial institutions in rapid financing of economy.

Key words: Central Bank, commercial bank, effectiveness, legal issues, economic issues.

Introduction: The level of the quality of bank assets is one of the indicators of a comprehensive assessment of the bank's activities, and it helps to determine the acceptability of the structure of assets, profitability and its sufficient diversification.

Analysis: Naturally, each commercial bank's strategic objective is to increasing the volume of earning assets through crediting. However, in this process the amount

of the assets in proportion to the increase in the volume of distressed assets is one of pressing issues. Because, along with expansion of the range of assets under the influence of internal and external factors, the cases leading to untimely return of assets increase.

If we pay attention to the statistics, the volume of banking assets has been growing significantly each year (Figure 1).

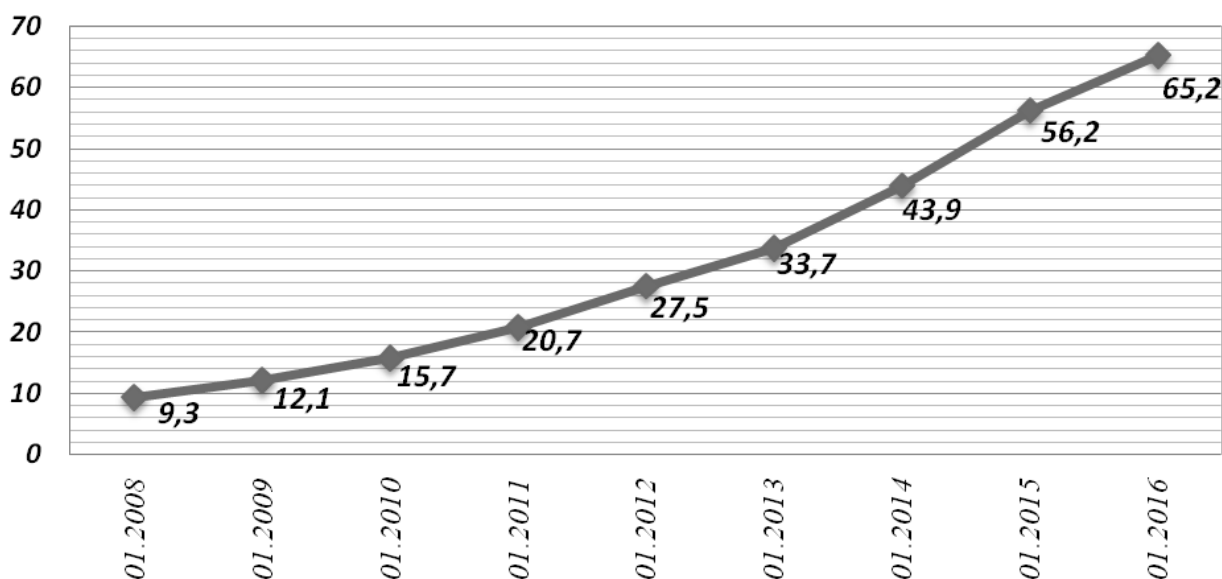


Figure 1. The dynamics of the growth of the Bank's assets during 2008–2015 in trillion sums

According to the official data of 01.01.2016 the assets grew by 16% compared to the same period last year, and compared to 01.01.2008, they grew by more than 7 times.

We believe that under the conditions of such rapid growth in the volume of assets, it is desirable to develop the specific requirements for the quality of bank assets. In

this regard, there are various approaches in the literature devoted to theoretical and practical aspects of banking sector.

Commercial banks are guided by the following fundamental strategic objectives, which creates the need to develop perfect requirements related on quality of bank assets:

- to strengthen the bank's position and competitiveness in the financial market;
- to fulfill its obligations in front of customers and other creditors to maintain daily liquidity;
- to improve the investment attractiveness of the bank for shareholders and investors and etc.

According to research results, with the aim of ensuring the quality of the assets of the commercial banks we recommend to identify legal, organizational, economic and qualifying classifications (Figure 2):

Legal requirements: As research results indicate, regulations and internal procedures, gaps or ambiguities are the main factors that lead to a decline in the quality of bank assets. Besides, it is becoming more important to obtain legal regulation in order to avoid possible negative effects of internal (portfolio of assets), and the external environment (banking law, the activities of creditors and shareholders) in the process of changes in the bank's assets [1].

Taking into consideration the abovementioned, in order to ensure the quality of bank assets the legal requirements should include the following:

- to determine mutual relationship and responsibility in performing active operations between two divisions of the bank to – to strengthen the rules in the process of asset allocation, in particular, the analysis of an initial asset allocation analysis and asset recovery;
- to provide the detailed requirements for the debtor in fulfilling their contractual obligations referring to the bank assets.

It is worth noting in particular that the fundamentals of the banking legislation of our republic are being developed step-by-step in connection with various conjuncture changes in national and international financial markets. And this process creates opportunity to strengthen the quality of the bank assets.

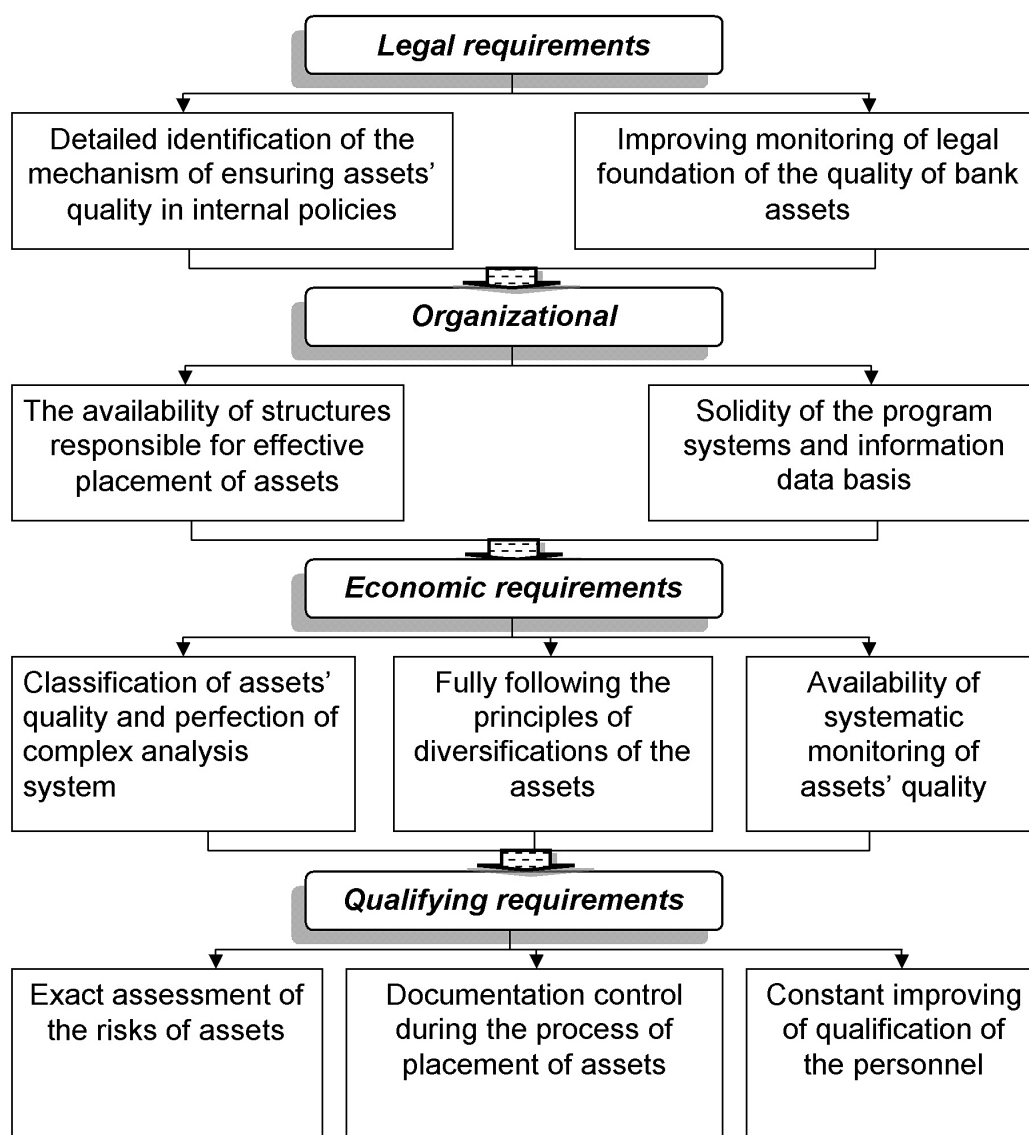


Figure 2. Requirements for ensuring the quality of commercial banks' assets

In addition, year-over-year simplification of the banking credit policy procedures for entrepreneurs, appropriate interest rate policy by the Central Bank, development of credit information sharing and the strengthening of legislation regarding the implementation of the agreements on collateral are rated positively by international experts.

Organizational requirements: We believe that in ensuring the quality of bank assets – the well considered institutional mechanisms create a good basis for successful implementation of each elements of this process. At the present time, banks should focus on the following organizational issues to improve the quality of banks' assets:

- take measures for development of infrastructures which operate in mutual cooperation in assessing and monitoring the quality of assets of the banking system;
- improve the speed and quality of services associated with the active operations of the banking system to customers through a step-by-step introduction of modern information systems, as well as improving program monitoring of assets.

The successive reforms conducted in the banking system of our republic, organizational and economic measures are yielding positive results to increase the quality of bank assets. In particular, according to 'Doing Business 2016 published by World Bank and the International Finance Corporation, Uzbekistan took 87th place (moving up to 54 places) in the new ranking of the favorable business environment indicators for 189 countries in the world. In addition, Uzbekistan moved up from 105th to 42nd place (moving up to 63 places) in the credit rating system as compared to the year 2015, that is, over the last three years, this index increased by 112 points [1].

Economic requirements: Nowadays, the importance of economic instruments in ensuring the quality of bank assets is increasing not only in our country, but in foreign countries' practice as well. It should not be overlooked, while admitting that the quality of the

bank's assets is directly related to the implementation of the following economic requirements:

- develop structural measures to avoid excessive accumulation of cash and other non-performing assets within the bank assets;
- in reliance on comprehensive analysis of the risks in the process of implementing diversification policy, the future of the regional activities of the customers, taking into consideration the opportunity to use effectively customer's credit funds, etc.

Conclusions: Mainly the large size economic entities form big amount of bank assets, and it requires from each employee participating in this process to approach their work with a sense of responsibility. We believe that the followings should taken into consideration in implementing qualifying requirements:

- marketing development for bank employees, attracting the personnel with years of hands-on experience to work with customers in the process of controlling the quality of the assets;
- on a regular basis to improve the mechanism of increasing skills on new information technologies for the bank employees involved in placement of bank assets;
- systematic timely introduction of regional units' (branches) personnel to the changes in banking laws and adopted new requirements.

The reports on commercial banks crediting system must represent the detailed information on the status of the quality of assets. Non-introduction of the mechanism of providing accurate and timely information on changes in the quality of the portfolio of commercial banks assets is one of the hindering problems for the bank management to work out appropriate measures to overcome existing problems.

In summary, we point out, that strengthening requirements for the quality of bank assets remains the priority goal for the banking system, as well as an important factor in ensuring their active participation in the process of financing national economy.

References:

1. The picture is made on the basis of data of official site of Central Bank of the Republic of Uzbekistan www.cbu.uz
2. www.lex.uz

Section 2. Accounting

*Khakhonova Natalia Nikolayevna
Doctor of economic sciences, professor,
Rostov State University of Economics
E-mail: n_khakhonova@bk.ru*

Organization of interconnection of accounting systems in the company management

Abstract: At nowadays, the Russian accounting is undergoing complex and important period — the reform of the system of accounting and reporting. The improvement of management of the activities of commercial organizations, including formation and the effective application of management accounting system moving from the stage of many years of discussion in the practical application stage. The article examines the historical aspects of allocation of management accounting from the accounting system, its objectives and main tasks, distributed in stages of the economic cycle.

Keywords: financial and management accounting, history of separation of financial and management accounting.

Accounting as an integrated system of property, capital and profit accounting was formed in the fifteenth century. Originally it was intended only for internal application, and operating management was realized by means of personal observation. In the period of origination and flourishing of manufactory the necessity of cost accounting and calculation of the product prime cost arose and it was the beginning of production accounting and, subsequently, management accounting. The expansion of joint-stock companies and stock markets promoted the necessity in public accounting reporting. Accounting intended for its preparation transformed into an independent direction — financial accounting. The final separation of financial and management accounting, in the opinion of the majority of experts, happened in the first half of the twentieth century. In the Western accounting subdivided into subsystems of financial and management accounting there is a clear distinction between the notions of ‘**accounting**’ and ‘**bookkeeping**’, which is a process of registration of economic operations and storage of accounting information. This mechanic and frequently repeated work is a part of accounting which includes generation of the information system meeting demands of users. Its main objective is analysis, interpretation and use of information. As it is seen from the given definition, the notion ‘accounting’ in the Western practice is much wider than in the Russian practice.

The system of accounting supplies information according to the needs of management at large, i. e. both needs of external and internal users. A lot of attention is paid to the use of the analytical potential of accounting as an information source, methods and technologies of information analysis for various purposes.

As for management accounting, its process was perfected, formalized and automated in the West 50–60 years ago and at present it acts as an essential and independent part of accounting along with financial accounting. The interaction of two subsystems is realized due to similarity of objectives and orientation to investor needs in the form of relocation of information of management accounting into financial reporting. The example is the standards US GAAP FAS 131 ‘Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information’ and IFRS 8 ‘Operating segments’ according to which the information disclosed in the accounting financial reporting as per activity segments of a company should be prepared on the basis of the internal management reporting. However, management accounting is not under pressure of financial accounting, for IFRS were elaborated under the conditions of their separate existence and directed only to financial accounting reporting.

Thus, the separation of management and financial accounting in foreign countries was dictated by the needs of market players and extensive implementation of inter-

national standards showed the tendency to their equal coexistence.

The history of separation of financial and management accounting in Russia has its own peculiarities conditioned by the influence of planned economy.

It is possible to single out two main approaches of the Russian experts to this issue. The first one coincides with the approach adopted in the Western accounting practice. Accounting in this case is considered as an interconnection of subsystems of financial and management accounting. According to the second approach accounting is above all financial accounting, and management accounting is a system of internal management which includes not only purely accounting issues in our traditional interpretation but also analysis, planning, prognostication, control and modeling. But this different perception of financial and management accounting was influenced by the Soviet accounting school which in many ways shaped the thinking of Russian specialists in the field of accounting [1].

Presently the relations between financial and management accounting, their independent and separated existence is acknowledged only in the scientific aspect. In practice, only a few large (sometimes middle) companies can boast of a more or less organized system of management accounting. But as a base they attempt to use IFRS principally oriented to financial (public!) reporting of large (on the European scale) companies, which is often unreasonable and impossible. The Federal Law No. 402-Φ3 dated 06.12.2011 does not provide for the mentioned subdivision, as a result management accounting as a part of accounting falls under the control of the state. The information base for every accounting is formed through application of corresponding methods to the already accomplished facts of economic activity. Thus, if the Law 'On accounting' does not provide for the subdivision of financial and management accounting, then it results in the integrity of their methods — primary observation, value measurement, current arrangement and final generalization. In fact they function fully only within financial accounting. For the purposes of management accounting, mathematical and statistic methods, methods of economic analysis and others are widely used, while the method adopted by the law is not acknowledged to be obligatory [2].

The state regulation of management accounting and management reporting contradicts their essential content and is not provided for by international standards. In the present form the accounting law comprises rare indirect evidences that companies have the right to

an individual approach when organizing and keeping accounting in the form of the possibility to elaborate forms of internal reporting independently.

The elaborated procedure of accounting is specified by internal regulatory acts (in particular, order on accounting policy). Such documents should not contradict the acts and methodological recommendations of the Ministry of Finance of Russia, and it limits the rights of companies to apply initiative and creative methods of internal accounting.

The construction of the system of management accounting and reporting and organization of its interconnection with the current accounting model cannot be realized without answering a number of simple questions, the answers to which lie in different planes: organizational, methodological, and technical planes.

The organizational aspect provides the answer to the questions: who, where and when shall fulfill the functions related to the activity of management accounting system support. The way it will be fulfilled is determined within the technical aspect of the interconnection organization.

Under the conditions of rapidly changing market environment, there is an increase in the flow of information which should be processed in order to make the only correct management decision. The spectrum of management tasks solved by managers of production sections widens. A necessity to distribute all authorities, including those in the part of management decision-making, arises. As a result, there is a necessity to change the organizational structure of a company.

Changing a company structure means forming a management accounting service securing the control over the 'profits-costs' correlation with the purpose of increasing the first ones and optimizing the second ones.

The necessary supplement to the suggested scheme is a distribution of functions of information collection for the management accounting service among all services of the financial economic block as well as a demand of responsibility sharing for undue or unreliable information.

Under these conditions the task of management accounting is diagnosis of problems which should be solved by a company. Today this task is one of the least elaborated constituent parts of the activity of management personnel.

Based on this, the main tasks solved with the help of management accounting and distributed according to the stages of the economic cycle may be defined in the following way.

At the stage of provision of production process with necessary material resources they are:

- procurement of production resources in terms of quantity and quality, strictly corresponding to the profile of the company activity;
- allocation of necessary materials in due time, in the corresponding place and in the quantity required for reproduction with optimal delivery and stocking (i.e. establishment of methods of stock resources management);
- provision of the company management with the information, necessary for approval and optimization of material flows with other processes of the company.

At the stage of production of goods (works, services):

- operative presentation of the information about the volume and content of costs, activity volumes:
- according to the fields of activity;
- according to the types of service (products);
- according to territorial segments;
- according to costs centers;
- according to responsibility centers;
- according to profit centers, etc.

The stage of sale of goods (works, services):

- operative management of current results of the company activity;
- optimal pricing for goods (works, services).

In the course of implementation of the mentioned possibilities, the activity of the management accounting service can be subdivided into three sequential stages, each of which solves its specific tasks.

I — formation of a management solution of an accounting task, analysis and description of the current decision;

II — agreement of the decisions made with the system of information collection;

III— practical implementation of the decisions made [1].

It is important to support the process of management accounting from the organizational point of view through administrative measures. It is necessary to entrust managers officially with the responsibility for data collection and analysis and in this way to finish the formation of the system of management data collection, develop duty regulations for executors and approve document forms and rules of documents circulation, together with accounting and analytical forms it shapes the system of accounting data aggregation.

In spite of the fact that the construction of the management structure is related to a lot of preliminary work on differentiation of rights and regulation of responsibilities between line managers and project managers as well as between functional services, under modern conditions it creates prerequisites for more qualitative solutions of both global and operative management tasks [3]. Besides, it is necessary to take into consideration that the existing organizational structure of a company should be regularly analyzed and reconsidered with the account of the changes taking place in the external environment and economic activity of a company.

References:

1. Khakhonova N. N. Methodological aspects of the accounting-analytical provision of cash management / N. N. Khakhonova, S. V. Ukolova. – Rostov-n/D: RSUE (RINH): AzovPechat', 2013. – 220 p.
2. Khakhonova N. N. Problems of reforming Russian accounting. // International Journal of Applied and fundamental Research. 2009. № 2. P. 37–40.
3. Khakhonova N. Convergence of domestic and international accounting systems // Proceeding of The 1st International conference on Eurasian scientific development. "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. 11 April 2014. Vienna. 2014. P.496; P. 430–434.

Shushpanov Sergei Anatolievich
Senior lecturer in "Accounting and Finance"
Kamchatka State Technical University
E-mail: shoosa@mail.ru

Accounting system as a process and a model of business operations (continued)

Abstract: Considered a subject of research — as the accounting process systems. The purpose of the study — based on the methodology of the system approach, to determine the structure and composition of the elements of the system of accounting of a particular enterprise; build a system model of business enterprise; show patterns of the dynamics of accounting objects, depending on the stage of committed business transactions. Built specific process model of the entity's accounting system; allocated subsystem, the elements of the system; shown communication system components — registration centers, business transactions and accounting items.

Keywords: accounting system, model, subsystem, system components, system approach, processing operation.

Шушпанов Сергей Анатольевич
Старший преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВПО Камчатский государственный
технический университет,
г. Петропавловск-Камчатский
E-mail: shoosa@mail.ru

Бухгалтерский учет как процессная система и модель хозяйственной деятельности предприятия (продолжение следует)

Аннотация: В статье рассмотрен предмет исследования — бухгалтерский учет как процессная система. Цель исследования — на основе методологии системного подхода, определить структуру и состав элементов системы бухгалтерского учета конкретного предприятия; построить системную модель хозяйственной деятельности предприятия; показать закономерности динамики объектов учета в зависимости от стадии совершаемых хозяйственных операций. Построена конкретная процессная модель учетной системы предприятия; выделены подсистемы, элементы системы; показаны связи компонентов системы — центров учета, хозяйственных операций и объектов учета.

Ключевые слова: система бухгалтерского учета, модель, подсистемы, элементы системы, системный подход, хозяйственная операция.

Системный подход и системное мышление — как целостное восприятие окружающего мира завладели сознанием исследователей [1]. Все больше и больше сторонников системного подхода находится в сфере экономических исследований и прикладных разработок. «Становится общепризнанным, что системная методология представляет собою наиболее упорядоченную надежную основу для управления сложными сферами взаимосвязанной деятельности, позволяя вскрывать и анализировать составляющие систему

компоненты, и последовательно сочетать их друг с другом» [2. с. 20]. О том, что бухгалтерский учет является системой признано многими специалистами [3], но существуют и критические публикации о том, что к бухгалтерскому учету применим системный подход [4].

Во многих исследованиях рассматриваются отдельные стороны системы бухгалтерского учета. Проблемой является отсутствие глубоких фундаментальных междисциплинарных исследований

бухгалтерского учета как системы. Началом решения проблемы, является статья уважаемого профессора Гуры Н. А. «Бухгалтерский учет как система и модель хозяйственной деятельности предприятий». В этой статье:

- выделены четыре уровня представления системы бухгалтерского учета (абстрактное, государственное, отраслевое, конкретное);
- показана функциональная модель деятельности предприятия;
- определено, что бухгалтерский учет — сложная информационная система, являющаяся количественной моделью хозяйственной деятельности предприятия;
- а также подчеркнуто, что «... фундаментальных исследований по определению составляющих элементов системы бухгалтерского учета, построению моделей бухгалтерского учета, совершенствованию категориального аппарата *недостаточно*» [5, с. 2].

В данном исследовании представим развитие четвертого уровня *системы бухгалтерского учета* (СБУ) — как конкретно существующей системы бухгалтерского учета предприятия. Учитывая что, «... бухгалтерский учет является одновременно системой, процессом и моделью модель хозяйственной деятельности предприятия» [5, с. 7], на этом уровне систему целесообразно рассматривать как процесс.

Проблемы кругооборота и оборот капитала рассматриваются в экономической теории, поэтому целесообразно применять и увязывать экономические понятия с понятиями данного исследования.

Выделение и визуализацию подсистем и элементов системы учета целесообразно производить по аналогии с исследованиями в прикладном системном анализе [6].

В исследовании будем «углубляться» в некоторые бухгалтерские понятия и процедуры, рассматривая их с позиций системного подхода.

Начнем с того, что функция СБУ — осуществлять мониторинг учетных операций (событий) предприятия, происходящих с объектами учета, в пространственно-временном континууме. Суть мониторинга — фиксация информации обо всех изменениях, происходящих с объектами учета в процессе хозяйственной деятельности, ввод и хранение этой информации в базе данных. Динамика хозяйственных операций разработана автором в следующих публикациях [7; 8].

Цель разработки СБУ:

- определение компонентов и элементов СБУ, их свойств и связей;

- определение структуры СБУ;
- построение графической (ситуационной) модели кругооборота капитала (средств) на основе взаимодействия элементов СБУ;
- определение учетных процессов и расширение знаний об изменениях объектов учета в процессе хозяйственной деятельности;
- определение соответствия стадий оборота капитала, операций и бухгалтерских записей;
- объяснение экономических изменений в каждой операции, бухгалтерской записи;
- объяснение балансовых изменений (модификаций, пермутаций) в процессе совершения хозяйственных операций.

Инструментами исследования являются:

- методология построения структурных диаграмм;
- традиционные методология и принципы бухгалтерского учета;
- метод (принцип) двойной записи и Т-образная структура бухгалтерского счета.

Основные компоненты СБУ, их место, свойства, поведение и роли. Внешняя и внутренняя среда — разграничивают пространство на две области. **Внешняя среда** состоит из сфер окружающих предприятие: юридическая, экологическая, экономическая, социальная, техническая и т. д. Состояние внешней среды (интересы государства, общества, граждан) существенно влияет на **внутреннюю среду** — пространство непосредственных интересов предприятия. Между двумя средами находится условная **граница**, прохождение которой меняет состояние и возможные связи субъектов и объектов СБУ.

Субъектами учета являются экономические субъекты — само предприятие и его контрагенты (субъекты внешней среды), а также работники предприятия (субъекты внутренней среды). Контрагенты выполняют основные роли:

- регламентации деятельности и сбора налогов (государственные организации);
- поставщиков, покупателей, прочих организаций оказывающих услуги.

Основные элементы СБУ — объекты бухгалтерского учета: активы (Хозяйственные средства (ресурсы), контролируемые организацией в результате прошлых событий ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. Основные ресурсы – материалы, труд, износ (амортизация) основных средств. Специфическими ресурсами являются: труд (так как учет

использованной рабочей силы происходит один раз в месяц); и рабочее время – ресурс который в учете не отражается), обязательства (Долги нашего предприятия контрагентам), доходы, расходы, капитал и прибыль. Все они участвуют в экономическом обороте, где происходит циклическая смена основных форм стоимости: Деньги → Товар (ресурсы) → Производство → Деньги. Понятие «объекты учета», применяемое в бухгалтерском учете, соответствуют понятию «формы стоимости», применяемому в экономической теории. Но в бухгалтерском учете, по сравнению с экономической теорией, значительно больше объектов учета. Это связано:

- (1) с многообразием форм активов, которые они принимают в разных стадиях хозяйственного процесса [9]: запасы, затраты, расходы, доходы.
- (2) с необходимостью контролировать «обязательства» — промежуточной формы движения стоимости между деньгами и активами, возникающая в хозяйственном процессе.

Центры учета (В управленческом учете применяется аналогичное понятие «центры финансовой ответственности») (ЦУ). Структура СБУ, как часть системы управления, основана на организационно-производственной структуре предприятия, состоящей из структурных единиц (подразделений), выполняющих разные функции (снабжение, производство, сбыт, управление и т. д.). ЦУ — бухгалтерский образ подразделений предприятия, их можно определить как **подсистемы** СБУ. Каждый ЦУ имеет соответствующий бухгалтерский счет. В бухгалтерской терминологии,

ЦУ «Склад сырья» соответствует счету 10 «Материалы», ЦУ «Цех» соответствует счету 20 «Основное производство», ЦУ «Склад продукции» соответствует счету 43 «Готовая продукция» (см. рисунок 1).

Выражаясь бытовым языком, задача СБУ заключается в том, чтобы знать, чего и сколько поступило в ЦУ, чего и сколько вышло из ЦУ. Все, что происходит **внутри** ЦУ вне «интересов» СБУ (при условии, что объекты учета рационально используются). Цель СБУ — мониторинг движения объектов учета **между** ЦУ (см. рисунок 1). Для СБУ важно контролировать перемещение активов на выходе из одного ЦУ и на входе в следующий ЦУ. Для этого применяются измерительные приборы: весы счетчики и т. д. Только информация о движении объектов учета, между ЦУ, является релевантной для учетной системы.

Хозяйственные (учетные) операции. Важнейшим компонентом СБУ являются хозяйственные операции (события) (Хозяйственная операция (событие) – факт хозяйственной жизни, влияющий на пространственно-временное изменение объектов учета. Внутренние (технологические) операции, не являются учетными), далее будем называть их «операциями». Сущность учетных операций — связь двух ЦУ и отражение перемещаемых объектов учета. Невозможна ситуация, при которой объект учета выбыл из одного ЦУ и не поступил в следующий ЦУ. На рисунке 1 показан фрагмент СБУ. Основные процессы (операции) протекают во внутренней среде. С внешней средой связь осуществляется с помощью операций входа и выхода.

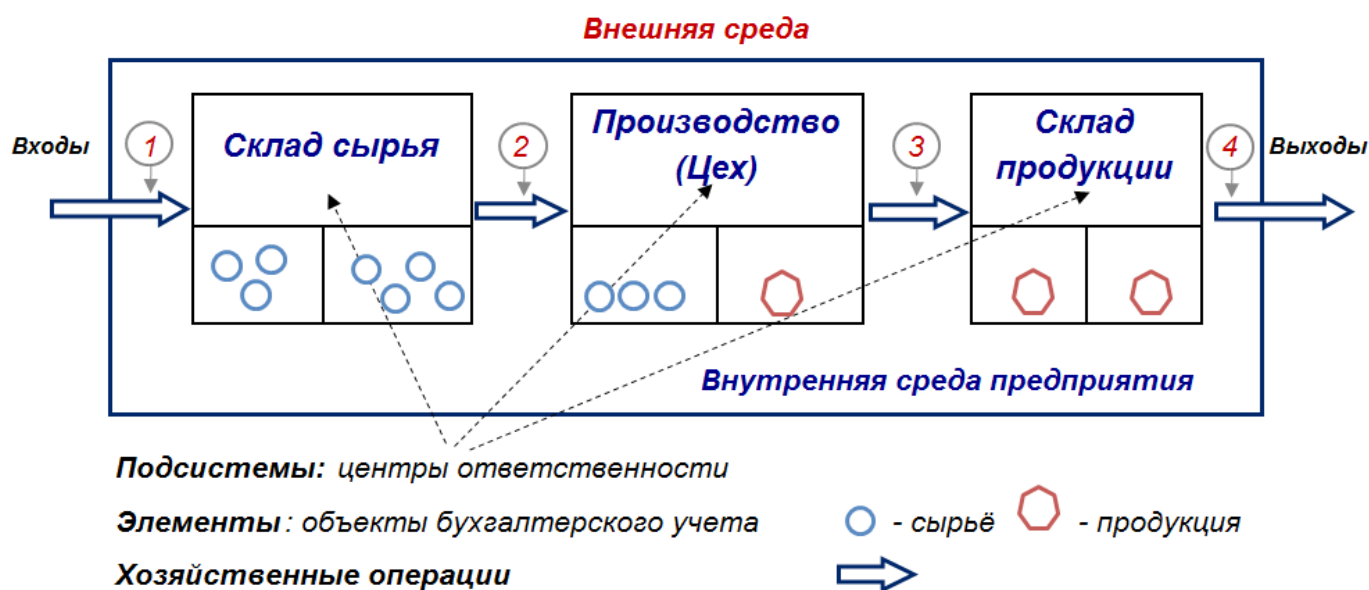


Рисунок 1. Фрагмент структуры СБУ

Все операции, происходящие на предприятии с объектами учета, фиксируются в процессе монито-

ринга. Где и когда произошло событие, кто участвует в нем, что происходит с объектами учета — все это фиксируется в учетных документах, как факты хозяйственной жизни (хозяйственные операции). Документы поступают в бухгалтерию, где происходит идентификация и оценка объектов учета, после этого, ввод информации в учетную систему предприятия. Каждый документ записывается бухгалтерским языком, состоящим из бухгалтерских записей.

Соответствие (пространственно-временная и причинно-следственная связи) ЦУ, операций, субъектов и объектов учета. Динамика объектов учета — следствие операций. Каждая конкретная операция — всегда связывает два конкретных ЦУ и имеет соответствующие ей: объекты и субъекты учета, а также время и место совершения операции. Например, операция поступление наличных денег в кассу всегда имеет объект учета — наличные деньги (определенная величина в рублях); субъекты учета — кассир и плательщик (контрагент); место операции — касса (ЦУ); время операции — фактическое время завершения операции. Можно говорить, что операция выполняет конкретную функцию (процедуру).

Два вида потока (групп операций с объектами учета). В кругообороте капитала (хозяйственном процессе), все операции можно сгруппировать в две группы, внутри каждой группы можно выде-

лить стадии, которые содержат операции (смотрите рисунок 5).

1) Поток материальных объектов учета — цепочка связанных операций между ЦУ *внутри* предприятия. Основными объектами учета здесь являются оборотные материальные активы (сырье, топливо, инструменты, и т. д.). Субъектами учета здесь являются работники предприятия. Местом операций здесь является внутренняя среда предприятия. В этот поток входят стадии [10]:

- а. поступление (закупка) и хранение сырья — операция 1 — поступление сырья от поставщиков;
- б. производство — операция 2 — перемещение сырья из склада в производственные подразделения и технологический процесс;
- с. хранение продукции — операция 3 — перемещение готовой продукции из производственных подразделений и её хранение на складе продукции;
- д. реализация продукции — операция 4 — реализация (отгрузка) продукции покупателям. На этой стадии, в конце каждого месяца, делают расчет доходов, расходов и прибыли от продаж.

Покажем цепочку связей (операций) ЦУ материального потока. На рисунке 2 показано движение вещественных объектов учета. Каждая стрелка — это конкретная операция (процедура) значимая для выполнения целей предприятия, связывающая два подразделения.

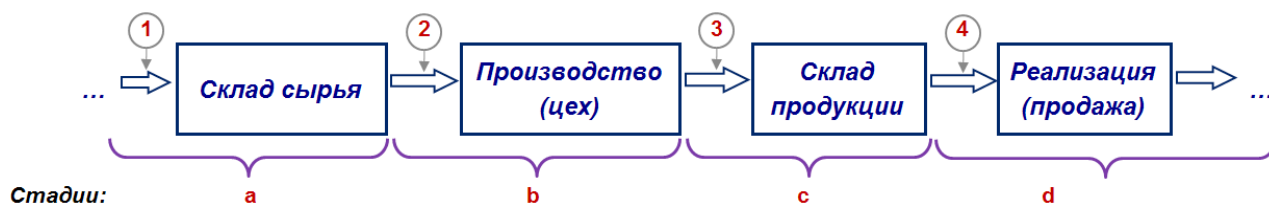


Рисунок 2. Иллюстрация связей ЦУ в материальном потоке (в стадиях a, b, c, d)

2) Поток финансовых объектов учета — цепочка связанных операций, обеспечивающих взаимодействие предприятия с *внешней средой*. Основными объектами учета в этих операциях являются деньги и обязательства. Субъектами учета здесь являются: наше предприятие и разные контрагенты — экономические субъекты. Места операций: ЦУ «Банк»,

«Касса», «Расчеты на выходе» и «Расчеты на входе». В этот поток входят *стадии*:

- а. расчеты с контрагентами на входе — операция 7 — платежи поставщикам за приобретенные ресурсы; оплата налогов, страховых взносов;
- б. расчеты с контрагентами на выходе — операция 6 — поступление денег от покупателей;

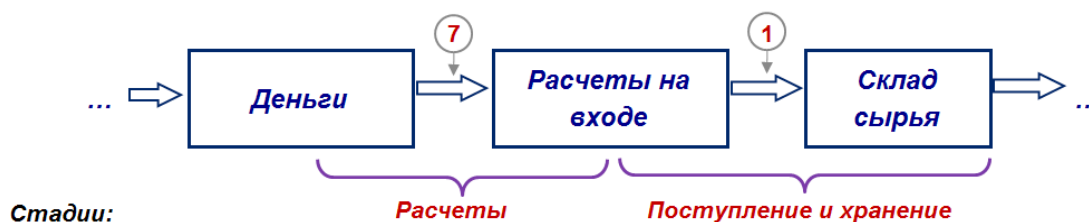


Рисунок 3. Иллюстрация связей ЦУ в стадии расчетов на входе

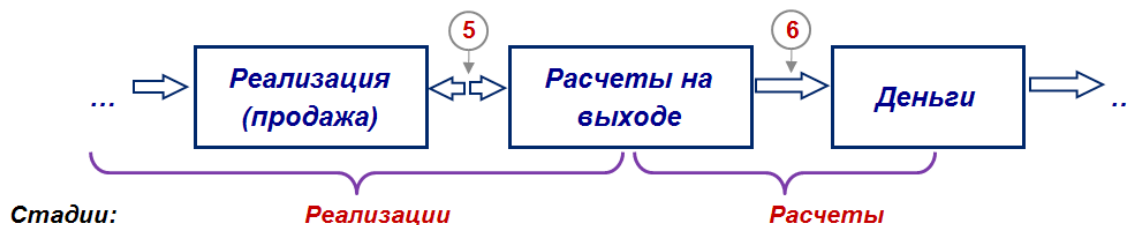


Рисунок 4. Иллюстрация связей ЦУ в стадии расчетов на выходе

Для целостного представления всех операций, объединим оба потока, и покажем единую упрощенную

(в этой модели не указаны некоторые ЦУ и их связи) структуру связей ЦУ предприятия (рисунок 5).



Рисунок 5. Модель структуры хозяйственных процессов предприятия

Предком данной модели является модель А. П. Рудановского [11, с. 147].

Напомним, каждый прямоугольник — это ЦУ. Стрелки (связи ЦУ) — это учетные операции (события) по движению объектов учета в кругообороте оборотного капитала (Оба потока с входящими в них стадиями, в экономической интерпретации, это кругооборот оборотного капитала (формула К. Маркс)).

Важно! Стадии расчетов на входе (рисунок 3), связаны со стадиями материального потока (рисунок 2), а те связаны со стадией расчетов на выходе (рисунок 4).

Важно! Учетная система и её структура в виде связей ЦУ, во многом соответствует реальным подразделениям. Но точного соответствия реальных подразделений и ЦУ нет. Если центры учета потока материальных объектов практически соответствуют реальным подразделениям (сегментам) предприятия (исключение — ЦУ «Реализация (продажи)»), то центры учета потока финансовых объектов специфичны. ЦУ связанные с финансами — это «виртуальные» ЦУ «Реализация (продажи)» и «Расчеты» располагаются внутри бухгалтерии. Все операции в эти центрах выполняет бухгалтер: начисляют обязательства, делают расчета налогов, определяют

доходы и расходы и т. д.

В учетном круговороте (хозяйственном процессе), присутствуют следующие закономерности (здесь под закономерностью понимается системная связь компонентов учета) динамики форм стоимости (объектов учета) предприятия:

1. операции с деньгами и обязательствами:

а. при расчетах на входе, перечисленные деньги видоизменяются в долги контрагентов (операция 7, рисунок 5), а долги видоизменяются в ресурсы (операция 1, рисунок 5);

б. при расчетах на выходе (при любых расчетах возможны обратные операции: возврат денег от поставщиков, возврат денег покупателям), признанные доходы от продаж видоизменяются в долги покупателей (операция 5, рисунок 5), а долги покупателей видоизменяются в деньги (операция 6, рисунок 5);

2. операции с ресурсами (вещественными объектами):

а. объекты приходятся на склад (операция 1, рисунок 5);

б. объекты меняют свое расположение, двигаются по подразделениям (операция 2, рисунок 5);

с. объекты видоизменяются в процессе производства — сырье и другие ресурсы «смешиваются»

и «превращается» в готовую продукцию (стадия производства);

d. готовая продукция выбывает с предприятия (операция 5, рисунок 5).

Важно! В хозяйственном процессе, с одними и теми же вещественными объектами учета происходят *метаморфозы*. В зависимости от места расположения, они принимают последовательные формы:

- на складах объекты учета целесообразно именовать «запасы»;
- в процессе производства — «незавершенное производство» и «затраты»;
- в процессе реализации — «расходы» и «доходы» (соотношение доходов и расходов, определяет прибыль).

Результаты исследования. С использованием инструментария системного подхода построена процессная модель учетной системы:

- выделены подсистемы (структурные подсистемы) — центры учета;
- показаны место, роль и значение хозяйственных операций — как связей центров учета;
- определены основные элементы СБУ — объекты бухгалтерского учета;

- структурированы учетные операции по потокам и стадиям процессов;

- построена графическая (процессная) модель хозяйственных процессов предприятия, с выделением хозяйственных операций и связи их со стадиями кругооборота средств предприятия.

- определены закономерности видоизменения форм стоимости (объектов учета) предприятия.

Разработанная в статье методика (по нашему мнению):

- дает новый (более системный) взгляд на учетные процессы хозяйственной деятельности;
- позволяет глубже раскрыть экономическое содержание каждой хозяйственной операции;
- сближает общеэкономическую и бухгалтерскую терминологию;
- определяет направления дальнейшего исследования методов и методологии бухгалтерского учета — объяснение балансовых изменений (модификаций, пермутаций) в процессе совершения хозяйственных операций.

Продолжение темы публикации — раскрытие динамики хозяйственной деятельности на бухгалтерских счетах.

Список литературы:

1. Прангишвили И. В. Системный подход, системное мышление и энтропизация фундаментальных знаний // Проблемы управления. – 2003. – Вып. № 1. – С. 4.
2. Лившиц В. Н. Основы системного мышления и системного анализа. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 54 с.
3. Палий В. Ф. О методе бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2006. – Апрель.
4. Лебедев К. Н. Является ли системный подход методом бухгалтерского учета // Вестник Финансовой академии. – 2010. – Июнь. – С. 50–55.
5. Гура Н. А. Бухгалтерский учет как система и модель хозяйственной деятельности предприятий // Международный бухгалтерский учет 8 (206) – 2012 г.
6. Прикладной системный анализ: учебное пособие / Ф. П. Тарасенко. – М.: КНОРУС, 2010. – 224 с.
7. Шушпанов С. А. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в производственной сфере: учеб. пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2013. – 152 с.
8. Агунович Ю. А., Шушпанов С. А. Методика динамического имитационного моделирования – инструмент решения проблемы двойной записи // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2015. – № 2. – С. 270–274.
9. Шушпанов С. А. О соответствии хозяйственных операций стадиям кругооборота оборотного капитала // Вестник КамчатГТУ, № 36, июнь 2016 г.
10. Бухгалтерский баланс: техника составления / под ред. Д. М. Кислова. – М.: ИД «ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2011.
11. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.

Section 3. Investments

*Razikov Akmal, senior researcher
Department of "Corporate management"
Tashkent Institute of Textile and light industry
E-mail: sakhrukh.m@gmail.com*

Perfection of the mechanism of attracting foreign investments in light industry of the Republic of Uzbekistan

Abstract: This article describes issues related to the attraction of foreign capital, measures to ensure the development of new types of competitive products to stimulate the investment processes, thus improving the way of attracting foreign investment mechanism in the light industry of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: export potential, investment policy, range, quality, investment projects, preferences, financial position, transformation, fiscal policy, certification.

Introduction: Uzbekistan has a number of competitive advantages in the production of garment and textile products. For the realization of the existing potential directed restructuring in these sectors, which are actively involved foreign investors.

Improvement of attracting foreign investment mechanism in the light industry of Uzbekistan is one of the main factors in enhancing the competitiveness of the national economy, to strengthen the place of the global market, the integration of the system of international economy, the expansion of foreign trade, the development of export potential, and ultimately economic growth, to improve the welfare of the population.

In addition, the attraction of foreign investments and the organization of activity of the enterprises with their participation will lead to a proliferation of new technologies and innovative ideas, progressive methods of management and marketing for production enterprises in the industry, create jobs, boost demand for local raw materials and industrial products as well as to advanced training of employees in these enterprises, an increase in tax revenue and the payment of the state budget, as well as a number of positive developments related to the social development of the regions.

Analysis: As noted by the President of Uzbekistan Islam Karimov in his book "Uzbekistan on the path of economic reforms", "the implementation of restructuring of the economy is inextricably linked to an active investment policy, as expansion of export potential become a reality only if the investment policy of the strong".

The country has set up a stable legal framework for economic activity, simplification of licensing procedures, business registration and certification of products, a large number of various benefits and privileges for joint ventures and foreign enterprises:

- The opportunity to buy into productive use cotton fiber with a discount of 15% of the cotton fiber, purchased at world prices formed in accordance with the quotes "A" index and the Uzbek component, which is published in the "Cotton Outlook the" a deferred for 90 days.

- Exemption from customs payments (except customs clearance fees) for imported equipment, components, raw materials not produced in the country and the materials used for the production of up to 1 January 2016;

- Delay in the payment of customs duties (except customs clearance fees) for up to 60 days from the date of acceptance of the customs declaration in the production of textile goods, not included in the list approved by the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan;

- Authorization to purchase of freely convertible currency (with charge VAT at the zero rate) textiles, semi-finished products (yarn, fabric, knitted fabric and cotton waste) in the domestic market at a price not lower than the world, prevailing at the time of conclusion of the contract, meaning that it is not less than 80 percent of products made from these semi-finished products will be exported;

- Are exempted from paying import duties imported for own use of chemicals, dyes, fittings and accessories, as

well as other support materials that are not produced in the country.

In our opinion, inclusively to the above, it is necessary to create favorable conditions for attracting foreign capital (primarily in the form of foreign direct investment), mainly in export-oriented industries and production in terms of currency self-sufficiency and self-financing enterprises of textile and light industry with the participation of foreign capital; geographical optimization of national exports and achieving a balance of trade with major foreign economic partners.

It is necessary to provide investors not only to stimulate the real benefits and privileges (tax, customs, etc.), but also to provide a liberal, stable, predictable and transparent legal regime established by the relevant international standards. The value of foreign direct investment is determined by the ability to carry out investments in excess of national saving and updating of industrial base.

Bringing new technology in the form of foreign direct investment, as well as increased funding from domestic resources strategically important projects will greatly simplify the problem of expanding the production of new competitive products. Equally strong arguments in favor of the inflow of foreign investments is the ability to use the know-how, modern methods of management and organization of production, transnational corporations access channels to global markets to expand exports.

Foreign investors in order to ensure greater competitiveness of its products on world markets are taking measures to accelerate the development of the industry and of its subsidiary enterprise that will ultimately lead to an increase in competitiveness and exports in favor of the state. In addition, the FDI do not create external debt of the state. But companies need to invest in order to export-oriented production was in the amount of not less than 80% of production to ensure the timely return on investment and loans.

To encourage capital formation should either remove investment barriers, or create preferences (favorable) for the processing branches. Encouraging further development of the financial infrastructure (banking system, stock market and insurance market) will result in the transformation of domestic resources, that will be the main factor of growth of investments in the development of industry.

It should be noted the problems associated with foreign capital:

1) unsatisfactory financial situation in the business sector;

2) problems with the convertibility of the national currency and the constant expectation of foreign exchange rates of growth relative to the bag;

3) many foreign investors evaluate our tax system as a complex and confusing, because despite a number of benefits, they pay many other taxes;

4) The tendency of "aging" of the funds, the accumulation of a large amount of equipment, whose term of service is superior to standard terms used in the practice of developed countries;

5) one of the main reasons for the low efficiency of the financial market in the Republic is the lack of available financial resources;

6) significant number of registered joint venture have not started the financial and economic activity are not fully included in the means of their authorized capital, poorly developed production facilities;

7) to protect the entire investment sector from unfair partnership necessary inventory and certification of investment activity;

8) increase in exports of industrial products should be relatively higher than imports;

9) need to take account of the global market leads to the implementation of projects for the production of new types of industrial products due to non-profitability of goods sold and investment projects;

10) absence of advisory, investment and financial companies, financial advisers and brokerage firms in sufficient numbers is one of the main problems of the investment process.

In this regard, it is necessary to take the following measures to ensure the development of new types of competitive products for stimulating investment processes:

1) reduction in the tax burden to exporters of finished products;

2) wide use of tenders for the implementation of innovative technologies, which will increase the share of realized fast payback of innovative projects in general economic activity, focused on the growing demand;

3) active implementation of government programs to support manufacturing industries, aimed in 1st place to reduce the tax burden of high-tech industries that will create preconditions continued growth and modernization;

4) purposeful use of fiscal policy expressed in the provision of enterprises producing high technology products, targeted investment tax credits and benefits;

5) development of the stock market will attract investment, including portfolio, as for large foreign capital plays an important role the stock market, since in this case the investor can obtain detailed information about

the acquired company, as well as a low probability of losing made by capital;

6) and, finally, the development of small business is the most important mechanism to stimulate the investment processes.

Conclusion: The implementation of the above activ-

ities organizational and economic plan into practice will allow to improve the economic mechanism of increase of competitiveness of domestic products textile and light industry in domestic and foreign markets, which fully meets the strategy of socio-economic development of the Republic of Uzbekistan for the period till 2016.

Reference:

1. Staner Peter. Investment Strategy: Guide how to understand the market, the risks, rewards investors//Translate from Eng. S. A. Korneeva – M: ZAO “Olymp-Business”, 2009. 384 p.
2. Mukhamedyarov A. M. Innovation Management: Textbook. Collec. – M.: INFRA-M, 2008. – 176 p.

*Khudayberdieva Irodakhon,
student of the Tashkent institute of textile and light industry,
Accounting and audit Department
E-mail: ikhudayberdieva@mail.ru*

*Majidov Axlitdin,
Tashkent institute of textile and light industry,
PhD, associate professor of Corporative
Management Department*

Current state and the ways of development of sewing-knitting branch of Uzbekistan

Abstract: Textile industry of Uzbekistan began to thrive from the beginning of the 1990s with achieving of independence by republic. The presence of sufficient base of high-quality raw materials, relatively inexpensive labor force and energy resources were what caused the development of this branch. In this connection, deep processing of cotton wool is of current importance for textile industry of Uzbekistan. Solutions of this problem are reflected in this article.

Keywords: cotton fiber, investment, sewing-knitting branch, export, textile industry, deep processing of textile raw material.

Introduction: An important direction of economical development must be entirely use of existing internal reserves and potentials by incrementally increasing volume of processing of domestic raw materials, as well as broadening volume and assortment of manufactured products with high added cost. It is necessary to work out branch-wise programs which provide implementation of assigned task in order to solve the vital problem mentioned above.

As a result of the program implementation, it is necessary to introduce consecutive 3–4-phasic cycles of raw processing which give an opportunity to produce commodities from raw materials in world market demand by setting the scheme below: “fundamental raw material-primary processing (semi-product)-finished materials for industrial output- finished products for consumptive use” [1].

Thus, in 8 regions of the republic creation of full cycle modern vertically-integrated textile units with deep processing of raw material and full industrial cycles of each fundamental material — from semi-product right up to finished products for consumption and creation of 45 up-dated compact sewing-knitting enterprises manufacturing integrated products were considered in the government program of the 2013th year [2].

In short, it is necessary to provide prediction of all industrial engineering cycles — from raw material to finished products with substantiations of reasonability and cover of expenditure.

Acceptance of the program for providing structural reforms, modernization and diversification of production in the period of 2015–2019 became the logical continuation of ceaseless process of renovation of production and innovation which has been carried out in the repub-

lic of Uzbekistan since independence. The program was adopted for the purpose of consecutive provision of structural reforms, modernization and diversification of production, further development of high-tech branches of industry, as well as output expansion of competitive final and semi-manufactured goods which are utilized with firm demand in world market, dwindling productive expenditures by making the most efficient use of existing potentials and resources, economizing currency and improving the well being of population by creating new jobs.

Deep processing of cotton fiber with contemporary technologies allows increasing the volume of production of ecological clean product of textile and light industry which is in great demand in foreign and domestic markets for 5,6 times.

In the same time growth of good production in enormous demand in external market with high added cost becomes the base of high rates of its export.

Analyses: The main directions of development of textile industry are output of finished product on basis of deep processing of cotton wool and increasing volume of product output in the value terms from 1,5 times to 10 times. Moreover, the percentage of cotton wool processing is being planned to increase to 70% by 2020 in the republic. If in the 1990s only 7% of cotton wool was processed in the republic, this number made up 35% in 2015.

Capacity of textile branch by output of product means constitutes: threads — 450 thousand tons, fabrics — 296 mln. sq. meters, 90 thousand tons, sewn-knitted goods — 270,2 mln. pieces.

According to the forecasted engineering-economical activities for the development of textile industry between 2014–2020, manufacture of industrial products will rise by 3,2 times by 2020 compared to 2013 and make up 6,9 trln. UZS. Likewise, production of yarn, fabrics and silk clothes will increase by 2,5, 2,8 and 2,7 times, respectively. Nonwoven fabrics and knitted fabrics production are expected to go up by 150% and 270% respectively by 2020.

Production of sewn-knitted goods with high added cost will increase steadily as well. The manufacture of garments and knitted wears will increase by 3,2 times and 2,1 times. Moreover, the degree of comparative satisfaction with the main kinds of textile goods will grow in connection with the figures mentioned above. If we take the fabric production as an example of comparative analysis of final good production, the figure made up 85,63 mln. sq. meters in 2013, by 2020 it is planned to rise by 5,4 times and reach 459,2 mln. sq. meters.

According to the results of the 2015th year, enterprises of state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat” pro-

duced industrial goods with total cost of 3432,5 billion UZS and it was 120% more than in 2014. Furthermore, the percentage of consumer goods volume increased by 125% compared to 2014 and constituted of 1403,7 bln. UZS. Generally, enterprises of the branch produced 188 kinds of light industry goods and mastered manufacture of 75 new kinds of products.

Investment. Investment projects of modernization, technical and technological rearmament of the branch in the period of 2009–2015 years is being completed. The principal source of financing the investment projects are direct foreign investments and credits, internal funds of companies and credits of commercial banks.

Internal funds of state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat” are \$331 million, foreign investments — \$361, 4 mln. and credit funds — \$985,5 mln. which consists of credits of commercial banks — \$117.7 mln. and funds of Reconstruction and development Foundation of Uzbekistan — \$867.8 mln. The main part of these funds are aimed at creation of productive capacities of cotton yarns (\$769 million), finished fabrics (\$559 mln.) and knitted fabrics (\$151.4 mln.) [3].

Creation of new modern enterprises, enlarging capacity of functioning ones, engineering of textile projects as well as working out efficient financial scheme and accomplishment of joint investment projects in high value added areas in cotton and silk sectors contribute to the development of light industry of Uzbekistan. According to the results of 2015th year, US\$187,3 million was introduced into the branch and 33 new enterprises were put into operation in the range of investment program of the Republic of Uzbekistan. As a result, more than 12 thousand jobs were created.

Leading foreign producers of textile industry and modern equipments such as “Indorama Industries PTE. Ltd.” (Singapore), “Daewoo International” “Daishin textile”, “Shingdong Enerkom” (Soouth Korea), “Rieter AG”, “Swiss Capital” (Switzerland), “Bayteks Tigaret”, “Tekfen”, “Bo Group”, “Mert iplik” (Turkey), “Vayreks”, “Osbone Trading”, “Tagus” (Great Britain) and many others are operating successfully in the republic. In the range of regional development program in 2013–2016, realization of 1629 investment programs with the total cost of US\$ 1286,3 mln. and creation of 63194 new jobs are outlined [4].

The list of investment projects of industrial productive capacities in main branch sections which will be constructed, modernized and reconstructed is formed in conformity with the program of measures on provision of structural reforms, modernization and diversification of production in 2015–2019.

In the program of provision of structural reforms, modernization and diversification of production in 2015–2019 which is mentioned above, the list of investment projects aimed for building of new enterprises, modernization and reconstruction of industrial productive capacities in the main branch sections are formed. Establishment and accomplishment of 56 new, modernized and reconstructed enterprises included in state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat” are planned in accordance with it. Thus, 41 new industrial productive capacities and 15 modernized and reconstructed industrial productive capacities amounting to US\$630 mln. will be founded by 2019 [5].

Export. The main importing countries of products of companies which are included in the constitution of state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat” are: Russia-36,8% (cotton yarns, fabrics, knitted fabrics and integrated sewn-knitted products), Turkey-18,8% (cotton yarns, knitted fabrics and finished commodities), China-16,2% (cotton yarns), countries of EU-15,3% (cotton yarns), South Korea-5% (cotton yarns and fabrics), other countries-8% [3].

Due to the implementation of the branch with new technologies, value of its export amounted to US\$ 1 billion. Nomenclature of exported products of companies of state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat” consisted of cotton yarn — 62,7%, cotton fabrics — 7,3%, knitted cotton fabrics — 6,2%, finished sewn-knitted commodities — 17,4% and other textile products — 6,4% in 2013.

In the republic stable legal frameworks are formed for economical activity, procedures of licensing, registration of companies and certifications of products are simplified, large quantity of preferences and privileges and others are provided for joint and foreign enterprises:

- possibility of purchasing of cotton fibers for industrial aims, at a discount of 15% from prices which are assembled in compliance with quotations of “A” index and its Uzbek component published in “Cotton Out-

look” with credits for 90 days;

- exemption of companies specialized to the production of finished garments and hosiery commodities from payments all kinds of taxes and dues (except value added tax) to the budget of the government;

- exemption from custom payments (except custom clearance) for imported equipments, value-added equipments, raw products and materials not produced in the Uzbekistan;

- 7 years tax holiday for foreign investors to textile industry;

- textile exporters are exempted from property tax and others.

Conclusion. The proposals below are offered with the purpose of stimulation and enhancement of production export of domestic manufacturers and in order to rise their competitiveness:

- lowering level of export share from 80% to 50% from sales volume, from which enterprises of textile industry are getting exemption from rates. This allows enhancing the volume of raw materials in the domestic market for further production for export.

- enlarging the list of products for which customs privileges are given when they are imported. Particularly, import of auxiliary materials, fabrics and accessories not manufactured or produced in a small quantity in the territory of the republic and are utilized in the process of finished commodity production;

- production of new kinds of high quality and competitive goods which are in great demand in foreign and home market;

- manufacturing inexpensive fabrics consisted of mixed fibers and developing sewing industry by producing chemical and synthetic fibers and threads (viscose, acetate, polyester, polyamide and others);

Offered arrangements will enable an occasion for subsequent development of the branch and reduction of expenditures of textile industry as well.

References:

1. Majidov A., Khudayberdieva I. About development of textile industry of Uzbekistan. Journal “Business expert”. Volume 4, 2016–80–84 p.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 14 февраля 2013 года №ПП-1920 “О Государственной программе «Год благополучия и процветания»” Т.: Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2013 г 25 февраля, № 8, ст 99.
3. Madjidov Sh., Khakimov B. Viewpoints about potential stimulation and possibilities of investments on textile industry Uzbekistan. European journal of business and economics. Volume 6/2012–22–24 p.
4. Majidov A., Azimova F., Khudayberdieva I. About investment and export potential of textile industry of Uzbekistan. “Journal Young scientist”. Volume 9/2015–655–658 p.
5. Materials of the state joint-stock company “Uzbekyengilsanoat”/www.legprom.uz.

Section 4. Marketing

*Metin Barxhaj, Ph D Candidate
High Inspectorate of Declaration and Audit
of Assets and Conflict of Interests
E-mail: barxha@yahoo.it*

Social media is important key in market economy

Abstrac: Many social media outlets have procedures by which entities or individuals can report trademark or copyright abuse to the outlet, which may then take appropriate actions, including suspending the responsible user's account and removing infringing content. In fact, many social media companies, including Facebook, YouTube, and Twitter.

In addition, companies should have terms and conditions for their own social media outlets, with provisions specifying how to properly use the company's and/or third parties' intellectual property. Marketers conducting certain types of social media marketing campaigns, particularly promotions and user-generated content campaigns, should have rules in place that include specific prohibitions regarding trademark and copyright infringement and impersonation.

Keywords: Social marketing, political marketing, business to business or industrial marketing etc.

1. Introduction

Today social marketing is at the top of list of marketing. Social marketing is concerned with helping to achieve and maintain desirable social change. Sometimes social change occurs unplanned, and with generally benign or even positive effects, such as in the introduction of the printing press, the telephone, or the worldwide web. In other cases, change can be violent as in the French and Russian revolutions of the eighteenth and twentieth centuries, respectively, or have devastating health effects as in the industrial revolution's underground mining and unsafe factories. More recently, social and economic changes in countries previously constituting the Soviet Union have led to a marked increase in heart disease in these countries, especially among the unemployed and underemployed, with alcohol abuse being the major proximal contributor to deaths [1]. Hence, social marketers and other social change practitioners are called on to use their skills not only to achieve socially *desirable* change, but also to *counter undesirable* social change.

2. Marketing and business

Using social media to promote one's brand, products, or services can also implicate privacy and data security issues. It is important for companies to be aware of these issues and take appropriate measures to minimize their exposure to liability related to personal data collection,

use, and maintenance Social marketing is a powerful tool that can improve an individual's, a group's, or a society's welfare. Often, the goal of Extension programming is to change behavior or to have new ideas adopted and used by the target audience. While no business relies solely on marketing (i. e., finance, production, transport and warehousing, etc., are essential), without marketing of some sort the company could not survive. No matter how good a product is, if consumers are not made aware of how it could meet their needs, and if it is not readily available and affordable, the company will fail. In short, marketing is a necessary, but not sufficient, factor for success.

All other things being equal (e. g., costs of production and distribution, etc.), the most successful businesses are those with the best marketing. By 'best marketing', we don't just mean the best ads or high incentive promotions, but the best use of techniques to: identify consumer needs; develop products and services tailored to deliver benefits that satisfy the needs of different market segments; reach and attract the attention of the target audience and make access to the products and services easy, at prices that customers consider equitable.

Like any other business, the business of social change relies on the use of marketing tools to achieve its goals of attracting and satisfying its target groups. No matter how intrinsically good is our product, say energy conser-

vation, we still need to do the following effectively to get people to 'buy' and act on our message:

- inform people as to *why* energy conservation is necessary;
- show them *how* they can buy products or adopt behaviours that conserve energy *without* undue cost or effort;

Similarly, we need to do the same for legislators and corporations if we want to achieve regulatory, policy and product changes that provide support for individual behavior change.

3. Social marketing and social change tools

The social marketing listserv has a burst of activity every so often with respect to 'defining social marketing'. Much of this is semantic, with various contributors taking perhaps perverse intellectual delight in trying to think of exceptions to whatever definition is proposed by someone else. We think that the vast majority of social marketing practitioners have been doing quite well without a precise definition of each and every word, and pedantic posturing serves little useful purpose.

Social marketing as proposed by many social marketers (mainly by academics, less so by practitioners), has been restricted to the classical marketing techniques and originally excluded areas such as lobbying, legislative and policy action and structural change. However, marketers use a number of tools to achieve sales and profit goals. Business lobbies government for policies and legislation that facilitate business operations, such as restricting competition — especially from imports, tax breaks for research and development of new products, plant and retail location incentives, fuel subsidies and so on, all of which have a bearing on the company's marketing efforts. For example, Australian margarine manufacturers lobbied long and hard for legislation to allow margarine to be coloured like butter to increase its acceptance by consumers — a move vigorously opposed by the dairy industry. Similarly, anti-tobacco campaigners have lobbied government to ban tobacco advertising, to increase tax on tobacco and to restrict smoking in public places. Is lobbying for the social good 'social marketing'? From our point of view, if the lobbyist considers the interaction an exchange and is concerned with the needs of the lobbied (i. e., the politician or legislator), then it is social *marketing*. Hopefully Andreasen's (2006) [2] book on influencing policymakers and legislators will increase the acceptance of these areas as within a marketing approach. Such lobbying is, of course, consistent with commercial marketing anyway — as noted above — since actions like lobbying are included in the promotion 'P' of the marketing mix in terms of influencing

the environment in which exchanges take place (Kotler *et al.* 1998) [3]. Furthermore, if the key core concept of marketing is the *exchange process*, whereby one party exchanges something of value with another party to the perceived benefit of each, then much of human activity — not just that of commercial organisations — could be termed 'marketing' [4].

In this sense we agree with Piercy (2008) and Baker (1996) that virtually all organisations engage in some form of marketing (i. e., attempting to achieve satisfying exchanges with stakeholders), although many would not label it as such, and some would make more efforts with some stakeholders than others. For example, many government department CEOs expend far more effort in keeping their minister happy than they do in keeping their clients satisfied [5].

4. Social marketing and health promotion

Social media companies like Facebook and Twitter generally have their own privacy policies that govern their use of consumer data and third-party conduct on the social media platform with respect to personal data. Marketers utilizing third-party social media outlets should ensure that their marketing campaigns do not encourage consumers or any other parties to engage practices that would violate the social media company's privacy policy, and marketers should also ensure that they are abiding by the policies as well. Companies that administer their own blogs and/or other social media platforms should also maintain comprehensive policies that disclose the company's data collection, use, and storage practices, and any responsibilities that third parties have as regards privacy and data security [6].

5. Social marketing, the public health approach and social medicine

A common call today by health and social policy professionals is for 'a public health approach' to almost every health and social ill, from the obesity problem, violence, adolescent substance use and increasing physical activity to reducing medical malpractice errors (just Google Scholar 'public health approach' and you will see what we mean) [7]. Much of this has arisen from the success of the public health approach in controlling infectious diseases (and environmental hazards) and applying the same principles and methods to the lifestyle behaviour of tobacco use.

Public health is concerned with preserving, promoting and improving health, with an emphasis on prevention: primary prevention refers to preventing problems occurring in the first place (universal interventions); secondary prevention refers to interventions targeting at-

risk groups before the problem is established (selective interventions); and tertiary prevention refers to interventions that attempt to prevent the problem re-occurring (indicated interventions). Hence, relationship programmes for young males about respecting women are an example of primary prevention; interventions aimed at young males whose father or male carer was abusive represent secondary prevention; behaviour change programmes for men who have physically abused their partner represent tertiary intervention.

6. Social marketing and social mobilisation

Based on social change programmes in developing countries, some authors defines social mobilisation as ‘the process of bringing together all feasible and practical intersectoral socialallies to raise people’s awareness of and demand for a particular development programme, to assist in the delivery of resources and services and to strengthen community participation for sustainability and self-reliance’.

He lists legislators, community leaders (religious, social and political), corporations and the target audience themselves (the ‘beneficiaries’) as targets via lobbying, mass media, training, participation inplanning, sponsorship, study tours and so on, to bring about the ‘mobilisation’ of all these groups to ensure a programme’s success [8].

7. Retaining Records Related to Use of Social Media

Companies using social media should retain records related to such use for a reasonable period of time in the

event the records are needed in connection with a regulatory investigation or other legal proceeding. Information and communications conveyed through social media channels may become relevant to a legal or self-regulatory proceeding, and may ultimately be the subject of a subpoena or other compulsory process. Indeed, the legal action may not directly involve a company that has custody of relevant social media exchanges or information, but a regulatory, court, or other authority may nevertheless compel the company to produce the materials. Further, records related to a company’s use of social media may also ultimately prove useful in supporting a company’s position in a legal proceeding or in connection with a threatened proceeding [9].

Conclusion.

In today’s non-profit market, most projects require a scientifically developed needs assessment, a monitoring process throughout the project, and a formal evaluation upon conclusion. All are factors in a successful social marketing effort. Social marketing has a systematic structure that includes pretesting of the strategy. Extension often involves people in educational opportunities as part of a social change campaign. This work can be effectively achieved through social marketing, which allows for improved audience identification, better product development, and targeted marketing for each outreach effort. This framework for changing behavior holds great promise for extending Extension’s outreach on old and new issues.

References

1. Leberherz P. R. Relevant factors for the impact of social media marketing strategies. Empirical study of the internet travel agency sector., 2011.
2. Andersen’s 2006, Marketing Concepts and Strategies, Sydney: Australia, NelsonSocial Marketing in the 21st century, Sage publications.
3. Kotler, Philip; Peter Chandler; Rosalie Gibbs and Rodney McGoll (1987), Marketing Strategy.
4. Aaker, J. L. 1997. Dimensions of Brand Personality, Journal of Marketing Research 34 (Aug.): 347 –56.
5. Abrams, L. and Lefebvre, R. 2009. Obama’s Wired Campaign: Lessons for Public Health Communication, Journal of Health Communication 14: 415 –23.
6. Ackerman, P. and Duvall, J. 2000. A Force More Powerful: A Century of Nonviolent Conflict. New York: St. Martin’s Press.
7. Aidis, R. (2003), “Entrepreneurship and Transition Economies”, TI 2003–015/2, Tinbergen Institute Discussion Paper, 1–31.
8. Fogel, K. (2006), “Institutional Obstacles to Entrepreneurship”, Oxford Handbook of Entrepreneurship, Oxford University Pres.
9. Kietzmann J. H., Hermkens K., McCarthy I. P. and Silvestre B. S., Social media? Get serious! Understanding the functional building blocks of social media, Business horizons, 54 (3), P. 241–251, 2011.

Section 5. Management

*Abusjarova Maria Ivanovna,
Dr. der Wirtschaftswissenschaften
Samara Staatliche Wirtschaftliche Universität
Lehrstuhl «Management»,
E-mail: prekrasnova.v@mail.ru*

Methodische Konzeptionen zu der Auswertung von den innovativen Systemen im Kontext der globalen Tendenzen

Abstrakt: Der vorgelegte Artikel befasst sich mit den theoretischen Grundlagen des Konzepts der nationalen Innovationssysteme, mit neuen Formen der Innovationsinfrastruktur, deren Entwicklung mit der Entstehung neuer Modelle und Arten von Innovationen verbunden ist. Es ist bewiesen, dass für diese Innovationen ein Netzwerk von Gemeinschaften, die Verwendung von Crowdsourcing, die Entwicklung von verschiedenen Partnerschaften, die die neuen Funktionen von Wissen und Innovation widerspiegeln, erforderlich sind. Der Schwerpunkt wird auf die Tatsache gelegt, dass die Globalisierung in allen Ländern neue Möglichkeiten für die Entwicklung der nationalen Innovationssysteme eröffnet, mit besonderer Bedeutung für die Entwicklungsländer.

Stichwörter: Innovationen, nationales Innovationssystem, Wissen, globale Innovationsentwicklung.

In der modernen Welt werden die Innovationen "mehrschichtig", denn es wächst ihre wirtschaftliche Leistung, Vielfaltigkeit von Informationsquellen vergrößert sich.

Die Möglichkeit der innovativen Tätigkeit wird durch Verbindungen zwischen verschiedenen Stufen des Innovationsprozesses und seine Teilnehmer bestimmt. Dabei wird institutioneller Teil von dem Innovationsprozess gekennzeichnet, als:

- ein Umweltbestandteil, der technologische Veränderungen begleitet (fördert oder hindert),
- Innovationspotential der Interaktionsprozesse, das ein untrennbarer Bestandteil des Innovationssystems ist.

Das Schaffen von den institutionellen Bedingungen für die Innovationsentwicklung und effective Organisationsstrukturen ist das Hauptziel vom Innovationssystem.

Dabei:

- ist das Innovationssystem ein offenes System;
- ist die Konzeption des Innovationssystems mit dem Institutenumplex verbunden.

Man gliedert nach dem Charakter und Typ verschiedene Innovationen und ihre Quellen:

- der erste Typ entsteht in der Produktion und aus der Verwendung von dem systematisierten wissenschaftlichen und technischen Wissen;

- der zweite Typ basiert sich auf know-how, die in den unoffiziellen Lehrprozessen und Experimentieren entstehen;

Systematisiertes Wissen, das getrennt genommen ist, bringt keinen wirtschaftlichen Nutzen. Nur ergänzendes Wissen (explizites und implizites) spielt eine bedeutende Rolle.

Die Ausgliederung von Wissensarten ist nötig für das Verstehen von verschiedenen Aspekten und Mechanismen, die für das Beibringen von verschiedenen Wissensarten benutzt sind.

Man gliedert vier Wissensarten aus:

- «ich weiss, was» («know-what»);
- «ich weiss, warum» («know-why»);
- «ich weiss, wie» («know-how»);
- «ich weiss, wer» («know-who»).

Auf die Entwicklung der Innovationen ist die gesamte Wirtschaftspolitik des Staates gezielt.

Dabei ist auch besondere Politik für die Entwicklung von Einzelementen des nationalen Innovationssystems nötig.

Man gliedert sechs Typen der Innovationspolitik, die gerichtet sind auf:

- 1) die Entwicklung und Stärkung der Wissensinfrastruktur;

- 2) die Entwicklung von Basisinstituten, die auf das interactive Lernen wirken;
- 3) das Schaffen von Sonderorganisationen, die die Innovationstätigkeit unterstützen;
- 4) die Verbesserung von Bedingungen für die Finanzierung der innovativen Tätigkeit;
- 5) direkte Unterstützung der Entwicklung der Wissenschaft und Technologien;
- 6) die Erwerbung der Technologie nach der Nachfrage.

Die Konzeption der nationalen Innovationssysteme wurde auf dem Basis der Erfahrung der einkommensstarken Länder, mit der starken Wissensbasis, mit langer Erfahrung der Marktwirtschaft, mit der ordnungsgemäß funktionierenden Märkten, mit vor langer Zeit aufgebauten stabilen institutionellen Rahmen und mit der guten Infrastruktur für die Unterstützung der Innovationen geschaffen.

Wegen der Komplexheit des nationalen Innovationssystems ist es schwierig ein universales und optimales nationales Innovationssystem für alle Länder zu schaffen.

Jedes Land hat seinen eigenen technologischen, kulturellen, sozialen, politischen Entwicklungsweg, der auf die Wahl und Durchsetzung der Strategien wirkt.

In diesem Zusammenhang kann man vermerken:

– die Anwesenheit des Divergenz- und Asymmetrieprozesses in der Dynamik der Innovationssystemen, wenn Innovationssysteme einer Länder den Fortschritt zeigen können, bleiben andere Länder wesentlich zurück und degradieren;

– soziale Veränderungen, Speicherung von dem Human- und Sozialkapital;

– den Aufbau von der Innovationsinfrastruktur und die Entwicklung von den wirtschaftlichen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten und Innovationen auf der Grundlage des impliziten Wissens;

– die Einbeziehung vom ausländischen Kapital vor allem für die Entwicklung neuer Sektoren und innovativer Branchen mit der Assimilation von der Verwaltungskultur und dem internationalen Marketing.

Zu den Indikatoren des Innovationsprozesses gehören:

– die Inlandsausgaben für Forschung und Entwicklung,

– das Volumen der wissenschaftlichen und wissenschaftlich-technischen Arbeiten,

– Durchschnittlicher Monatsgehalt des Personals, die in der Branche Forschung und Entwicklung tätig sind.

Innovatives Umfeld der Entwicklung vom sozio-wirtschaftlichen System ist eine Reihe von Organisationen, de-

ren Aktivitäten auf Innovationserzeugung und Schaffung der günstigsten Bedingungen für ihre Umsetzung in die Tätigkeit der Unternehmen gezielt ist.

Zu den Indikatoren der Innovationsergebnisse gehören:

– Leistungsindikator der Forschung und Entwicklung,

– Anzahl der erteilten Patente für Erfindungen,

– Indikatoren der Innovationstätigkeit der Unternehmen (das Volumen von innovativen Produkten und Dienstleistungen mit dem innovativen Charakter).

Hohe Indikatoren vom Innovationspotenzial zeigen die Präsenz des qualifizierten Personals, die Finanzierung der Bildungseinrichtungen, eine gute technologische und sozioökonomische Infrastruktur.

Die Analyse der Innovationstätigkeit kann mit einer Menge von Indikatoren für innovatives Potenzial des Innovationsprozesses und die daraus resultierenden Innovationsindikatoren präsentiert werden.

Zur Zeit haben die internationalen Institute die Indikatorensysteme ausgearbeitet, die die Entwicklungsebene des Innovationssystems der nationalen Wirtschaft widerspiegeln:

– den globalen Wettbewerbsfähigkeit-Index, berechnet vom World Economic Forum;

– die Indikatoren für die Entwicklung der Wissenschaft und Technologie, entwickelt von der National Science Foundation (USA);

– die nationalen statistischen Indikatoren, die einige Aspekte der Innovationstätigkeit von Elementen des nationalen Innovationssystems beschreiben.

Die Infrastruktur der innovativen Tätigkeit in dem nationalen Innovationssystem kann auf drei Komponenten geteilt werden:

1) traditionelle Basisinfrastruktur, die die Organisationen einschliesst, die die milden Funktionen (Patentbehörden) und die strengen Funktionen (die neuen Messungstechnologien, auf denen die neuen Produktionsstandarten stützen werden) erfüllen. Diese Komponente schliessen auch ein Büro für Standardisierung, statistische Büros, Wissenschaftsmuseen, Wissenschaftszentren und andere ein;

2) die innovative (technologische) Struktur selbst, die Basis- und fortgeschrittene Komponenten, milde und strenge Elemente einschliesst;

3) den Block der Entwicklung der innovativen Politik.

Die innovative Infrastruktur versorgt die Wirtschaft mit den Dienstleistungen und Mitteln, die für Wissensaustausch und die Ideenumwandlung in das endgültige Produkt nötig sind.

Die milde Infracstruktur (oder Wissensinfracstruktur) schliesst Ausbildungsinstitutionen, Universitate und andere Verbindungsinstitutionen ein, die den horizontalen und vertikalen Wissensaustausch zwischen einzelnen Organisationen und Firmen, auch know-how, die Patente, Gebrauchsmuster und anderes schaffen.

Strenge Elemente schliessen folgendes ein:

- die physische Infracstruktur (Industriegebiete, Technologieparks, Wissenschaftsparks und Innovationszentren);
- die technologische Infracstruktur (Forschungsinstitute und Testzentren, Akademie der wissenschaftlichen Institutionen, Entwicklungszentren und Laboratorien). Dazu gehören auch Inkubatoren, Forschungsparks und faseroptische Magistralen.

Der Unterschied zwischen den strengen und milden Formen der innovativen Infracstruktur ist möglich mit dem Vergleich der Aktiveninventur, die für Innovationen an verschiedenen Stellen zugänglich sind und mit dem Vergleich der aktiven innovativen Tätigkeit dort.

Das regionale innovative System besteht aus verschiedenen Schichten:

- Firmen;
- zusätzlichen und unterstützenden Firmen;
- Umwelt und Infracstruktur.

Die erste Schicht schliesst die Firmen ein, die die Innovationen auf den Markt einführen, Patente registrieren, die finanziellen Mittel für Forschung, Entwicklung und Schaffung von Innovationen ausnutzen.

Die zweite Schicht sind die Firmen, die die zusätzlichen und Hilfsdienste für die erste Schicht der Firmen: Wissensanbieter, Subanbieter, Institutionen für die Zusammenarbeit, usw. leisten.

Die Schicht der Umwelt und Infracstruktur kann auf drei Teile gegliedert werden:

1) die Institute, die die Umwelt schaffen:

- die Institutionen, die einen rechtlichen Rahmen für die Entwicklung des Unternehmertums, strategische Dokumente für die Errichtung und Entwicklung von Innovationen in Firmen sowie innovative Unternehmen im allgemeinen erstellen;

- die Firmen, die Businessvereinfachung leisten; die Organisationen, die für die Unterstützung der Schaffung von industriellen Clustern und Business-Netzwerken geschaffen sind;

- die Institutionen, die die Konventionen, Bräuche und Traditionen im Bereich der Ethik in der Wirtschaft schaffen.

2) die Vielfalt der Initiativen:

- Gemeinweseninitiativen, die die Erstellung von Finanzen und die Entwicklung von innovativen Unternehmertums, innovative Infracstruktur aller Art unterstützen;
- private Initiativen, die finanzielle Unterstützung für Ideen von den Unternehmern ohne genügend Eigenkapital liefern, so genannte Business Angels. Diese Institutionen unterstützen Venture Capital.

3) starke und milde Infracstruktur:

- die physische Infracstruktur (Innovationszentren, Industriegebiete, Wissenschaftsparks, Technologieparks und andere);

- die technische Infracstruktur mit den neuesten Geräten und Werkzeugen in den Zentren (Testzentren, Forschungsinstitute, Akademie der wissenschaftlichen Institutionen, Forschungslabors);

- die Wissensinfracstruktur mit Bildungseinrichtungen, Universitäten, Hochschulen und anderen Organisationen, die die horizontale oder vertikale Wissensvermittlung zwischen den einzelnen Organisationen und Unternehmen leisten.

In diesem Zusammenhang sind die Beziehungen zwischen den Elementen der Infracstruktur nötig.

Die gesammte innovative Infracstruktur besteht aus einigen Elementen, die durch die Perspektiven der nationalen Innovationsstruktur und die innovative Wachstumstheorie ausgewählt sind. Das innovative Potenzial des Landes ist abhängig von einem spezifischen Innovationsumfeld, von der Anwesenheit im Land der industriellen Clustern.

Also bieten neue Vorstellungen über die Abgrenzung der verschiedenen Arten von Innovation und Differenzierung der Wissensarten auf expliziten und impliziten die Grundlage für die Vornahme der Korrektur in die Innovationspolitik.

Insbesondere ist es notwendig, die Prioritäten der Innovationspolitik zu erweitern, weil das Konzept der Innovation nicht nur auf hohe Technologie begrenzt ist, ein Teil davon sind die mittleren Technologien und soziale Innovationen.

Referenz:

1. Rajchlina A.V. Die Bildung und Entwicklung der Infracstruktur der Innovationstätigkeit: Autoreferat der Dissertation. ...Dr. der Wirtschaftswissenschaften: 08.00.05: verteidigt 23.03.2012. – Yaroslavl, 2012. – 26 Seiten.
2. Barinova V.A. Faktoren für die Entwicklung von innovativen Unternehmen in den frühen Phasen/V.A. Barinova, V.A. Eremkin, S.P. Semzov//Staatsverwaltung. Elektronische Zeitung. – 2015. – № 49. – S. 27–51.

3. Avdeev P.A., Moderne theoretische Konzeption für das Konzept eines offenen nationalen Innovationssystems/P.A. Avdeev, E. V. Peschina//Management-Themen. – 2014. – № 2 (8). – S. 119–131.
4. Smelova O.V. Zur Geschichte der Entstehung und Entwicklung des Konzepts der nationalen Innovationssysteme/O.V. Smelova//Fragen der modernen Wirtschaft. – 2011. – № 2 (38). – S. 40–43.
5. Atojan V.R. Über einige Konzeptionen zur Analyse der Entwicklung der innovativen Systeme in der globalisierten Welt/V.R. Atojan, N. V. Kasakova//Innovationswirtschaft. – 2007. – № 3. – S. 27–34.

Section 6. World economy

*Huseynova Sara Mubariz,
Assistant of professor faculty of International
relations and economy, Baku State University
E-mail: sarahuseynova@gmail.com*

The influence of international migration on international trade

Abstract: International trade and migration are two important dimensions of globalization. Although governments have been very willing to open their borders to trade, they have not been so liberal in their immigration policies. It has been suggested, however, that a causal positive link might exist between immigration and trade. Negotiations would provide a justification for our failure to adopt more liberal immigration laws. Whereas in an ideal world we might adopt more efficient laws, we currently live in a highly nonideal world in which other governments discriminate against our nationals (in their goods markets, service markets, labor markets, or capital markets). Given this reality, we may use costly policies as bargaining chips, offering to reform our protectionist policies in exchange for liberalizing reforms by other governments that discriminate against our nationals. Reforms implemented through a multilateral agreement would allow each participant to increase its national economic welfare while improving global economic welfare.

Keywords: Migration, economic, international trade, liberalization.

Migration is one of the most constant social and economic processes. It has existed throughout history, and its presence gives rise to new concerns in the light of the different perceptions of reality that we have today. Today, migratory flows continue to be a worldwide reality, and this phenomenon keeps growing, creating different implications for the international community.

Migration is a feature of social and economic life across many countries, but the profile of migrant populations varies considerably. In part this is because of the variety of sources of migration. In much of Europe, for example, citizens enjoy extensive rights to free movement. In Australia, Canada and New Zealand, managed labour migration plays an important role. Other sources include family and humanitarian migration. Whatever its source, migration has important impacts on our societies, and these can be controversial. The economic impact of migration is no exception.

Despite large potential economic gains to the countries concerned, bilateral and multilateral negotiations regarding liberalization of migration have not had the high profile of trade negotiations and agreements. Migration and trade have been traditionally the prerogative of different ministries, yet there are many interdependencies between international trade, foreign investment and mi-

gration. The relevance of these interdependencies for trade negotiations has been remarkably ignored in the literature. In this paper we therefore focus on the two-way interaction between international migration and agreements designed to enhance cross-border trade or investment. Liberalization of international trade in services and the movement of people are likely to offer much more significant economic gains than liberalization of remaining barriers to goods trade. However, progress within multilateral frameworks is fraught with difficulty. Mode IV of GATS is restricted to temporary movement of service employees and has yielded little progress so far. Negotiations within more flexible unilateral and bilateral frameworks are likely to be more successful in liberalizing the movement of labour. We discuss several specific examples and conclude that trade negotiations are increasingly accommodating migration policies that favour temporary migration over permanent migration and that the migration regulatory framework is likely to be further linked to trade and investment over time [1, 435].

In this context, it is useful to point out that GATS is unlikely to have a major impact on immigration policy for several reasons. Firstly, GATS is only concerned with temporary movement. Secondly, the Most Favoured Nation (MFN) clause is unlikely to be acceptable to

countries in this context. Under MFN, discrimination between trading partners is not allowed and any more favourable concessions granted must be extended to other WTO members. Thirdly, once agreements are made, these are difficult to reverse and countries will wish to maintain flexibility to adjust future immigration policy in response to changing domestic conditions. Nonetheless, it is likely that developing countries will increasingly seek access to developed country labour markets as a condition for opening their own markets to goods trade and professional services. Such negotiations are more likely to be on a bilateral than multilateral basis. There may also be increasing pressure to cover permanent labour movements, since some temporary work policies are already covered under existing arrangements.

Progress on linking trade and migration agreements seems likely to remain slow. It can be argued that trade is predominantly about short-run material consumption whereas migration generates a range of externalities over a long period of time (Greenaway and Nelson 2006) and people are generally more pro-trade than pro-immigration (Mayda 2007). Concerns about adverse labour market impacts for particular groups of native workers, concerns that immigrants may impose net burdens on public finances, as well as possible social and political aversion to increasing immigration are unlikely to diminish soon, particularly in the current global economic downturn [1, 450].

Moreover, a key impediment to liberalization of migration may be the lack of a basis for reciprocity in negotiations (Hatton 2007). Labour-exporting countries may be keen to lower the barriers to the movement of their workers, however, such countries typically have asymmetrical policies. Developing countries that may encourage the emigration of their citizens are not always themselves open to immigrants from elsewhere. There needs to be greater awareness that trade, competitiveness and employment policies are 'inextricably tied into migration to a degree beyond what existed before the expansion of globalization' (Keely 2003). However, the counter argument is that multilateral trade negotiations have a more than 50 year history, while migration has typically been a national policy issue. Furthermore, the 23 movement of people raises a host of additional challenges, including social and cultural integration, that trade agreements may not be well positioned to address. Nonetheless, increasing demographic pressures may open countries to more serious discussions on migration agreements [2, 129]. For example, as the Japanese economy finds itself increasingly short of unskilled work-

ers (given its rapidly ageing population) it may consider options that were previously unpalatable. Interestingly, the movement of natural persons was included as a 'major element' in draft agreements between Japan and the Philippines and Thailand (Yamagata 2006). The largest gains are likely to be from allowing labour mobility between very diverse countries (Winters 2003). In order to help maximize the benefits and minimize the problems caused by the trans-border movement of people, Pasquetti (2006) argues that multilateral regulation is necessary at a global scale. That is, a case can be made for a 'World Migration Organization' (WMO) alongside the WTO. However, as noted earlier, Hatton (2007) argues that international migration is driven by absolute rather than comparative advantage. Hatton therefore suggests and there is 'no basis for WTO-style negotiations over migration and therefore no grounds for reforming the international architecture in the hope of fostering liberalization' [2, 148].

Therefore, although large potential gains from liberalizing migration may be possible through improved cooperation along the lines of what the WTO has done for trade, this is not likely to happen, unless a specific way forward can be forged. Bilateral or regional approaches may serve to build trust, certainty and improved management schemes that could later act as stepping stones to multilateral deals. Again, this emphasizes the complex and interacting dynamic linkages that negotiators will need to be able to deal with effectively. Countries will typically prefer the flexibility to choose the conditions and countries from which labour may flow and they may be reluctant to agree to the WTO principle of MFN treatment. Therefore regional agreements appear particularly important and they are of course increasing dramatically in relevance even for trade negotiations, given the current setbacks for the WTO negotiations [3, 74]. Nonetheless, regional arrangements will bring their own set of problems which are well-documented in the international trade literature. The current state of the economic environment in both origin and destination countries tends to determine the key areas of opportunity and concern. Comparative advantage arises with differences between economies, leading to important gains from trade and possibly even greater gains from the movement of people. In cases where access to the domestic labour market is negotiated as part of bilateral foreign policy initiatives, it should be kept in mind that a quantitative assessment of the impact requires the use of a large scale model that brings the myriad influences together.

Finally, the policies described above would maximize the total economic benefits for natives from immigration. While I have addressed how to maximize the total wealth of natives, I have not addressed the distribution of that wealth among natives. Immigration not only expands wealth, but also can have important distributive effects. Those natives who must compete with immigrants in the labor market may find that immigration reduces their real income.

We must emphasize that from the policy perspective these issues cannot be fully addressed within a purely economic framework. In this paper we noted the paradox of diversity. Economic theory suggests that the economic benefits of opening up borders to trade or immigration

are at their largest, the more different the countries are. In addition, greater labour mobility helps to facilitate trade and increases the cross-border demand for domestic output. As noted earlier, some even argue that from the perspective of trade, economic assimilation of immigrants is not as desirable as the nurturing of cultural diversity. From the social perspective, however, it has become clear that social cohesion and the accumulation of social capital are not natural outcomes in increasingly diverse societies, but require resources to be allocated to the promotion of desirable social outcomes. Thus, the social evaluation of greater cross-border mobility resulting from greater international economic integration must go hand in hand with the economic assessment.

Reference:

1. Ashenfelter O., Harmon C. and Oosterbeek H. (1999) A review of estimates of the schooling/earnings relationship, with tests for publication bias. *Labour Economics* 6: 453–470.
2. Bandyopadhyay S., Coughlin, C. C., and Wall H. J. (2008) Ethnic networks and US exports. *Review of International Economics* 16: 199–213.
3. Bardhan A. D., and Guhathakurta S. (2004) Global linkages of sub-national regions: coastal exports and international networks. *Contemporary Economic Policy* 22: 225–236.
4. Bergstrand J. H. (1985) The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *Review of Economics and Statistics* 76: 474–481.
5. Hummels D., 1999. Towards a Geography of Trade Costs. Mimeo. University of Chicago.
6. Kaufmann D., A. Kraay, M. Mastruzzi, 2010, The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues, World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.
7. Mayer T. and S. Zignago, 2011, “Notes on CEPII’s distances measures (GeoDist)”, CEPII Working Paper 25. OECD, 2008, “A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries,” OECD Publications.
8. Peri G. and F. Requena-Silvente (2010), “The trade creation effect of immigrants: evidence from the remarkable case of Spain”, *Canadian Journal of Economics*, 43 (4): 1433–1459.
9. Rauch J. 2001, “Business and Social Networks in International Trade”, *Journal of Economic Literature*, 39: 1177–1203.

*Kucherova Iryna Mykolayivna,
PhD in Economics, external scholar,
Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: ik3009@mail.ru*

Development strategy of the national tax system under the conditions of global instability

Abstract: The article deals with aspects of modern world economic development and instability factors characteristic of the modern system of global economic relations. Analyzes the global economic factors that affect the national tax policy and determine the direction of modification of national tax systems.

Keywords: global economic factors, national tax system, tax revenues, tax harmonization.

The process of globalization that covered the system of global economic relations fundamentally changed the balance between external and internal factors of national economies in favor of the former. In today's globalized world no country is able to efficiently create and implement its macroeconomic policies without considering priorities and norms of behavior of the other participants in the world economic activity. This equally applies to the field of taxation.

Considering the global factors that affect national tax policy and determine the direction of national tax system modifications, it is necessary to point out economic factors that underlie in the modern world of economic development.

To the list of the most important global economic factors we can include, first of all, the globalization of the system of global economic relations. Those essential from a tax point of view are the following aspects related to globalization:

- globalization of business;
- external transparency of national financial and tax systems;
- financial globalization;
- information globalization;
- erosion of nation states and decline in economic activity of the government;
- economic integration.

Secondly, income growth, as a result of the transition to intensive model of economic development, mixes ownership and the emergence of many small shareholders.

Thirdly, demographic changes in the world economy especially the process of depopulation (reduction of population growth) of the so-called «Northern civilization».

Fourth, the global environmental consequences of economic activity, prompting the international community back in the 1990s when the principle of sustainable development has been proclaimed.

Finally, system instability factors of economic relations as a result of terrorist acts, natural disasters, epidemics from fatal diseases, computer viruses and other destructive events impact from which is difficult to predict, but their consequences in the XXI century become truly global.

Globalization system of economic relations is manifested primarily through globalization of business, currently the major part of the income from legal entities (companies) and individuals (individual taxpayers) is formed abroad. Therefore, any state whose residents

are involved in foreign economic activity (FEA), seeks to pay tax on their global income principle (principle of residency).

Countries — sources of income, in turn, tend to fund the national budget through taxation of foreign residents who receive income on their territory and then transfer these revenues to their jurisdiction or invest profits into third countries. Such cases are also known as conflict of tax residences. Thus, globalization of the business strengthens the coordination of tax policies to address the problem of international double taxation.

Financial globalization finds its reflection in the tax area through increasing external transparency of both national financial and tax systems of the countries. This means that information about national tax system, the principles underlying its operation, types and forms of taxes, tax rates, order of payment of taxes and government reports on spending of collected through the mechanism of tax funds, should be open and understood by all taxpayers, both residents and non-residents of tax jurisdiction. Otherwise, the tax climate of the country may be unattractive in terms of the tax principles (tax technology) for foreign investors, and domestic business entities will therefore choose another country-base where taxation system is more transparent.

National tax system in the context of globalization must be transparent in terms of fight against shadow economy: exposure of national tax authorities towards exchanging information with similar government units of other countries as well as clear requirements to keep financial and tax reporting by the taxpayers have a positive impact on the image of the country and retain its possible involvement in international criminal operations.

Another consequence of financial globalization is the international monetary and financial crises which are very common nowadays (see Figure 1).

As the result of these crises national tax reserves are shrinking and foreign investors massively leave countries with emerging economies.

Information globalization from the tax point of view finds itself primarily in the emergence of the virtual tax jurisdiction — in the Internet, as well as in the new technologies for financial transactions and tax administration (for example, the widespread introduction of electronic of taxes). Internet technologies at the same time facilitate and bring more complexity into many activities of national tax administrations, and therefore significantly impact on national tax policy.

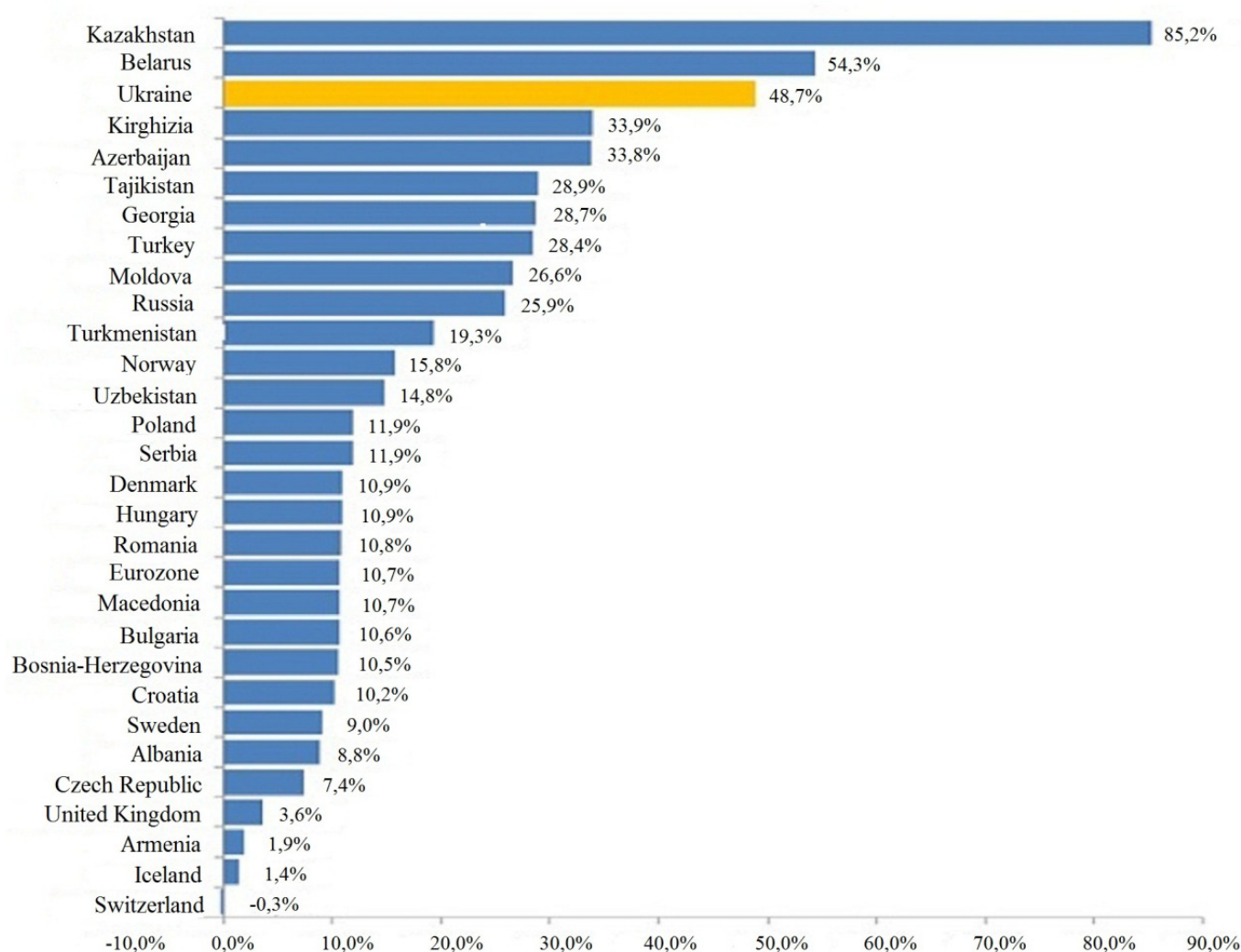


Figure 1. Devaluation of national currencies in Europe and CIS in percentage compared to US dollar in 2015

Note. Built according to the official website Google Finance [Electronic resource]. — Access: <http://www.google.com/finance?q=CURRENCY:USD>

Virtuality of transactions in the Internet, difficulties in determining the jurisdiction of remote buyers' locations and sellers of digital products, first of all, led to the matter that entire global industry business (e-commerce) was outside the scope of the former old tax rules. Only as a result of coordinated efforts by all countries introduction of universal principles of taxation was possible in the virtual economy, same valid for accounting and control of virtual taxpayers. This shows the necessity of introduction of state tax regulation of e-commerce transactions.

Ongoing major changes are also happening in the policies of national tax administrations in the field of accounting and control of taxpayers. Currently, national tax authorities are available as never before: online tax administrations are able to consult on the procedure for the payment of taxes, and some countries in droves in-

troduce electronic tax payment system via the Internet. Thus, the US Inland Revenue Service as part of the "electronic government" system introduced online tax payment according to which every American can make regular tax payment and verify the correctness of payment of past taxes.

Moreover, in the wake of the international fight against corruption and terrorism that began at the turn of XX–XXI centuries, desire to create "electronic government" that controls electronic financial flows fully in the interests of national governments became very common around the world. In this case, the criminal economy that wants to operate by uncontrollable state institutions of cash money is the only subject of economic relations, which is losing from the implementation of total electronic control of the government over the activities of taxpayers engaged in foreign economic operations.

An integral manifestation of globalization is the erosion of the nation state and the decline in economic activity of the government.

In the tax area erosion of nation states can be observed in two ways. First, countries that for any reasons will lose its competitive edge in their appeal to taxpayers — subjects FEA, lose some of their tax revenues. This weakens the financial capacity of the state, reducing the possibility of social programs and investment in the national economy.

Second, optimizing their function and their property, the state thus minimizes budget expenditures in relative terms, allowing you to gradually reduce the level of tax burden on individuals and businesses.

Single economic space that derives from the integration of national economies into regional trade union, common market, economic and monetary union, have resulted in closer coordination of economic policies, the introduction of the general principles of regulation of foreign trade and investment. In the tax area it is reflected in the coordination and harmonization of rules of taxation of business entities operating in the single economic space, and in the harmonization of taxes (their types, values, rules of collection) between member countries of the integration group.

Abolishment of the tax barriers between the countries in terms of the goods, capital and human resources flows — one of the key objectives of regional economic integration. But at the same time, one of the greatest challenges in creating a common market in the space of common economic interest, as required efforts of all member states of the integration group for mutual coordination of taxation principles underlying national tax systems.

In turn, those countries that are not members of these particular regional economic alliances, but support close economic ties with those that are in, their internal taxation also should consider the nature of the change in the level of direct and indirect taxes of the member countries of integration groups.

The greatest progress in tax harmonization had been achieved in European Union (EU), where taxes play not only a critical role in the regulation of economic and social policies of member countries, but also support coordination of Europe-wide economic policy: through tax deductions from each member state of EU common budget of integration community is formed and at the same time structural, scientific and technological programs are implemented. Value added tax (VAT) — one of the most popular taxes nowadays is under the influ-

ence of EU. This tax was introduced in many countries around the world based on the EU experience. This was EU that initiated the introduction of VAT in the area of e-commerce transactions, insisted on the principles of unification of VAT in the global computer network.

Rising incomes, another important global economic process, which increasingly affects national tax systems and tax policies of both developed and developing countries. In terms of national tax systems, the trend of income growth has been steadily increasing the role of the individual income tax (IIT). And if at the beginning of the XX century in the leading countries the main state revenues were formed from indirect taxes and income taxes on companies, in the second half of the XX century the priority has been given to IIT and social contributions that depend on the salary being the second largest tax in selected countries after IIT. This is especially true in particular for Ukraine where according to the size of the budget revenue (2015) single social contribution was second (185,7 billion UAH) and income tax — third (91,25 billion UAH) [7].

In addition, the structure of personal income is steadily increasing proportion of income derived from foreign sources as additional income (interest, dividends, royalties, material gain from the sale of property), which requires mutual contacts of national tax administrations to avoid double taxation of resident individuals.

Demographic processes observed in the present global economy, forced to think seriously about the prospects of national tax systems and tax policies in the countries that traditionally attributed to the “Northern civilization”. The problem is that, along with the general growth of world population countries of “Northern civilization” are effected by the reverse process — depopulation due to falling birth rates and ageing of the population that threatens in the nearest future by significant reduction in state tax revenues in almost all these countries.

Reduction of the tax revenue into the state budget in line with the growth of the funds from expenditure items (pensions and healthcare of the population) brought the problem of the budget deficit of the country to a qualitatively new level.

The impact of demographic factors on the national tax system will manifest itself primarily in the long-term growth of the tax burden in countries due to the inability to stop the process of depopulation. However, national tax policy must strive itself for a positive impact on the process. For example, country can use tax incentives to increase the birth rates: exempt IIT for parents who have at least three children (especially in France, Swit-

zerland, for Ukraine — two children), compensation and assistance packages in connection with the birth of each additional child in the family are introduced in all European countries (including Ukraine), but they are not paid in the USA and Japan [3]. It should also actively develop via tax benefits private pension schemes that are designed to reduce the pension liabilities of the state.

Today one of the most important problems that attract the attention of national governments and international organizations is global environmental impacts of economic activities of mankind, because growing needs of national economies led to large-scale pollution in the world and, consequently, climate change and significant increase of natural disaster risks (hurricanes, tornadoes, floods). Environment was the main topic of the Conference of the United Nations (UN) on Sustainable Development “Rio+20” in 2012 and the Summit on Sustainable Development, held in New York (USA) in autumn 2015 during which 17 global goals and 169 objectives of sustainable development (economic, social and environmental) for the period after 2015 were approved.

Since the state is the only public institution endowed with the appropriate rights for the regulation of the environment, national tax policy should control economic activity by using environmental taxes, income from which should be directed to the environmental activities of the government.

The realities of modern economic development are such that countries with the most stringent laws in the environmental field and the highest environmental taxes are major polluters of the global ecosystem. Industrialized countries produce 60% of hydrocarbon emission into the atmosphere, 25% of which belong to the United States. Thus, the largest polluters — industrialized countries have a privileged tax regime, while those with modern technologies to minimize environmental damage from a tax point of view, are in a less favorable position.

However, the introduction of an international tax on emissions of carbon derivatives is a matter that is currently under the study on the level of international organizations that promote the concept of sustainable development and on the level of nation states interested in reducing carbon emissions.

Large-scale transformation of economic relationships in the world led to geopolitical shifts caused by annexation of Crimea and support of terrorist groups in Donbass from the Russian Federation side.

Through the use of military means unacceptable in the civilized world a priority factor deterring Russian aggression and security in the European space becomes eco-

nomie sphere. Reality suggests that during the hybrid wars economy becomes a highly precision weapon, and the role of economic factors in these conflicts only improve.

The decision, approved by European Council on 17 March 2014, on the adoption of restrictive measures against actions that undermine or threaten the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine [2], actually started the process of legislative restrictions on economic relations between the EU and Russia. Currently the broad international coalition of more than 40 countries actively participates in economic sanctions against Russia.

Thus, in 2014 new regulations implementing international economic relations were formed; this has led to reformatting of trade flows. It is also expected that effects from economic sanctions will be feasible in the European economy only in the medium term, at the moment they are more unascertainable.

Under the influence of the conflict in Ukraine at the September Summit in 2014 recommendatory decision on increasing by Member States in military spending up to 2% of gross domestic product (GDP) over the next 10 years was adopted. Currently, only two of the 28 NATO states have military spending's level that meets or exceeds the one specified: US and Estonia. Thus, member countries of NATO military expenditures of which do not meet this criterion, with high probability will be forced to revise their budgets toward increasing defense spending.

It is also clear that the threat of new terrorist attacks and the need for preventive actions against extremists will increase in the medium and long term budgets of security organizations and spending of national ministries of defense. The Pentagon request for 2017 is 583 billion USD (2016—400 billion USD) and increased funding of Defense budget compared to 2016 is expected at the level of 35 percent. After the terrorist attacks in Paris the EU also said that it is ready to spend in addition 10 billion EUR for security yearly.

Russian aggression has caused a significant increase in government expenditures on defense in Ukraine: in 2014 compared to 2013 by 84,4% or 12,6 billion UAH, in 2015 up to 86 billion UAH and in 2016 will be about 100 billion UAH [1; 5; 6].

Thus, the tax systems and tax policies of each member country of anti-terrorist coalition were influenced by the factor of international terrorism.

Another factor that characterizes instability of the system of global economic relations is global epidemic of recent fatal diseases such as AIDS, Ebola, Zika. According to the International Labor Organization during the

period of 2004 to 2015 around 74 million economically active people in the world died from AIDS [4]. It burdens the international community to take urgent measures to combat the deadly virus that would increase allocations for program development of vaccines and the treatment of victims of global epidemics. Thus, the report of the Joint UN Program on HIV/AIDS (UNAIDS) in July 2015 stated that the cost of the fight against HIV/AIDS is about 22 billion USD per year, which should increase up to 8,12 billion USD and gradually to 2020 reach an annual amount of 31,9 billion USD [8].

In addition, the UN calls on developed countries to transfer 1% of their GDP to the least developed countries that are most acutely feel the effects of epidemics, which should help national budgets latter. It is clear that this level of tax burden in donor countries will tend to increase, as well as increasing the tax burden in all states whose nationals are receiving expensive anti-virus treatment, and the economy suffers losses due to the influence of the fatal disease.

Considering the above mentioned facts and circumstances, national governments have to radically restructure their tax policies to adapt to the realities of the global world and the world of information technology.

To point out, earlier national state strictly controlled both internal operations and external operations of economic entities, but in the global system of economic relations it must gain the trust and loyalty of individuals and entities, and methods of accounting and control of total taxpayers are unacceptable. And if earlier, referring to the international competitiveness of the national economy, it was meant mainly competitiveness of domestic manufacturing companies, now the image of the state and its government plays a greater role.

Within the frames of the business study conducted in different regions of the world from 2006 to 2016 the World Bank Group recorded 2499 reforms. Data for the last 12 years indicate convergence aimed at the approach to best practices, as well as countries with low income over time giving effect greater number of reforms than those with high income.

The study "Doing Business 2016: evaluation of the quality and effectiveness of regulations" [9] states that in the period from June 2014 to June 2015 189 countries conducted 231 reforms, 71% of which were aimed at simplifying and reducing legal norms related to business activities, and 29% were reforms aimed at strengthening legal institutions.

Table 1. – Rating of the countries by the number of reforms carried out in the 2006–2016

Country	Rating, %%							
	Company registration	Obtaining building permits	Property registration	Getting credit	Taxation	International trade	Enforcement of contracts (quality of justice)	General
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Singapore	10	1	17	19	5	41	1	1
New Zealand	1	3	1	1	22	55	15	2
Denmark	29	5	9	28	12	1	37	3
Republic of Korea	23	28	40	42	29	31	2	4
Hong Kong (China)	4	7	59	19	4	47	22	5
UK	17	23	45	19	15	38	33	6
USA	49	33	34	2	53	34	21	7
Sweden	16	19	11	70	37	17	24	8
Norway	24	26	13	70	14	45	8	9
Finland	33	27	20	42	17	32	30	10
Germany	107	13	62	28	72	35	12	15
Austria	106	47	26	59	74	1	6	21
Greece	54	60	144	79	66	27	132	60
France	32	40	85	79	87	1	14	27
Belgium	20	54	132	97	90	1	53	43
Czech Republic	93	127	37	28	122	1	72	36
Spain	82	101	49	59	60	1	39	33

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Italy	50	86	24	97	137	1	111	45
Latvia	27	30	23	19	27	22	25	22
Lithuania	8	18	2	28	49	19	3	20
Netherlands	28	85	30	79	26	1	91	28
Poland	85	52	41	19	58	1	55	25
Estonia	15	16	4	28	30	24	11	16
Japan	81	68	48	79	121	52	51	34
Kazakhstan	21	92	19	70	18	122	9	41
United Arab Emirates	60	2	10	97	1	101	18	31
Australia	11	4	47	5	42	89	4	13
Georgia	6	11	3	7	40	78	13	24
Russian Federation	41	119	8	42	47	170	5	51
Switzerland	69	56	16	59	19	40	46	26
Azerbaijan	7	114	22	109	34	94	40	63
Armenia	5	62	14	42	41	29	28	35
Belarus	12	34	7	109	63	25	29	44
Ukraine	30	140	61	19	107	109	98	83
Canada	75	104	74	109	94	106	47	126
China	136	176	43	79	132	96	7	84
Qatar	109	8	28	133	1	119	112	68

Note. Table compiled from data [9].

At the same time, 85 developing countries, as a whole had 169 reforms on business regulation compared to 154 reforms undertaken in the previous year, and countries with high income had 62 reforms. In addition, the region of Sub-Saharan Africa accounts for 30% of total regulatory reforms aimed at improving business environment, followed by Europe and Central Asia, while the countries of the Middle East and North Africa have shown less successful results.

The report also points out the increasing use of the Internet for business communication with regulatory authorities in all areas of business activity, indicating the potential economic benefits of electronic services. By 2015 fifty reforms were aimed at the introduction or improvement of existing online systems for tax, handling documents related to export and import, registration and real estate, and so on.

In the global rankings, which are presented in Table 1, Singapore maintains a leadership position, followed by ten countries with the most favorable conditions for business: New Zealand (2); Denmark (3); South Korea (4); Hong Kong (5); United Kingdom (6); United States (7); Sweden (8); Norway (9) and Finland (10).

Analysis of the Economy of Ukraine indicates the presence of a number of vulnerabilities in the fiscal sector, so that it faces serious challenges.

According to the World Bank estimates, the growing needs of public infrastructure (including its repair due

to depreciation) in 2006–2015 amounted at 100 billion USD [10]. Given the type of necessary basic infrastructure is a need to increase the current level of spending on public infrastructure, at least three times.

Due to the limited competition in all sectors that slows down the process of implementation and modernization of technology, the country failed over the last decade to renew its technological base and it got stuck on the way to extensive growth, increasing instability and limited productivity growth. The main competitors quickly took the lead towards export diversification and improvement of products, leaving Ukraine behind. This vicious cycle hinders the restructuring of the economy and prevents the achievement of higher levels of per capita income and living standards of citizens of Ukraine.

Unreformed pension system and Ukraine's ageing population (over 14 million people of retirement age) threaten the short fiscal sustainability (financing them becomes more difficult) and long-term stability (till 2020 on every taxpayer there will be one retiree, and with the time the ratio will get even worse).

These trends also affect the education system that is going through the process of reduction in the ranks of students. It is necessary to improve the quality of education in order to improve the knowledge and skills required by the economy, but without spending additional resources on it.

Due to large fiscal deficits national and guaranteed by the government debt continues to grow. Therefore, all above mentioned requirements must meet with a gradual parallel decrease in state intervention in the economy and creation of conditions for wider private sector.

Ukraine currently seems to be caught in the trap of prolonged stagnation caused by high barriers to entry, little competition, weak incentives for the introduction of technology, low level of diversification and improving exports, high level of price sensitivity on raw materials and concerns of officials in respect of their own revenues that tend to reduce, and this situation pushes them to preserve the barriers for entry. Thus, distrust related to bad governance and corruption is the main obstacles on the way of attracting of direct foreign investments.

On the way of capital flows are macroeconomic imbalances and fears associated primarily with fiscal policy. Marginal rates for direct taxes are high. While the average tax burden is not significantly higher than in other European countries, it is high compared to countries with the same level of income, and other countries in transition. For the taxpayers costs for tax compliance are also quite high (including frequent and onerous checks).

Existing fiscal model in Ukraine has proven as unacceptable and the one which requires reforms with immediate effect.

In the short term fiscal measures and reforms should be directed to perform the following tasks: ensuring fis-

cal stability that will enable investors to return to the country; address the backlog of VAT refund to support the export sector; creation of fiscal space for public investment, which should enhance employment and economic growth.

In the medium term, the aim of the revenues should be reducing the tax burden through lower marginal rates on direct taxes, especially payroll taxes (insurance premiums). This should be also accompanied by significant reforms simplifying tax system that destroys all common tax base, and measures to improve tax compliance.

In terms of expenditure side of the budget this is the redistribution of resources from the sphere of consumption and further transfer in productive infrastructure costs. Subsidies in the economic sector, pensions, tariffs for housing and utility, better targeting of social assistance are currently in the center of the necessary fiscal reforms.

It is also a redistribution of resources within social services (such as education and health), thus financing costs for quality improvement should increase by savings achieved as a result of more efficient use of inputs.

Reform must be strong enough to withstand a significant redistribution of resources for public infrastructure spending (especially in the transport and energy sectors).

In the third year of reforms Ukraine should spend on the state infrastructure around 4–5% of GDP and maintain this level over the next 10 years.

References:

1. Budget monitoring: Analysis of budget execution 2014/auth. count. V. Zubenko, I. V. Samchynska, A. Y. Rudyk and others./IBSER project “Municipal Finance Strengthening Initiative (MFSI–II) implementation», USAID. – Kyiv, 2015. – P. 43–50.
2. Council Decision 2014/145/CFSP of 17 March 2014 Concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine [Electronic resource] – Access: <http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2014:078:0016:0021:EN:PDF>
3. European Commission. The EU’s Mutual Information System on Social Protection (MISSOC) [Electronic resource]. – Access: http://www.ec.europa.eu/employment_social/missoc
4. ILO. LEGOSH – Global database on occupational safety and health legislation [Electronic resource]/ILO. – Access: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-en/index.htm>
5. Law of Ukraine “On State Budget of Ukraine for 2015” from 28.12.2014 [Electronic resource]. – Access: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
6. Law of Ukraine “On the State Budget of Ukraine for 2016” from 25.12.2015 [Electronic resource]. – Access: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>
7. State Fiscal Service of Ukraine. Official website: <http://www.sfs.gov.ua>
8. UNAIDS. Political Declaration on HIV/AIDS: Intensifying our efforts to eliminate HIV/AIDS [Electronic resource]/UNAIDS. – Access: http://www.unaids.org.ua/files/01_20110631_hlm_outcomes_english.pdf
9. World Bank Group. Doing Business 2016: evaluation of the quality and efficiency regulation [Electronic resource]/World Bank Group. – 27 october 2015 – Access: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

10. WorldBank. The strategic choices to accelerate and sustain growth in Ukraine. Economic Memorandum [Electronic resource] / World Bank. – Access: http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/06/07/000333038_20120607232047/Rendered/PDF/558950UKIA00UA0CEM0UKR0complete.pdf

Savych Oleksandr Petrovich
Kyiv National University of Economics after V. Hetman,
Candidate of economic sciences, docent of marketing chair
E-mail: saval78@mail.ru

State regulation of global car industry

Abstract: Global state regulation of car industry as well as countries' interests and targets have been viewed in the article. State targets' pyramid has been structured and presented by the author. The structure of the state support based on the successful practice in the world has been researched. The author has proposed significant steps needed to be done by Ukrainian government in order to make car industry mover of the national economy. In contrary car producers have to get obligations to fulfill action plans mutually developed by the government.

Keywords: Globalization, economy, car production, state, car industry.

Савич Александр Петрович
кандидат экономических наук,
Доцент кафедры маркетинга
ГВУУ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»
E-mail: saval78@mail.ru

Государственное регулирование глобальной автомобильной промышленности

Аннотация: Государственное регулирование глобальной автомобильной промышленности, а также интересы стран и их цели на рынке автомобилей рассмотрены в статье. Пирамида государственных целей структурирована и представлена автором. Была исследована и изучена успешная практика государственной поддержки автомобильной промышленности в мире. Автор предложил важнейшие шаги, которые необходимо сделать украинскому правительству с целью создания автомобильной промышленности как двигателя национальной экономики. В свою очередь необходимо определить обязательства производителей автомобилей по выполнению совместно разработанного с правительством плана действий.

Ключевые слова: Глобализация, экономика, производство автомобилей, государство, автомобильная промышленность.

Автомобильная промышленность имеет большое влияние на экономику каждой страны, где локализовано автомобильное производство. Она обеспечивает работой почти 9 миллионов человек в мире. Это больше, чем 5% от всего занятого населения в мировой промышленности.

При таких показателях, продажа и производство легковых автомобилей влияет на экономику страны, занятость, поступление налоговых платежей, валютную выручку страны. Поэтому государство должно

должным образом регулировать автомобильную промышленность страны и стимулировать ее развитие.

Государство заинтересованно в автомобильной отрасли, поскольку ей необходимо иметь:

- большого работодателя;
- налогоплательщика;
- донора валютной выручки;
- динамически растущее предприятие-гигант;
- двигатель создания смежных предприятий

и производств, для получения вышеназванных выгод;

- стимулировать спрос и расходы населения.

Мы провели опрос топ-менеджеров 30 представительств автопроизводителей в Украине и опреде-

лили важность основных целей государства на автомобильном рынке, которые выражены в пирамиде целей (рис. 1).

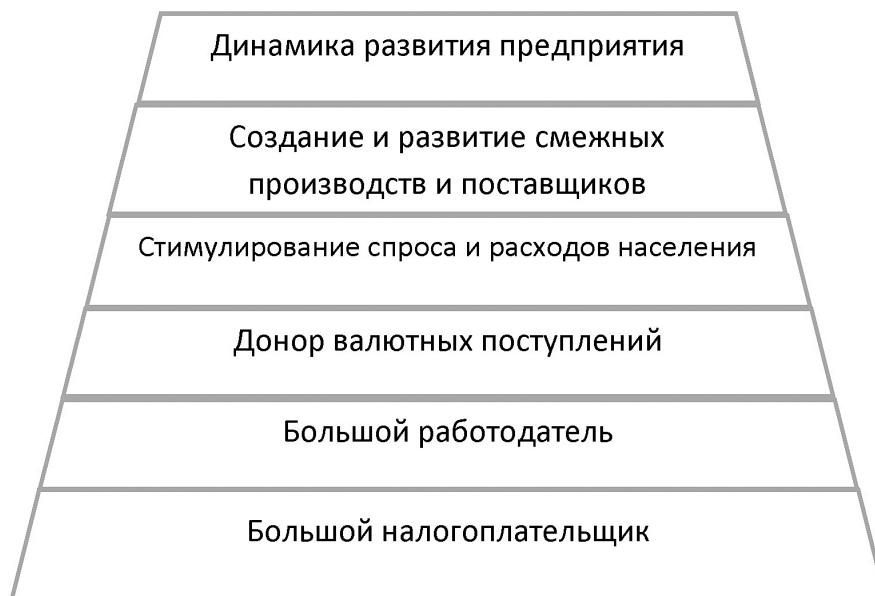


Рис 1. Пирамида целей государства на автомобильном рынке

Поэтому важнейшими целями государства являются прежде всего фискальные цели (получения налогов и валютных поступлений), социальные (создание рабочих мест и их достойная оплата) и рыночные (стимулирование спроса и расходов, динамика роста и развитие поставщиков).

Автомобильная промышленность, если она развитая, выступает большим работодателем. Так, согласно исследованиям Европейской Ассоциации Автопроизводителей (ЕАА) [4], прямые рабочие места автомобильного производства Европы составляют около 2,2 млн. чел., а непрямые — почти 10,7 млн. человек. Всего автопроизводители предоставляют работу в Европейском Союзе около 12,9 млн. человек, а это 6% от всего занятого населения и 10% — от занятого населения в промышленности. Таким образом, мультипликатор прямых рабочих мест к непрямым в Европе составляет более 5 раз.

В тоже время, за результатами исследований английских ученых, прямое рабочее место на автомобильном производстве приносит еще 10 дополнительных рабочих мест в смежных отраслях в США, 6 рабочих мест, — в Германии, 8 — в Великобритании. Даже взяв наименьший мультипликатор на уровне 6 и количество прямых рабочих мест в наилучший период в автомобильном производстве Украины в сумме 27 000 чел., то отечественная автопромышленность может в целом предоставлять почти 200 000 рабочих мест.

Таблица 1. – Количество прямых рабочих мест на автомобильном производстве в странах ЕС, тыс человек, 2014 г.

Страна	Количество работающих, тыс. человек
Германия	749
Франция	225
Италия	171
Польша	149
Испания	141
Чехия	140
Великобритания	136
Румыния	117
Украина	27 в 2008 році

Источник. [4].

Украина, к сожалению, имея высокий потенциал данной отрасли, отстает по количеству прямых рабочих мест, даже в лучшие свои годы, от таких государств, как Румыния и Польша.

Автомобильная отрасль является большим налогоплательщиком. Так, ЕС сгенерировал в 2014 году почти 385 млрд. евро налогов от производства и продажи автомобилей, а также их смежных продуктов, а это 12% от всех налоговых поступлений ЕС. Основным налогом является НДС, который составляет почти 33% от всех поступлений, налог на продажу топлива и смазочных материалов — почти 40%, ежегодный налог на владение автомобилем — почти 10%, налог на продажу или первую регистрацию — почти 2%,

налог на страхование и оплату водительских прав — на уровне 1%. Поэтому, государству важно стимулировать развитие предприятия как большого налогоплательщика, экспортера, донора валютной выручки и работодателя. В то же время прямые налоговые поступления от производства автомобилей в Украине, например в 2010 году составили 1,1 млрд. гривен, что составляло всего 0,4% от всех налоговых поступлений.

Развитие смежных отраслей автомобильного производства является следующим приоритетом государственного регулирования отрасли. Закупки в ЕС в 2014 году составили почти 1 трлн. дол. США у независимых поставщиков комплектующих и услуг, необходимых для производства и обслуживания автомобилей. Так, закупки автопроизводителей в Словакии и Румынии составили почти по 20 млрд. дол. США в год, что приблизительно составляет 97% от стоимости реализации готовой продукции. В Украине в наилучшие времена, когда производилось 400 тыс. автомобилей в год на сумму реализации почти в 2,4 млрд. дол. США, поставщики могли бы производить смежной продукции на сумму не менее 2 млрд. дол. США в год. В то же время в 2014 году объем производства составил только 26 тысяч автомобилей на сумму почти 200 млн. дол.. США, а поставки комплектующих были на уровне приблизительно 160 млн. дол. США. Таким образом, автомобильное производство стимулирует развитие поставщиков, в том числе создание дополнительных рабочих мест и новых предприятий, что, в свою очередь, приводит к большим налоговым поступлениям.

Также, государству необходимо стимулировать спрос на новые и способствовать утилизации старых автомобилей, что, в свою очередь, повышает продажи внутри страны и соответствующие объемы производства. Однако в целом государственная поддержка должна быть:

- лимитированная в сроках;
- взаимовыгодное сотрудничество и ответственность за конкретные промежуточные плановые результаты с одной стороны — владельцев бизнеса, а с другой — правительства. Все условия и обязательства должны быть закреплены в соглашении-законе;
- сориентированная на получение конкретных результатов: создание рабочих мест, увеличения объемов производства, продаж, экспорта, создания собственного автомобиля, увеличения отчислений в государственный бюджет, локализация производства, привлечения национальных поставщиков, их создание, и развитие;

- государство также должно беспокоиться об окружающей среде и регулировать нормы выбросов выхлопных газов, а также сроки эксплуатации автомобилей.

В свою очередь государство может использовать такие рычаги влияния на авторынок:

- использующие протекционистские мероприятия, ввести дополнительные пошлины на импортные автомобили, SKD;
- освободить производителей от уплаты некоторых налогов и сборов, в том числе освободить от уплаты пошлины на комплектующие и запчасти, которые необходимы для производства автомобилей;
- стимулировать потребление автомобилей внутри страны;
- вводить экологические нормы выбросов выхлопных газов и установить утилизационные налоги наравне с созданием утилизационных предприятий, то есть предпринимать действия, направленные на обновление отечественного парка автомобилей;
- компенсировать кредитные ставки автопроизводителей и поддерживать их, предоставляя кредитные гарантии в кризисные времена;
- обязать все государственные учреждения и предприятия закупать только национальные автомобили.

Следовательно, необходимо стимулировать спрос на новые автомобили и утилизацию старых автомобилей. Во многих европейских странах несколько лет тому назад, когда наметилась тенденция падения производства и продаж автомобилей, и связано с этим, падение экономики, были введенные инициативы по замене старых автомобилей, возрастом в большинстве своей от 10 лет, на новые. При этом компенсировалась часть стоимости нового автомобиля при его покупке. Например, первая страна, которая стала стимулировать спрос на новые автомобили, была Германия, которая в 2008 году стала предоставлять покупателям новых автомобилей компенсацию в сумме 2500 евро при сдаче в утилизацию автомобиля старше 9 лет, Франция компенсировала 1000 евро, при сдаче автомобиля старше 10 лет, в Великобритании — 2000 фунтов за автомобиль в возрасте от 10 годов, в Италии — от 1500 евро за автомобиль в возрасте от 9 лет. Испания пошла своим путем, там правительство выдавало беспроцентные кредиты на сумму 10000 евро при замене автомобиля возрастом старше 10 лет и с пробегом не менее 250000 км. Эти инициативы решили две ключевых проблемы Европы:

1. Производство и продажи автомобилей выросло, и поэтому падение экономики остановилось. В то же время, эти действия фактически спасли автопроизводителей и их работников от увольнений.

2. Страны обновили свой парк автомобилей, избавившись от старых автомобилей, которые не удовлетворяли современным экологическим нормам. Это дало возможность уменьшить выбросы выхлопных газов и создало базу для более дешевого производства металла на основе сданного металлолома.

Государству также необходимо стимулировать уменьшение потребления топлива, выбросов CO_2 и материалов, необходимых для производства традиционных и увеличения потребления экологических автомобилей, которые используют альтернативную энергию и не загрязняют воздух. Так, государство должно следить за расходами природных ресурсов автомобильной промышленностью, безопасностью и вводить экологические нормы для уменьшения выбросов CO_2 .

Поэтому Украина в начале 2016 года уже вводит европейские нормы выбросов и безопасности автомобилей Евро 5, которые были введены в Европе еще за 5 лет до этого. Такие нормы в Европе уже имеют свои результаты: потребление воды автопроизводителями уменьшилось на 28,5% с 2005 года по 2012 год, электроэнергии, — на 10,7% за тот же период, CO_2 — на 10,4% до 0,7 тон из автомобиля на год, других органических компонентов (в основном покарсочные материалы) — на 34,8%, металлических отходов — на 3,8%. [2, 24]

Также, некоторые страны используют временные уменьшения налогового давления. Так, Китай и Бразилия снизили налог на продажи, если потребители покупали малолитражный автомобиль. А большинство европейских стран субсидируют производство электромобилей и не внедряют ввозные пошлины на такие автомобили.

Некоторые страны используют субсидирования автомобильной промышленности. Так, в Германии выделили больше всего субсидий автомобильным производителям, где общая сумма финансовой поддержки автопрому уже превысила 50 млрд. евро, в том числе государственный банк выделил 15 млрд. евро на финансирование производства комплектующих для автомобилей. Канцлер Германии Ангела Меркель, после встречи с представителями четырех крупнейших автоконцернов страны (Daimlerchrysler, VW Group, BMW и Opel), выделила последним больше 2 млрд. евро. В Италии в 2009 году выделили 1,7 млрд. евро,

во Франции — 6 млрд. евро, а в США за период 2008–2010 гг — 80 млрд. дол США. При этом средства предоставлялись как в качестве прямых субсидий, так и как государственные гарантии для кредитов или же как компенсация кредитных процентов. В обмен на такую помощь, государство должно требовать от производителей капитальных вложений в исследование и разработку новых моделей автомобилей, которые будут более экологичными, безопасными и экономичными. Например, в Корее было выделено 14,2 млрд. дол. США на программу поддержки компаний, ориентированных на повышение энергоэффективности. [3]

Для стимулирования автомобильного производства государство может внедрить протекционистские мероприятия к импорту автомобилей. Так, РФ ввела их в 2005 году: пошлина составляет 30% на автомобили в возрасте до 3-х лет, 35% на автомобили в возрасте от 3-х до 5-ти лет, а автомобилям старше 5 лет не позволяется ввозить в страну. При этом автопроизводители, которые выпускают не менее 25 тыс. автомобилей в год и заключили инвестдоговор с Минэкономразвитием, без пошлины или с 3%-ной ставкой могут ввозить в Россию импортные комплектующие.

В Украине же по состоянию на 2015 год пошлина составляла всего 10% от заявленной стоимости автомобиля, что не стимулирует развитие отечественного производства. Кроме того, в 2013 году разработана «Государственная целевая программа развития отечественного автомобилестроения до 2020 года». Целью программы было создание до 2020 года около 175,8 тыс. новых рабочих мест, в том числе — 46,8 тыс. в производстве автомобилей и 129 тыс. — в производстве комплектующих изделий. Рост объемов производства в Украине легковых автомобилей должно было вырасти из 69,7 тыс. единиц в 2012 году до 734,4 тыс. единиц в 2020 году. Также ожидалось возобновление доли легковых отечественных автомобилей на внутреннем рынке с 20% в 2012 году до 57% за первые пять лет выполнения программы и увеличение налоговых поступлений в бюджет в размере около 47,7 млрд. грн. до 2020 года.

Но по нашему мнению, автопроизводители могут не дожить — мероприятия по спасению отрасли нужно внедрять уже сейчас. В качестве альтернативы, ассоциация «Укравтопром» предлагает государству обеспечить как производителей, так и потенциальных покупателей, доступными кредитными ресурсами, а также реструктуризировать часть задолженности автомобильных предприятий: «Реальной помощью отрасли могла бы стать программа дешевых креди-

тов для покупателей отечественных автомобилей по льготной ставке 3,5–4,5%, а не 22–25%, как в настоящий момент, — указывает Михаил Резник и добавляет — в 2008 году около 68% авто в Украине покупалось в кредит. В настоящий момент эта цифра едва достигает 13%”.

На основе изучения опыта других стран и ситуации, которая сложилась в отрасли сегодня нужно немедленно применить мероприятия по возобновлению автомобильного производства в Украине, иначе наша страна станет просто рынком потребления новых и б/у автомобилей из других стран, мы будем финансировать уже не наших производителей, а иностранных, потеряет экономика, увеличится безработица, уменьшатся поступления налогов и валютной выручки, обанкротятся смежные предприятия. Мы уверены, что стоит сделать следующие шаги в в Украине:

1. На период до 5 лет ввести нулевую пошлину для автопроизводителей на комплектующие.
2. За каждое дополнительное рабочее место государство будет предоставлять субсидию.
3. С целью мотивации внутреннего спроса, при покупке автомобиля национального производства и сдачи в утилизацию старого автомобиля, возрастом более 10 лет, предлагается предоставлять покупателю денежное вознаграждение.
4. Государство должно поддерживать развитие экспорта автомобилей, скажем за каждый экспортный автомобиль, государство может субсидировать 500–1000 дол США автопроизводителя в течение 3-х лет.
5. Компенсация кредитных ставок для автопроизводителей в течение 5 лет до уровня среднеевропейских ставок через государственный банк.
6. Обязать все государственные предприятия и учреждения покупать автомобили только национального производства.
7. Ввести экологические нормы и установить план по уменьшению потребления энергоресурсов и промышленных отходов.

Автопроизводитель, в свою очередь, обязан:

1. Разработать и поставить на производство собственный автомобиль.
2. Довести экспорт автомобилей до определенного уровня с планом экспортных поставок по годам.
3. Довести локализацию производства за первые 5 лет — до 60%, в следующие 5 лет — до 80%.
4. Увеличить объем продаж автомобилей на внутреннем рынке к согласованным показателям по годам.
5. Обеспечить занятость в производстве к согласованным показателям по годам.
6. Обеспечить уровень средней зарплаты на уровне, что будет на 20% выше, чем в среднем по Украине на конец периода с планом по годам.
7. Создать условия для развития поставщиков.

При наличии альтернативных производителей на территории Украины выбирать украинского поставщика, если стоимость его услуг и товаров не превышает 20% от стоимости зарубежных поставщиков.

Как результат, подписывается соглашение-закон с владельцами предприятий со сроками, мероприятиями и ответственностью, вернуть предоставленные суммы преференций в случае не выполнения условий, вплоть до криминальной ответственности. Здесь также необходимо рассчитать план поступлений от автомобильных реформ и выгод для государства и затраты.

Следовательно, можно сделать выводы, что продажа и производство легковых автомобилей влияет на экономику страны, занятость, поступление налоговых платежей, валютную выручку страны. Поэтому государство обязано должным образом регулировать автомобильную промышленность страны и стимулировать ее развитие. На основе изучения опыта других стран и ситуации, которая сложилась в отрасли сегодня нужно немедленно применить предложенные нами мероприятия по возобновлению автомобильного производства в Украине, иначе наша страна станет просто рынком потребления.

Список литературы:

1. Falk R. *Predatory Globalization*. New York: Harper & Row, 1999.
2. Pocket guide for European autoindustry, KPMG. 2013, – 62 p.
3. Джавадова И. С. Влияние государственного регулирования на развитие высокотехнологичных отраслей (на примере автомобильной промышленности)//Российское предпринимательство. – 2011. – № 2 Вып. 1 (177). – С. 79–85. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/11353>
4. Европейской Ассоциации Автопроизводителей (ЕАА). Режим доступа к данным. <http://www.acea.be/>
5. Иванов В. В., Богаченко П. В. *Автомобильный менеджмент*/Иванов В. В., Богаченко П. В. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 430 с.
6. М. Портер. *Международная конкуренция*/М. Портер. Пер. с англ. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.

*Fomina Elizaveta Vasilivna,
A Postgraduate Student of the Department of International
Economic Relations, the Faculty of International Economic
Relations and Tourist Business, V.N. Karazin
Kharkiv National University.
E-mail: why@bigmir.net*

Cluster approach to the economy intellectualization

Abstract: our article defines the relationships between intellectualization and clustering of the modern economy and considers the influence of the cluster approach to the production, distribution and use of knowledge in the economy, taking innovative clusters as a model.

Keywords: knowledge-based economy, clusters, innovations.

Intensive intellectualization of the economic activity has become a hallmark of social progress in late 20th and early 21st century, as it provides, spreads and employs the new knowledge to ensure its growth and competitiveness.

As one can see from the practice of the most successful companies and leading countries of the world, clusters, and in the first place the innovative ones, become an important instrument for the development of competitiveness and intellectualization of the economy. Such clusters (usually of global reach) are fairly easy to identify: computer software (Silicon Valley, Bangalore), optical equipment (Tokyo), mobile communication (Stockholm and Helsinki), biotechnology, vital processes and medical instruments (Boston's Route 128, BioValley 21, Medicon Valley 22), cars (Detroit, Toyota City, Wolfsburg et al.). Each of the clusters has a lot of participants, for example, the Medicon Valley Cluster (Copenhagen, Denmark and Malmö, Sweden) includes seven scientific parks and it is focused on the worldwide level research in natural sciences. Medicon Valley embraces hospitals, universities, state research institutes, enterprises and investors [1, 35–44].

European countries have started a cluster-based development strategy for the obvious benefits of intellectualization of their economy already in the mid-nineties. The "cluster policy" concept is to be regarded as "the system of state and public measures and mechanisms in the support of clusters and cluster initiatives that enhance the competitiveness of regions, enterprises belonging to the cluster, as well as the development of institutions, promoting formation of clusters and providing introduction of innovations" [2].

In the EU, the regions with the greatest readiness to the use of new innovative technologies are mainly in the United Kingdom, Sweden, Denmark, the Netherlands, and Northern Germany. The lowest rates of readiness

have been recorded in the regions of Romania, Bulgaria, Italy, Latvia, in some parts of Croatia and Poland.

Indicators of innovation activity include the use of patents, knowledge of workers, scientific publications, human resources in science and technologies as well as availability of high-tech clusters. Their level is especially high in the regions of Finland, Sweden, Germany, United Kingdom, Denmark, France, Ireland, and Luxembourg [3].

The most famous European cluster which operates in eastern France is Plastic Valley. Enterprises, included in the cluster, transform polymers into the finished products, they are also involved in designing goods, developing new forms, and introduction of new techniques. The cluster has more than 1 million of employees.

According to data of the economic study, about 28% of enterprises in the EU have acknowledged their belonging to clusters. In the latest 10 countries that have been included in the EU, the part of such enterprises averages only 9%. More than 67% of Lithuanian enterprises are amalgamated in the clusters; the highest level of clustering has been recorded in the UK, where 8 of 10 enterprises on an average belong to clusters [4].

In the experts' opinion, the most appreciable advantage of a cluster enterprise is that it has the possibility to invite highly skilled employees and exchange market information with its partners. It is considered that the presence in a cluster stimulates businessman's spirit, facilitates organizing contacts to implement the conceived projects, and has a high innovative potential.

However, in order that the manufacturers can use new ideas, have a quick access to knowledge and innovations, it is necessary to have a functioning research cluster. In this aspect, it is important that the latter is a collection of scientific institutions, enterprises, regional authorities as well as auxiliary centers to promote in-

novative and employer's activity, working together for a particular field of science, engineering or economics.

World practice shows that in recent years the cluster formation process is also very active in the US and in India. The US pays great attention to the establishment of a network of centers on the basis of universities to provide technologies and support interactions between large and small companies, universities, and financial structures, relying on cluster strategies. Finland has an interministerial program of cluster investigations. Some European countries also have national cluster-based programs.

An urgent need to maintain and ensure the development of research clusters has been confirmed by a series of arguments, namely:

- innovativeness of the economy depends not only on the effectiveness of manufactures and research institutions activity, but, above all, how they cooperate with each other and with the public administration;
- innovations are the consequence of the long-term relationships between experts, enterprises and organizations, resulting in creating the new knowledge, goods or services;
- geographic proximity of the subjects of innovative activity contributes to the formation, apprehension and use of knowledge and to designing an effective innovation system.

In the economic science the first comprehension of the cluster approach to the development of production is associated with the name of A. Marshall [5, 352–355]. As far back as the end of the 19th century, the prominent economist has pointed out the advantages of concentration in some regions of specialized enterprises, which contribute now to the intellectualization of the economic activity. Among these advantages are hereditary skills, development of supporting industries, the use of highly specialized machinery, permanent local market of skilled labor as well as the free exchange of ideas.

Subsequently, to designate regional and local aspects of economic activity M. Porter has offered the term "cluster". According to M. Porter, cluster is a group of "geographically close interconnected companies and related organizations, operating in a particular field, which is characterized by common activities" [6, 258]. M. Porter has also justly noted that stronger preferences for innovations occur in the cluster because the firms within a cluster learn more quickly about advances in the technologies, new products and equipment, and new concepts. Clusters of the kind are called innovative. They are formed and developed in the knowledge-intensive and science-comprising sectors of economics: information and communication technologies (hereinafter ICT),

biotechnologies, technologies of the new materials, and in service sectors, related to creative activities.

Innovative clusters of the post-industrial age are the ecosystems of stable cross-links, produced in the form of the triple helices (clusters of Scandinavia, Switzerland, a number of well-known cluster networks in the US, some of the clusters in South-East Asia). They enter into global chains, have coordinating network units, build cooperation on mutually beneficial contracts and collectively generate interactive innovations. Exactly this model achieves a dynamic self-development, successfully completing the functional cluster task — to become a pole of growth for the dislocation region. Thus, in the countries of Scandinavia only agglomerations with a triple helix system are considered to be innovative, and they can be treated both the latest sectors (biotechnology) and traditional ones (timber industry). The nature of interactions in the cluster is of utmost importance as it must lead to superfast development of new products, basing on ever-changing demands of the consumers.

Innovative clusters play a particular role in the intellectualization of the economy as an organized and stable system of creation, spreading and introduction of the new knowledge and technologies is formed on their basis. The report of the UN Economic Commission for Europe «Improving the innovative effectiveness of the firms: policy options and practical instruments» proposes its definition of an innovative cluster as « a system of close links between firms and their suppliers, customers and research institutions, resulting in the generation of innovations» [7, 105–106]. A new product or service in the system are the outcome of the efforts of several companies and research organizations owing to the innovative cluster distinctive characters, namely: geographic concentration, specialization, plurality of participants, competition and cooperation, critical mass, long –term life cycle and innovativeness.

Innovative clusters are the implementation of the «open innovations» concept in practice, the basic idea of which is the principle of their concentration in the dynamic environment, where competent organizations and skilled workers, manufacturers and suppliers interact, intensive partnerships are formed, and universities are actively involved in the process of scientific and technological information exchange. An example of accelerating the results and spreading of the new technologies as well as promoting the idea of «open innovations» is Philips Electronic Company (Netherlands), which has transformed Philips research laboratories (where the Company was the only user) in the High Tech Campus

by drawing not only their partners, but also their competitors (e. g. IBM) into creation of the research facilities of their own [8, 109–123].

Thus, the success of innovative clusters is caused by interaction of the three forces (the «triple helix» concept): academic centers (universities), manufacturing and risk capital (business) as well as innovative policy of the state. The university is a source of knowledge and technology, the role of business is formed in the process of production, and the government is the guarantor of stable interactions and favorable conditions. Clusters of interacting companies form an integration environ-

ment to reduce transaction expenditures, increase flexibility, establish communication links and increase information flows. [9, 210].

The considered trends corroborate the conclusion that clusters ensure the exchange of knowledge, stimulating their innovative activity. In other words, present-day clusters are not only an economic agglomeration, whose occurrence is caused by the desire to minimize expenditures and get closer to the markets, but also an effective innovative environment that enables their companies and organizations to become more efficient, knowledge-intensive and science-comprising.

References:

1. Zhezhuha V. Clusters as a factor in the development of innovative companies and subdivisions/E. E. Kuzmin, V. Zhezhuha//Economics of Ukraine. – № 2 (579). – 2010. – P. 35–44.
2. KEI and KIindexes: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp.
3. Eurostat regional yearbook 2014: statistical book/European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 332 p.
4. Ketels, Ch. European Cluster Panorama 2014: European Cluster Observatory Report/Ch. Ketels, S. Protsiv. – Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economic, 2014. – 69 p. – Date of access: October 2014.
5. Marshall A. Principles of economics/A. Marshall. – M.: Progress, 1993. – P. 352–355.
6. On Competition/M. Porter – M.: Publishing Home “Williams”, 2005. – P. 258.
7. Enhancing the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. Geneva. – 2012. – P. 105–106.
8. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university-industry-government relations/H. Etzkowitz, L. Leydesdorff//Research Policy. – № 29. – 2009. – P. 109–123.
9. Matusiaka B. Innowacje i transfer technologii/B. Matusiaka. – Warszawa: Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. – 2015. – P. 210.

Section 7. Regional economy

*Usmonova Dilfuza Ilhomovna,
Samarkand Institute of Economic and services,
Senior teacher of "Marketing",
Faculty of Economics and Management
E-mail: usmanova.dilfuza@mail.ru*

Improving the assessment of the efficiency of trading services of the population

Abstract: This article dedicated to the questions of assessing of trading services efficiency for the population, in the context of the Republic of Uzbekistan. The method of determining the key measurement indicators for cumulative costs of the population and its use in the evaluation are presented.

Keywords: trading services, retail trade turnover, the efficiency of trading services, cumulative costs of the population.

*Усмонова Дилфуза Ильхомовна
Самаркандский институт экономики и сервиса
Старший преподаватель кафедры «Маркетинг»
факультета экономики и менеджмента
E-mail: usmanova.dilfuza@mail.ru*

Совершенствование оценки эффективности торгового обслуживания населения

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы оценки эффективности оказания торговых услуг населению в Республике Узбекистан. Предложена методика определения показателя совокупных издержек населения и его использования в оценке.

Ключевые слова: торговые услуги, розничный товарооборот, эффективность торговых услуг, совокупные издержки населения.

В Республике Узбекистан проводится последовательная политика в сфере повышения уровня жизни населения, в которой большое значение уделяется развитию сферы услуг и совершенствованию потребительского спроса. В результате осуществления комплекса мер, доля сферы услуг в валовом внутреннем продукте страны в 2015 году достигла 54,5%. [1,1] Важное место в реализации социально-экономической политики занимают услуги розничной торговли, основной функцией которых является удовлетворение спроса на потребительские товары.

В настоящее время основной проблемой совершенствования торговых услуг является повышение развитие розничной торговли в сельской местности.

Это связано не только с размещением розничной торговой сети, но и с модернизацией отношений в сфере формирования и удовлетворения потребностей населения.

Социально-экономическая эффективность торгового обслуживания сельского населения представляет собой сложную и многогранную экономическую категорию, включающую множество аспектов. Повышение эффективности оказания торговых услуг населению в сельской местности предполагает совершенствование методики оценки эффективности. В связи с этим, в целях полного раскрытия сущности данной категории, мы посчитали необходимым использование комплексного аналитического подхода,

основанного на совокупности показателей, характеризующих отдельные аспекты и стороны оказания торговых услуг сельскому населению.

Использование данного подхода обосновывается тем, что эффективность оказания торговых услуг должна учитывать экономические интересы всех заинтересованных сторон. В определении этого показателя можно выделить региональный, потребительский и предпринимательский аспекты. Региональный аспект призван отражать особенности организации розничных торговых услуг населению в конкретном регионе. Предпринимательский аспект направлен на оценку привлекательности розничной торговли для субъектов бизнеса. Потребительский аспект оценки эффективности должен охарактеризовать насколько существующие розничные торговые отношения способствуют удовлетворению потребностей населения региона.

В настоящее время при оценке эффективности розничной торговли основывается, как правило, на региональный аспект, через показатель розничного товарооборота, и предпринимательский аспект, через объем оказанных торговых услуг населению. В статистике оказания торговых услуг Узбекистана основными показателями являются объем розничного товарооборота и объем предоставленных услуг торговли. В качестве относительных показателей наблюдается динамика изменения указанных показателей по сравнению с предыдущим годом.

Одним из аспектов повышения эффективности торгового обслуживания является наиболее полное удовлетворение потребностей населения в потребительских товарах и услугах. Как известно, в рыночной экономике каждая семья представляет собой социально-экономический механизм, эффективность которого определяется соотношением доходов и расходов, что в результате определяет уровень потребления и накопления. Любая покупка отражает экономический выбор покупателя, решение альтернативных вариантов распределения семейного бюджета. До настоящего времени потребительский аспект торгового обслуживания не имеет количественного выражения и не участвует в его оценке. Однако этот аспект является одним из важных сторон социальной эффективности, так как характеризует издержки покупателей, что не может быть отражено в других показателях. Это особенно важно для оценки торгового обслуживания в сельской местности, где формы торгового обслуживания приобретают характер торговых систем.

Например, стационарная торговая сеть, дехканские рынки и торговые комплексы теоретически отражая формы обслуживания покупателей, на практике представляют основных конкурентов розничной торговли в регионе.

Принимая эффективность торгового обслуживания в качестве интегрального показателя, мы можем выделить в его составе ряд обобщающих показателей, которые в свою очередь состоят из частных показателей. Мы считаем, что применение данного подхода для анализа состояния торгового обслуживания сельского населения, при обеспечении комплексности исследования, позволит наиболее полно изучить данную проблему.

Как показывает анализ научной литературы, эффективность торгового обслуживания рассматривается многими авторами только с точки зрения конкретных покупателей, то есть оказание торговых услуг рассматривается как единовременный акт в процессе осуществления сделки купли-продажи товара. Однако до прихода в торговое предприятие потенциальным покупателем осуществляется важный процесс принятия решения о путях и способах удовлетворения спроса, то есть фактически речь идет о торговом обслуживании населения региона. В связи с этим, в процессе исследования возникла необходимость уточнить показатели эффективности торгового обслуживания населения.

В результате проведенных теоретических и практических исследований мы пришли к выводу, что к обобщающим показателям эффективности торгового обслуживания населения следует отнести следующие:

- розничный товарооборот на душу населения (РД), который отражает степень развития розничной торговли, как элемента сферы услуг в регионе;
- экономическая эффективность деятельности торговых предприятий (Э), отражающая экономические интересы субъектов оказания торговых услуг;
- совокупные покупательские издержки населения (ПИ), которые отражают социально-экономические интересы потребителей.

В свою очередь обобщающие показатели выражаются частными показателями, так как их сложность и многогранность не позволяет выразить их одним выражением. С небольшой долей приближения можно сказать, что каждый обобщающий показатель является функцией нескольких аргументов, каждый из которых представляет собой частный показатель торгового обслуживания, то есть

$$РД = f(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n);$$

$$\mathcal{E} = f(b_1, b_2, b_3, \dots, b_n);$$

$$ПИ = f(c_1, c_2, c_3, \dots, c_n).$$

В данной формуле использованы следующие условные обозначения:

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ — частные показатели, которые участвуют в оценке розничного товарооборота на душу населения.

$b_1, b_2, b_3, \dots, b_n$ — частные показатели, участвующие в оценке экономической эффективности оказания торговых услуг. Данные показатели выражают результативность и привлекательность розничных торговых услуг для представителей бизнеса.

$c_1, c_2, c_3, \dots, c_n$ — частные показатели, характеризующие функцию удовлетворения потребительских ожиданий населения, которые могут быть выражены как отдельные элементы совокупных покупательских издержек.

В результате проведённых исследований мы пришли к выводу, что наиболее существенными частными показателями эффективности торгового обслуживания являются:

а) Структура розничного товарооборота, доля торговли в общих расходах населения, обеспеченность населения торговыми площадями;

б) Валовые доходы торговых предприятий, объём и структура товарных запасов, удельный товарооборот на единицу торговых площадей, рентабельность, оборачиваемость активов;

с) Издержки, связанные с формированием потребительского спроса, издержки, связанные с поиском товаров, издержки, связанные с совершением сделки купли-продажи, издержки, связанные с послепродажным обслуживанием.

Особенность каждого обобщающего показателя как функции заключается в том, что влияние показателей нельзя определить путем простого сложения, так как в их основе лежат сложные социально-экономические отношения. Эта же причина требует при оценке эффективности торговых услуг использовать относительные показатели, а не абсолютные.

Мы выяснили, что абсолютная величина розничного товарооборота на душу населения в разрезе регионов колеблется в широких пределах, однако это не может свидетельствовать об уровне удовлетворенности потребительского спроса. Например, в 2014 году розничный товарооборот на душу населения в Самаркандской области составил 1415,0 тыс. сум, а в Навоийской области — 2378,0 тыс. сум. Вместе с тем, можно с уверенностью сказать, что уровень

оказания услуг розничными торговыми предприятиями в Самаркандской области не хуже, чем в Навоийской области.

Точно также, отличия в экономических показателях различных розничных торговых предприятий не могут быть критерием общего уровня организации торгового обслуживания сельского населения. Валовые доходы субъектов оказания торговых услуг зависят от множества факторов, среди которых качество услуг не является ведущим. Более того, повышение уровня оказания торговых услуг предполагает более высокие удельные расходы торговых организаций на единицу торговых площадей.

В оценке эффективности торгового обслуживания населения важное место занимает показатель совокупных потребительских издержек населения. В результате исследований было выявлено, что он может быть оценён через время, затрачиваемое на весь цикл совершения покупки, то есть общественно необходимое время для удовлетворения потребности. Нами разработана и апробирована анкета опроса домохозяйств, при помощи которой можно количественно выразить совокупные покупательские издержки и предпочтения населения в удовлетворении спроса на потребительские товары и услуги. Данная анкета позволяет, на примере выбранной фокус-группы, систематизировать мнение представителей населения об эффективности деятельности розничных торговых предприятий. В исследовании домохозяйств могут быть использованы методические положения по обследованию домашних хозяйств, которые используются статистическими органами при оценке других качественных показателей.

Исходя из этого, мы предлагаем осуществить оценку интегрального показателя эффективности торгового обслуживания населения на основе динамических, а не статических показателей, то есть в основе оценки должны лежать изменения в обобщающих показателях, происходящие по итогам реализации социально-экономической политики, проводимой в регионе.

Таким образом, в оценке мы акцентируемся на определении изменений социально-экономической эффективности торгового обслуживания населения (ЭТОН) за определённый период. По результатам исследований мы пришли к выводу, что её можно выразить следующим образом

$$\text{ЭТОН} = \Delta РД * \Delta \mathcal{E} * \Delta ПИ$$

где: $\Delta PД$ — годовые темпы изменения розничного товарооборота на душу населения в регионе,%;

$\Delta Э$ — годовые темпы изменения экономических показателей розничных торговых организаций (например, валовых доходов),%;

$\Delta ПИ$ — показатели изменения покупательских издержек за отчётный год, который определяется вторым опросом фокусной группы,%.

Предлагаемый подход к комплексной оценке социально-экономической эффективности оказания торговых услуг характерен тем, что исходя из конкретных целей оценки, можно использовать различные комбинации частных показателей, которые будут участвовать в оценке. Это позволит использовать результаты для решения различных социально-экономических задач развития региона.

Список литературы:

1. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. – Народное слово, 17 января 2016 г.

*Sherkunov Sergey Aleksandrovich,
Candidate of economic studies, Associate Professor
FSBEI HE «Russian academy of national economy and state
service under President of the Russian Federation», Moscow, Russia
E-mail: scherkunov@yandex.ru*

Model of innovation-oriented cluster of supra-regional level «textile and garment manufacture» with the center in Ivanovo

Abstract: This work presents the model of innovation-oriented cluster «Textile and garment manufacture» formed within «Regional cooperation» that includes five subjects of the Russian Federation — Yaroslavl, Ivanovo, Kostroma, Vladimir ad Ryazan regions.

Keywords: cluster, cluster approach, textile and garment manufacture, inter-regional interrelations, import substitution.

*Шеркунов Сергей Александрович,
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации», г. Москва, Россия
E-mail: scherkunov@yandex.ru*

Модель инновационно-ориентированного кластера надрегионального уровня «текстильное и швейное производство» с центром в городе Иваново

Аннотация: В настоящей работе представлена модель инновационно-ориентированного кластера «Текстильное и швейное производство», сформированного в пространстве «Региона сотрудничества», включающего пять субъектов Российской Федерации — Ярославскую, Ивановскую, Костромскую, Владимирскую и Рязанскую области.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, текстильное и швейное производство, межрегиональные взаимосвязи, импортозамещение.

Кластер, являющийся элементом территориальной структуры хозяйства, представляет собой группу географически локализованных объектов различного назначения, в том числе и объектов инновационной инфраструктуры, имеющих многосторонние связи, взаимодополняющих друг друга и, тем самым, усиливающих конкурентные преимущества отдельных организаций и системы в целом.

Кластерный подход в большей степени соотносится с принципом поляризованного развития, реализация которого предусмотрена проводимой Федеральным центром государственной региональной политикой, направленной на создание опорной сети регионов, выступающих в качестве «локомотивов роста». В качестве таковых должны восприниматься субъекты Российской Федерации, обладающие значительным экономическим и инновационно-инвестиционным потенциалом, характеризующиеся чрезвычайно высокой степенью диверсификации промышленных структур, а также группы регионов — субъектов Российской Федерации, принявших курс на усиление межрегиональных взаимосвязей [1, с. 6–7].

Как нам представляется, организация «Региона сотрудничества» в составе пяти областей Центрального федерального округа: Ярославской, Ивановской, Костромской, Владимирской и Рязанской областей формирует «пространственное поле» для создания инновационно-ориентированных отраслевых кластеров, в том числе «текстильного кластера» на территории, площадь которой превышает 186,5 тыс. кв. км и составляет 1,09% от площади территории Российской Федерации. Численность населения «Региона сотрудничества» достигает 5 млн. 525,4 тыс. человек, что соответствует 3,81% от численности постоянного населения России.

Город Иваново с численностью населения на 1 января 2015 года 409,3 тыс. человек по праву считается текстильной столицей России. Следовательно, выбор этого города в качестве центра инновационно-ориентированного кластера надрегionalного уровня «Текстильное и швейное производство» является исторически оправданным.

Предприятия текстильного и швейного производства представлены практически во всех муниципальных образованиях Ивановской области уровня городского округа и муниципального района. К наиболее крупным предприятиям текстильной промышленности следует отнести ООО «Ассоциация предприятий «ТДЛ», ОАО ХБК «Шуйские ситцы», корпорацию

«Нордтекс», ОАО «Ивановское текстильное объединение», ЗАО ПГ «Роско». Выпуск готовых хлопчатобумажных тканей налажен на ООО ПК «Красная Талка», ООО «Прогресс» (городской округ Иваново), ЗАО «Кинешемская прядильно-ткацкая фабрика (городской округ Кинешма), ООО «Тейковская текстильная компания» (городской округ Тейково), ООО ПП «Красный Октябрь» (Вичугский муниципальный район), ООО «Родники — Текстиль» и «Каминская текстильная компания» (Родниковский муниципальный район), ООО «Сириус 21 век» (Приволжский муниципальный район). Вместе с тем, следует констатировать, что отрасль находится в состоянии глубокого кризиса. Прослеживается тенденция к снижению производства на ООО «Самойловский текстиль» (г. Иваново), подвергнуто реорганизации ЗАО «Юнистайл-Холдинг» (г. Иваново), приостановлено производство хлопчатобумажных тканей на ООО «Иванов» (городской округ Кохма), закрыто прядильное производство на ОАО «Фурмановская прядильно-ткацкая фабрика № 2 (г. Фурманов), прекращена производственная деятельность на ООО «Пестяковская строчевышивальная фабрика». Большинство предприятий отрасли нуждаются в модернизации, техническом перевооружении, внедрении производственных технологий нового поколения, инвестиционной поддержки как со стороны государства, так и бизнес-сообщества. Программа «Модернизация действующих текстильных производств Ивановской области» заведена в план действий по реализации Стратегии развития лёгкой промышленности России на период до 2020 года, утверждённой Приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 24 сентября 2009 года № 853 [2].

Органами государственной власти и управления Ивановской области принимаются меры, направленные на формирование и реализацию инновационно-инвестиционных проектов, связанных со строительством предприятия по производству полиэтилентерефталата текстильного назначения на сданном в аренду ОАО «Кластерная текстильная корпорация «Иврегионсинтез» участке земли общей площадью 200 га в Вичугском районе и созданием на территории семи муниципальных образований «зоны текстильно-промышленного типа». Объём ежегодно направляемых инвестиций на реализацию данных инновационно-инвестиционных проектов прогнозируется властями на 2016–2017 годы в размере 3 млрд. рублей [3]. Положительная динамика

производства продукции текстильной и швейной промышленности сохранится в среднесрочной перспективе на предприятиях городского округа Тейково, Лежнёвского, Луховского и Пучежского муниципальных районов. В результате модернизации, рост объёмов производства ожидается на ООО «ХБК» Навтекс» Кинешемского муниципального района.

Таким образом, не смотря на кризисное состояние, текстильная отрасль Ивановской области, являющаяся в регионе отраслью рыночной специализации номер один, имеет преимущества по отношению к соседним субъектам Российской Федерации для осуществления «инновационного прорыва» и обеспечения высоких темпов роста производства промышленной продукции в средне- и долгосрочной перспективе.

Создание инновационно-ориентированного «текстильного кластера» надрегionalного уровня полностью соотносится с целевыми установками Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года, принятой Ивановской областной Думой 25 февраля 2010 года № 22-ОЗ. В данном документе акцентируется внимание на то, что «формирование крупнейшего в Центральном федеральном округе текстильного кластера, ядром которого является текстильное и швейное производство региона, позволит сформировать единую систему, в которую могут входить также предприятия машиностроения для текстильной промышленности, научные подразделения, ориентированные на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и обеспечивающие инновационную базу для развития текстильной промышленности Ивановской области, и предприятия регионов-соседей» [4].

Налаживание кооперационных связей с предприятиями текстильной и швейной промышленности, а также по производству обуви и изделий из кожи, машиностроения для текстильной отрасли, расположенных в Ярославской, Костромской, Владимирской и Рязанской областях только приумножит результат и позволит вплотную подойти к решению проблемы импортозамещения данного рода продукции, включая продукцию народного потребления. Синергетический эффект от реализации масштабного инновационно-инвестиционного проекта, получат все участники «Региона сотрудничества».

К наиболее крупным предприятиям Ярославской области по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство» относятся: *Гаврилов-Ямский льнокомбинат; Вышивальная фабрика*

«Новый мир» (г. Переславль-Залесский), обрабатывающая хлопчатобумажные, льняные, шёлковые, шерстяные, джинсовые и дублированные ткани, а также кожу. Новыми точками роста отрасли призваны стать создаваемые в регионе современные предприятия по производству текстиля технического назначения и льнопереработки.

В Костромской области зарегистрировано более 100 предприятий и организаций по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство». Большинство из них относится к субъектам малого предпринимательства. На предприятиях текстильной промышленности Костромской области осуществляется производство пряжи хлопчатобумажной, льняных и полульняных тканей, швейных изделий. К крупнейшим производственным объединениям отрасли относятся Льнокомбинаты ООО «БКЛМ-Актив» и ОАО «Льнообъединение имени Зворыкина», Хлопкопрядильная фабрика ООО СП «Кохлома», Шерстопрядильная фабрика ОАО МШФ «Кострома». Центром текстильной промышленности области является г. Кострома.

К основным сдерживающим факторам развития отрасли относится недостаток отечественного сырья — льноволокна. Область самостоятельно обеспечивает себя данным видом сырья только на 5,4%. В целях снижения внутрипроизводственных издержек и повышения степени конкурентоспособности, производимой текстильщиками, продукции необходимо «создание вертикально интегрированных холдингов, объединяющих в себе предприятия сырьевого обеспечения, производственные мощности и систему сбыта готовой продукции» [5]. Важной задачей для отраслевиков является внедрение в производственный процесс инновационных технологий, позволяющих обрабатывать короткое льноволокно и оческовую пряжу для получения нетканых материалов, композитов, бумаги.

По официальным данным администрации Владимирской области, в 2014 году объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по виду деятельности «Текстильное и швейное производство» в стоимостном выражении составил 6795,6 млн. рублей [6].

Вследствие изменения спроса на отечественную продукцию, в условиях жёсткой конкуренции, создаваемой зарубежными производителями и импортёрами продукции текстильного и швейного производства, во Владимирской области сохраняется тенденция к сокращению выпуска тканей из синтетических и ис-

кусственных волокон, льняных и хлопчатобумажных тканей. Вместе с тем, увеличиваются объёмы производства постельного белья, востребованного на региональном и межрегиональных рынках.

Ведущими предприятиями отрасли, располагающими резервами для наращивания объёмов производства выпускаемой продукции и развития инновационного потенциала являются: ОАО «Юрьев-Польская ткацко-отделочная фабрика «Авангард», специализирующаяся на производстве мебельно-декоративных тканей, gobеленов, подкладочных и сорочечных тканей, так называемых «шотландок», махровых хлопчатобумажных тканей, полотенец; ООО «ТК «Городищенская отделочная фабрика» и ООО «ТФ «Медтекс», выпускающие марлю медицинскую и перевязочные материалы; ОАО Холдинговая компания «Владимирский текстиль», специализирующаяся на производстве брезента различных артикулов с теми или иными видами пропиток; ООО «Предприятие нетканых ма-

териалов», выпускающее на основе льняных и синтетических волокон нетканые полотна; ЗАО «Собинская швейная фабрика», сделавшая акцент на производстве одежды для специальных служб, ветровок, брюк, платьев, пальто и полупальто женских; ООО «Детская одежда» и широко известная за пределами Владимирской области Ковровская швейная фабрика по производству стильных мужских костюмов, пиджаков и брюк с торговой маркой ОАО «Сударь».

Предприятия текстильной и швейной промышленности Рязанской области специализируются на производстве различного вида тканей, трикотажных изделий, текстильных обоев, хлопчатобумажных носков и перчаток. Крупнейшим предприятием отрасли является «Кораблинская мануфактура».

Модель инновационно-ориентированного кластера «Текстильное и швейное производство», сформированного в пространстве «Региона сотрудничества» представлена на Рисунке 1.

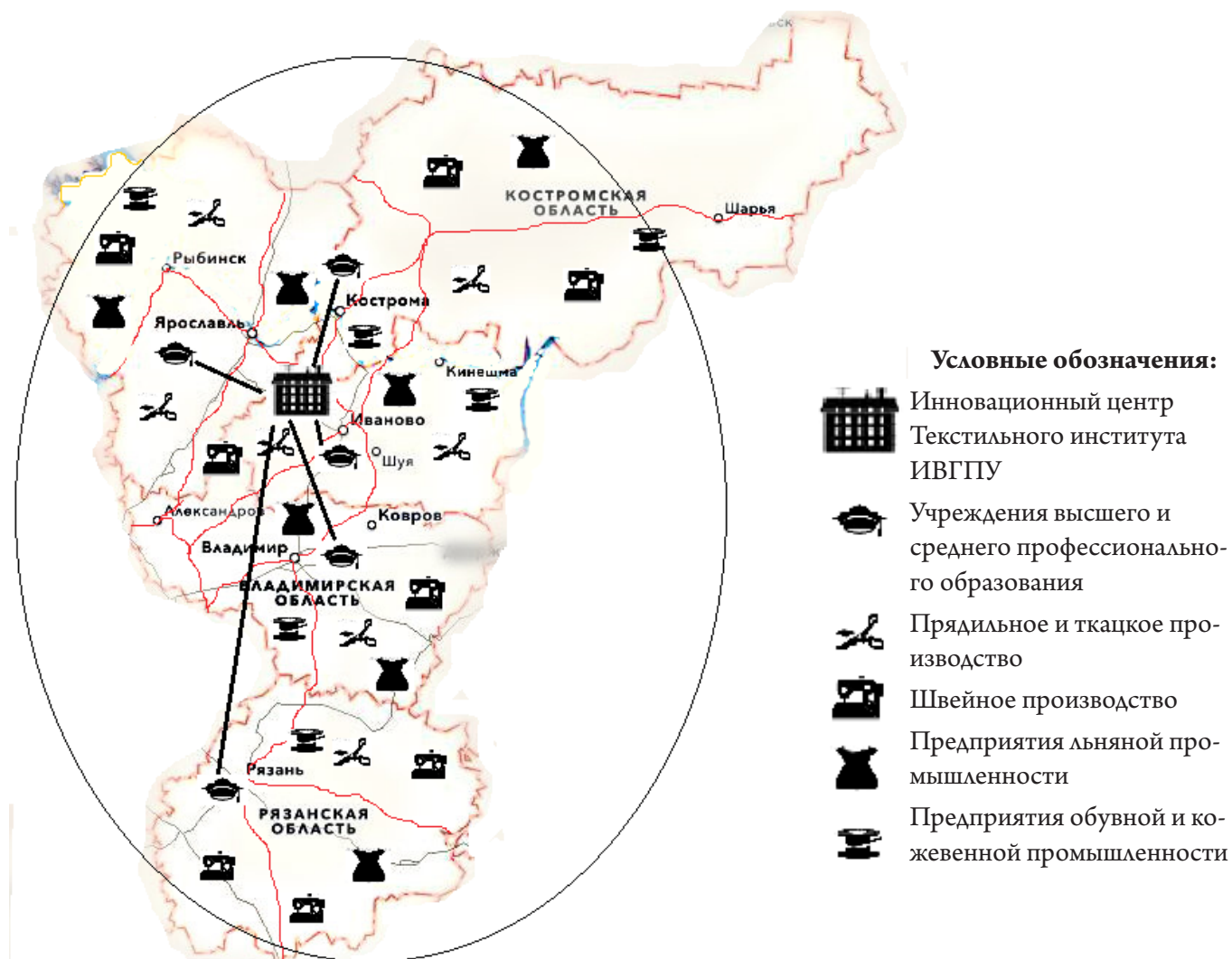


Рисунок 1. Модель инновационно-ориентированного кластера надрегионального уровня «Текстильное и швейное производство» с центром в г. Иваново

Список литературы:

1. Шеркунов С. А. Формирование кластеров надрегионального уровня как формы реализации интеграционного взаимодействия субъектов Российской Федерации/С. А. Шеркунов//Zbiór raportów naukowych. «Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2014» (29.12.2014–30.12.2014). – Warszawa: Wydawca: Sp. z o. o. «Diamond trading tour», 2014. – С. 6–8.
2. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 24 сентября 2009 года № 853 «Об утверждении Стратегии развития лёгкой промышленности России на период до 2020 года» [Электронный ресурс]/Справочная правовая система «Консультант плюс». Версия: Проф.
3. Постановление Правительства Ивановской области от 8 августа 2014 года № 331-п «О прогнозе социально-экономического развития Ивановской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс]/Справочная правовая система «Консультант плюс». Версия: Проф.
4. Закон Ивановской области «О Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года: областной закон: [принят Иван. обл. Думой 25 февраля 2010 года] [Электронный ресурс]. – № 22-ОЗ/Справочная правовая система «Консультант плюс». Версия: Проф.
5. Распоряжение Администрации Костромской области от 27 августа 2013 года № 189-ра «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Костромской области на период до 2025 года» [Электронный ресурс]/Справочная правовая система «Консультант плюс». Версия: Проф.
6. Аналитическая записка об итогах социально-экономического развития Владимирской области в 2014 году; Комитет по экономической политике Администрации Владимирской области [Электронный ресурс]. – Владимир, 2014. – 28 с. – URL: <http://www.avo.ru> – Официальный сайт Администрации Владимирской области. – Дата обращения 5 мая 2016 года.

Section 8. Finance, money circulation and credit

Guz Natalia Alekseevna
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Moscow)
Chair of Theory of Finance PhD, associate professor,
E-mail: guzn@mail.ru

Tsareva Ludmila Mikhailovna
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Moscow)
Chair of Audit and Control PhD, associate professor,
E-mail: l.mila.ts@mail.ru

Participatory budgeting: international experience

Abstract: The publication contains extensive information of the current foreign experience of participatory budgeting, which represents the considerable interest for the governmental representatives of the different level, local authorities, scientists, experts and the public.

Keywords: participatory budgeting, public finances, private-public partnership.

Гузъ Наталья Алексеевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теория финансов»,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва),
E-mail: naguz@fa.ru

Царева Людмила Михайловна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Аудит и контроль»,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва),
E-mail: l.mila.ts@mail.ru

Партисипаторное бюджетирование: обзор зарубежного опыта

Аннотация: Статья содержит сведения об актуальном зарубежном опыте партисипаторного бюджетирования, представляющем значительный интерес для представителей государственной власти различного уровня, местных органов власти, ученых, экспертов и общественности.

Ключевые слова: партисипаторное бюджетирование, общественные финансы, частно-государственное партнерство.

Партисипаторное бюджетирование (далее — ПБ) — практика, появившаяся в 1989 г. в городе Порту-Алегри (Бразилия) как форма непосредственной демократии и предполагающая участие граждан в решениях о выборе приоритетов расходования бюджетных средств. До 21% средств городского бюджета Порту-Алегри распределяются через механизмы ПБ.

За годы реализации практики в Порту-Алегри около 7000 предложений жителей были успешно реализованы, в то время как около 70–80 тыс. требований не были выполнены, во многом, по причине неосуществимости предлагаемых гражданами идей. Бюджетные средства распределяются между районами на основе:

- а) проранжированного списка приоритетов граждан по принципу «один человек — один голос»;
- б) числа жителей;
- в) качества инфраструктуры или доступных служб [5].

Партисипаторное бюджетирование — практика, реализуемая преимущественно на муниципальном уровне. Существует, по меньшей мере, пять критериев отнесения проектов к ПБ:

1. Обсуждение бюджетных вопросов.
2. Участие представителей местной власти.
3. Серийный процесс реализации.
4. Публичное общественное обсуждение с участием граждан.
5. Организация публичной отчетности [1].

Перу. В 2003 году в стране впервые был принят Закон о Партисипаторном бюджете [4]. В последующие годы парламент страны совершенствовал нормы закона, упростив изначально предусмотренную процедуру ПБ с восьми до четырех этапов.

На сегодняшний день в законе предусмотрены следующие стадии: подготовительная (регистрация, обучение); согласительная; координационная; формализация принятия решений.

Предлагаемые региональные проекты должны быть связаны с планами развития, подразумевать существенные результаты, стоить не менее 1 млн. долларов США и быть полезными, по крайней мере, двум входящим в регион провинциям и 5% населения.

Таблица 1. – Основные этапы партисипаторного бюджетирования в Польше

Период	Регион	Мероприятия
2003–2005	Плоцк	«Форум Плоцка» при поддержке НКО начал распределять гранты для проектов гражданских инициатив
2005–2007	Остров Великопольский	Ассоциация «Добрососедский грантовый фонд» помимо предоставления грантов развернула образовательную деятельность — тренинги, курсы и лекции
2009	Муниципалитеты Польши	Принят специальный закон, регулирующий деятельность сельских фондов, чьи средства направляются на реализацию инструментов прямой демократии в селах (возможность голосовать за приоритетные проекты)
2011	Сопот	Запущены первые проекты партисипаторного бюджетирования
2014	Варшава, Краков, Гданьск	Реализуются проекты партисипаторного бюджетирования

Китай. В Китае в городе Чэнду провинции Сычуань реализуется крупнейший эксперимент по ПБ в стране и, возможно, в мире. Местные сообщества получают ссуды от государственного инвестиционного фонда «Инвестиционная компания малых городов Чэнду» и решают, куда их потратить. Максимальный размер суммы кредита в 7 раз превышает первоначальный взнос сообщества. Жители не только самостоятельно отбирают проекты, но и решают, на какую сумму брать кредит и как использовать полученные ресурсы. Кредиты возвращаются в течение семи лет.

Исландия. В Исландии (Рейкьявик) практика ПБ появилась на базе проекта активистов «Лучший Рейкьявик» («Better Reykjavik»). Более 40 000 (из 120 000 человек населения города) приняли участие в дебатах, выдвинув свыше 1000 конструктивных идей накануне местных выборов в 2010 году. В 2012 году был запущен проект «Лучшие соседские сообщества» («Better Neighborhoods»), в рамках которого жители представляют свои идеи о том, как потратить часть городского бюджета в их соседском сообществе.

ПБ в Исландии основано на использовании высокоскоростного широкополосного интернета, доступ к которому есть практически у каждого жителя страны. Граждане следят за публичным обсуждением и могут менять свои приоритеты в онлайн-голосовании в последнюю минуту [2].

Польша. В Польше первая инициатива, имеющая общие черты с принципом ПБ, возникла в г. Плоцке в 2003 г. как частно-государственное партнерство между муниципалитетом, группами активистов и местными компаниями — Леви Страусс и PKN Orlen (главная нефтехимическая компания Польши, штаб-квартира расположена в Плоцке). Задачей проекта была разработка «Стратегии устойчивого развития города Плоцка до 2012 года», основанная на детальной оценке городских нужд. Процесс координировался в рамках Программы Развития ООН [3].

Республика Корея. Впервые упоминается ПБ в южнокорейском Законе о местных финансах 2005 года. На сегодня — процессом ПБ охвачен каждый третий

муниципалитет. В Республике Корея ПБ активно внедряется через интернет с использованием цифрового портала «Digital Budget and Accounting System» («D-Brain») [6].

Правительство страны поощряет внедрение ПБ на национальном уровне. Несмотря на наличие универсальных правил, которые регламентируют процесс ПБ по всей стране, качество последнего отличается по населенным пунктам. С целью преодоления качественного разрыва, например, в Йонсу-Гу организованы бюджетные школы, в обязанности которых входит обучать местных жителей основам партисипаторного бюджетирования.

Выводы. В числе долгосрочных эффектов ПБ следует отметить:

1. Рост удовлетворенности населения качеством социальных услуг.
2. Минимизация иждивенческих настроений со стороны населения и активизация его участия в местном развитии, укрепление взаимного доверия населения и органов местного самоуправления.

3. Эффективность бюджетных решений:
а. Проекты в рамках ПБ — экономичнее тех же проектов, но реализуемых без вовлечения населения. Кроме того, такие объекты бережнее эксплуатируются.

б. Методика ПБ — это управленческий инструмент, позволяющий выявлять самые острые и насущные вопросы на местах, часто невидимые из центра, требующие немедленного вмешательства.

Таким образом, вовлечение населения в распределение бюджетных средств приводит к:

- повышению открытости деятельности органов местного самоуправления;
- информированности и финансовой грамотности населения;
- развитию социального партнерства органов местного самоуправления и общества в бюджетной сфере, создавая механизм повышения гражданской активности;
- созданию условий для развития институтов гражданского общества.

Список литературы:

1. Вагин В. В., Гаврилова Н. В., Шаповалова Н. А. Инициативное бюджетирование: международный контекст российской версии // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2015. № 3.
2. Vjarnason R. Better Reykjavik/Open Policy Making. 15 October 2014 (<https://openpolicy.blog.gov.uk/2014/10/15/better-reykjavik/>).
3. Keblowski W., van Crielinger M. Participatory Budgeting Polish-Style. What kind of policy practice has travelled to Sopot, Poland? // Hope for Democracy. In Loco Association, 2014. P. 369.
4. *Participatory Budget Framework Act* (Law 28056) 2003.
5. Sintomer Y., Herzberg C., Allegretti G. Learning from the South: Participatory Budgeting Worldwide – an Invitation to Global Cooperation. Updated Version. Bonn: InWEnt gGmbH, 2013. P. 27.
6. The Budget System of Korea // Ministry of Strategy and Finance. Republic of Korea. 2014. Режим доступа: <http://english.mosf.go.kr/upload/pdf/TheBudgetSystemofKorea.pdf>

Serzhanov Vitalii Victorovich
Uzhhorod National University (UzhNU),
Ph. D., Assoc. Prof.,
Dean of the Faculty of Economics
Kostov'yat Hanna Igorivna,
Uzhhorod National University (UzhNU),
PhD student, teacher of «Finance and Banking» Department,
E-mail: kostovyat@gmail.com

The real situation of foreign direct investments (FDI) in Ukraine

Abstract: The real situation of foreign direct investments attraction in the economy of Ukraine is analyzed in the article. The impact of foreign direct investments (FDI) on economic development of Ukraine

and directions of optimization of the investment climate are revealed. In Ukraine, investments are one of the most important means of ensuring the country's emergence from crisis and achievement of real structural changes in the economy.

Keywords: economic growth, foreign direct investment (FDI), portfolio investments and other types of investments.

Research results

Foreign investments are the powerful source of the external financing for a country with a transitional economy. Taking into account it Ukraine has very large investment potential, and more precisely are large prospects in bringing in of investments and them the effective use. At the same time in Ukraine there are such favorable terms for investing, as strategically advantageous geo-economic location, presence of various natural resources, excess capacity, high level of science, low enough level of remuneration of labour, euro integration vector of development, presence of considerable markets of sale and other [2].

Direct foreign investments carry out positive influence on economic development of country, promoting the general productivity of factors of production, and if to talk more generalized, efficiency of the use of resources in the economy of country-recipient. It takes place after three streams, namely:

- due to close connection that exists between IIII and foreign trade streams, by means of cross flow from one sphere of economy in other;
- according to other to the types of the external operating on the business sector of country-recipient;
- direct influence is on structural factors characteristic for given country-recipient.

So, in the least developed countries, FDI had a lesser impact on growth, which is always explained by the presence of the so-called threshold level external influences [4, 88].

FDI inflows into the country proving income is not just additional capital, and obtaining a unique combination of capital, management experience, advanced technologies, access to capital markets, sales of the investor.

The economic benefits of foreign direct investment is achievable for our country, but these benefits do not occur automatically. In order to obtain maximum benefit from the presence of foreign companies in the Ukrainian economy, of paramount importance is the availability of healthy, supportive organized environment that encourages both domestic and foreign investments, introduction of innovations and improvement of skills — all of this contributes to competition between companies.

Country that has a vulnerable legal base on the whole and legislative system that provides the legal adjusting in

the sphere of competition and in industry of ecology, or all these laws are not able in practice, then one presence of strong in a financial relation foreign companies for stimulation of economic development of country it can appear not enough.

Also, it is necessary to notice that direct foreign investments as well as official help for development can not be the basic means of decision of problems of development of Ukraine. As a country, what helpless to attract facilities for investments from internal sources — improbably will get IIII. For example, having regard to a provision in Ukraine, deceleration of bringing in of volumes of foreign investments is predefined not only that a home economy became less attractive for foreign investors but also that many these investors during a crisis pointed the money at internal markets for maintenance of economy of the countries and sharply shortened investment investments abroad [3, p. 70], and some investors in general stopped realization of investment projects on set time.

Regarding foreign direct and portfolio investments it is necessary to note that they are different in the character of functioning and different effects on the Ukrainian economy. So, direct investments influence the development of material production and the sphere of services in Ukraine, and portfolio — to the financing cash flows in our country. While both of these investment flows quite closely linked.

Will analyse the dynamics of direct foreign investments, considering a table 1.

As see that 2014 to volume of foreign receivables to Ukraine grew constantly, the improvement of investment climate was assisted by bringing in of foreign capital during intensive development of processes of privatizing [12].

Statistical data in relation to the dynamics of wave of foreign investments in 2015 in the economy of Ukraine, unfortunately, does not ground for optimism. According to by data of the State committee of statistics of Ukraine, general volume of direct foreign investments (FDI) to Ukraine on January, 1 in 2015 presented 45 milliards 916 million (at the end of 2015 amounted to 43,37 billion. USA), or 19.5% less than the volume of investment at the beginning of 2014, the outflow of foreign invest-

ment during the first quarter of 2015 amounted to only 2.91 billion.) and per person was \$ 1072. (at the beginning of 2014–1328\$.) [5].

Table 1. – Dynamics of receipt of direct investment in Ukraine in 2005–2015 (as of 1 January) [5]

	Years										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Volume of FDI, billion. USA	9,0	16,9	21,6	29,5	35,6	39,2	43,8	49,4	53,7	57,0	43,9
Growth of FDI, rate,%	32,4	87,8	27,8	36,6	20,7	10,1	11,7	12,8	8,7	6,1	-19,5

A general volume of direct foreign investments is from Ukraine in the economy of the world countries, on the state on January, 1, 2016 (after a story result), \$6 equaled 210 millions, including in the countries of EU — \$6006 millions (96,7%% general volume), in other countries — \$204 millions (3,3%) [8].

Requirements of the Ukrainian direct investors after promissory instruments to the enterprises of the direct investing abroad upon the current date presented \$217, 1 million In the total the general volume of FDI (equity and promissory instruments) from Ukraine in the economy of the world countries laid down \$6427,1 millions.

The investments came from 133 countries. The ten major investor countries, which account for 83.0% of the total volume of direct investment includes Cyprus (11.7 billion dollars), Netherlands (5.6 billion dollars), Germany (5.4 billion dollars), Russia (3.3 billion dollars), Austria (2.4 billion dollars), United Kingdom (1.85 billion dollars), Virgin Islands (1.7 billion dollars), France (1.5 billion dollars), Switzerland (1.3 billion dollars), Italy (972 million USA) [9].

Most of the investment volume of 13,515 USA or 30.8% of the total volume accounts for Ukrainian industry. Among the regions the largest investments (as at 1 January 2016) produced by the enterprises of Donetsk region — \$5 391,2 million (up 86.8%), of Kyiv — \$633,5 million (10.2 percent) and Dnepropetrovsk region — \$71.9 million (1.2 percent).

Last year direct investments from Ukraine were carried out to 47 countries of the world. The most volumes of capital (\$5 817,6 millions) are directed to Cyprus. To

Russia it is brought in \$122, 8 millions, to Latvia — \$69, 8 millions, to the British Virgin islands — \$51, 3 millions, to Poland — \$50, 1 million [8].

Thus, through high political risks in Ukraine the volume of direct foreign investments for a year grew short on 19,5%. One of reasons the leading out of row of assets became investors, especially from a bank sector.

However, as scientists mark, Ukraine has considerable potential for foreign investors and is a perspective market, namely:

- is rich in natural resources;
- has a high level of research and development in many areas of science and technology and considerable scientific and technical potential;
- has considerable agricultural potential;
- introduces the national regime of activity for firms with direct investments, strengthening ties with the EU, WTO membership and the like [1].

Moreover important is the fact that part of the foreign investment that came to Ukraine in recent years from a number of foreign countries, especially offshore zones and other jurisdictions with preferential taxation of business, actually had a Ukrainian source. A major holder of investment capital to the real sector of the economy (in 2013, 80% of the net proceeds). At the same time increased the contributions of foreign shareholders in the form of portfolio investment (not included in FDI). It should be noted that in 2014 the net income funds in the form of equity capital totaled \$ 1.2 billion, which is 2.4 times more than in 2013. Dynamics of investment in the economy of Ukraine demonstrates on 01.10.2015 my fall (table. 2) [7].

Table 2. – International investment position of Ukraine is on the end of 4 quarters of 2015 (mln. USA) [7]

	Balance 01.10.2015	Change due to operations	Exchange differences, revaluation capital and other changes	The flow for the quarter (change in General)	Balance 01.01.2016
Direct foreign investments	63 061	743	-1 643	- 900	62 161
Portfolio investments	32 623	582	-3 351	-2 769	29 854
Other investments	88 252	-1 886	-1 182	-3 068	85 184

Separately will consider position to Ukraine among other countries of the world after the index of doing business for period 2009–2015 in the cut of his constituents: exactly this rating is most popular among potential investors (table. 3). Attracts the special attention on itself

circumstance that in the period of the protracted conflict on East and difficult economic situation in a country for 2014–2015 Ukraine was able to improve the positions, what the sub-indexes of Index of doing business) testify to [6].

Table 3. – Ukraine's position in the ranking index of business for the period 2009–2015 years, based on [6]

Constituents to the index	Years							Change 2015/2014
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Complication of doing business, general estimation	145	147	149	152	137	112	96	▲ 16
After sub-indexes:								
- Registration of companies	128	136	118	116	50	47	76	▼ 29
- Registering property	140	160	165	168	158	97	59	▲ 38
- taxation	180	181	181	183	168	164	108	▲ 56
- Connection to the mains	–	–	169	166	170	172	185	▼ 13
- Contractual obligations	48	43	44	44	45	45	43	▲ 2
- Restoring solvency	143	145	158	158	157	162	142	▲ 20
- lending	28	30	21	23	24	13	17	▼ 4
- Licensing system in construction	179	181	182	182	186	41	70	▼ 29
- International trade	121	139	136	144	148	148	154	▼ 6
- Protection of trades	142	108	108	114	127	128	109	▲ 19

Major improvements have occurred due primarily taxes (56 positions in the ranking), registering property (38 positions), recovery of solvency of enterprises (20 positions) and, most importantly for investors, first time in four years increased investor protection index (+ 19 positions in the ranking). Most of Ukraine lost its position last year in terms of registration and obtaining building permits (- 29 positions) [10]. Thus, according to the World Bank ranking The Doing Business — 2015, Ukraine ranked 96 place, this is the record that it was less than in all the years of its independence by signing a hundred countries. The five leading countries in terms

of doing business in the world: Hong Kong, Singapore, New Zealand, US and Denmark [11].

Comparing the indexes of investment freedom and financial freedom Ukraine represents not optimal places.

Index investment freedom (in scores): Georgia — 80; Poland — 75; Turkey — 75; Russia — 25; Ukraine — 20. It is clear that numerous restrictions on withdrawal of capital and purchase of foreign currency strengthened sharply in 2014–2015, there are reasons for the low valuation.

The experts ranking note that Ukrainian legislation on investment as a whole is discriminatory.

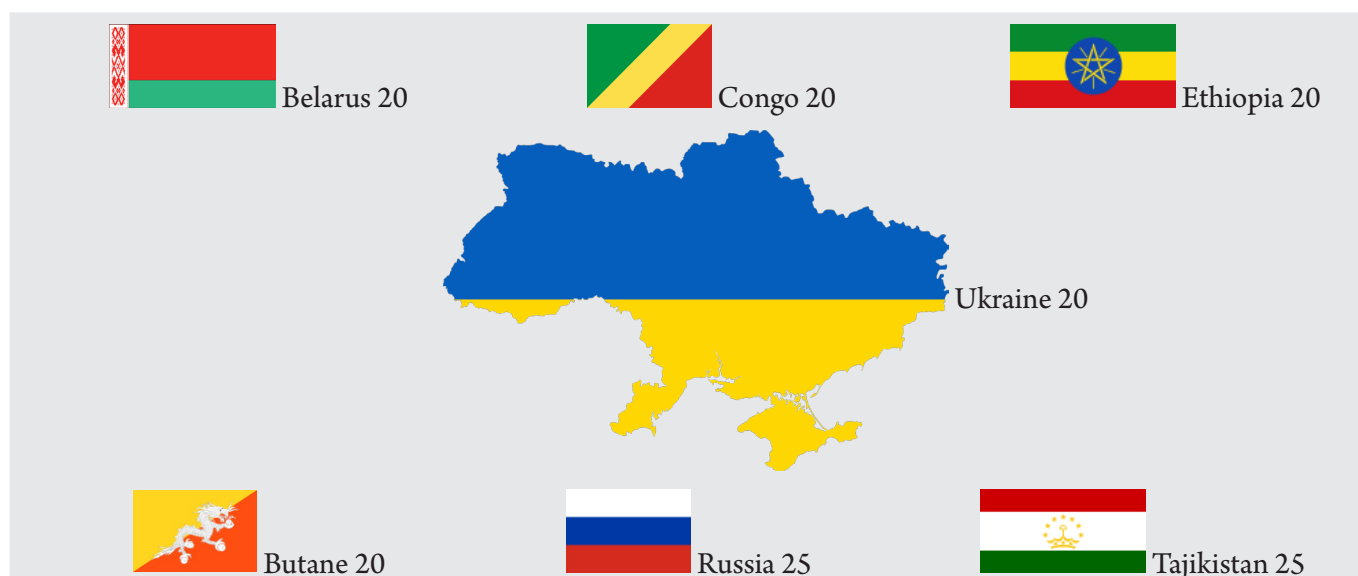


Fig. 1. Index of investment freedom [13]

Index of financial freedom: Poland — 70; Georgia — 60; Turkey — 60; Russia — 30; Ukraine — 30.
 By reasons of subzero point:
 – are regulator barriers for functioning of foreign financial institutes;

– it is an insufficient level of financial market development on the whole;
 – it is a large stake of problem assets in the banking system.



Fig. 2. Financial Freedom Index [13]

It is also necessary to pay attention, that GDP in I quarter of 2016 comparatively with a previous quarter (taking into account a seasonal factor) presented 99,3%%, and comparatively with I by the quarter of 2015–100,1%%. It is necessary to mark in relation to indexes, on the state on in 14.06. 2016 Index PFTS grew on 0,09%%, and Ukrainian stock Index — on 1,73% [12].

Index and trading volume on the PFTS was on 06.14.2016. [8]

Volume of tenders, hrn.	Index PFTS
615680074,04	221,06

Ukrainian stock index and trading volumes on the «Ukrainian Stock Exchange» by 14.06.2016 g. [8]

Volume of tenders, hrn.	Index Ukrainian shares of stock
2339702,00	673,18

The main reasons due to a decline in foreign investment in Ukraine:

- non-residents investing in securities of Ukraine abroad and in Ukraine — a small amount, due to instability;
- the large number of attractive, undervalued assets abroad, including in Russia, Poland, the Czech Republic, where the stock market infrastructure much better.

Conclusions

Coming from that an investment climate for bringing in of foreign investments to Ukraine is not a comfort for investors, foremost in a short-term prospect, as a re-

sult of absence of practical motions that would provide economic freedom and defenses of interests of all participants of business processes at the clear rules of doing business.

The role of foreign investments in the economy of Ukraine is substantial, they play a considerable role support, functioning and dynamic development of economy of country. Changes that take place in quantitative correlation of investments influence on the changes of public production, employment of population, structural economic indicators and dynamics of development of different industries of national economy volume.

The main problems in the development of investment should be noted:

- imbalance framework;
- significant tax burden of the tax authorities;
- low purchasing power of the population of Ukraine;
- low transparency (transparency) of the privatization process;
- underdevelopment of insurance and the stock market and so on.

Measures to promote the involvement of foreign capital in the economy:

- Improve stock exchanges, commercial banks, insurance companies, investment companies and funds;
- Attracting investments in Public Private Partnership;
- Optimize the level of tax burden, stabilize tax legislation.

In addition to the above, the attraction of foreign investments possible under conditions of lowering inflation, optimize convertibility of the currency.

Also to be noted as world experience shows that the basic flow of funds strategic investors are directed not so much where established maximum favorable condi-

tions, but in countries whose economies are developing steadily and consistently on its own internal basis. If enforcement of stabilizing measures to improve the investment climate of the state and, therefore, increase the flow of foreign direct investment.

References:

1. IP Haidutsky Regulation of foreign direct investment in the CIS in the economic transformation, auto-abstract thesis. ... Candidate. Econ. Sciences: 08.00.02/IP Haidutsky; KNUtSH. – K., 2011. – 16 p.
2. V. Galasyuk investment potential of Ukraine: look to the future//Foreign Economic courier. – 2007. – № 1–2.
3. Hryniv IT Foreign investment in Ukraine: state and prospects of development//IT Hryniv [electronic resource]. – Access: <http://vlp.com.ua/node/5688>.
4. International investments: Teach method. manual/[Bredikhin VM Pokatayeva KP, Twin AA, Popkov KO]/Kharkiv National Automobile and Highway University. – X: HNADU, 2008. – 268 c.
5. The official website for the State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource]. – Access: www.ukrstat.gov.ua.
6. The official site «World Bank» [Electronic resource]. – Access: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>
7. Balance of payments and external debt of Ukraine at the end of the 4th quarter of 2015 [electronic resource]. – Access: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208377>
8. Ukrainian Association of Investment Business [electronic resource]. – Access: http://www.uaib.com.ua/news/weekly_news/235287.html
9. UNIAN [electronic resource]. – Access: <http://economics.unian.ua/>
10. Financial Portal Ministry of Finance [electronic resource]. – Access: <http://minfin.com.ua/markets/>
11. G. Chukhai Ukraine in the ranking of global competitiveness 2015. – [electronic resource]. – Access: http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytyngu-globalnoyi-konkurentospromo_zhnosti-2015
12. Jaworski OA Attracting foreign investment as one of the priorities of state policy [electronic resource]. – Access: <http://old.niss.gov.ua/Table/Stol15/006.htm>.
13. Index of Economic Freedom: How to sell Ottolknutsya from the bottom rating Ekonomicheskije freedom – [electronic resource]. – Access: <http://voxukraine.org/>

*Lipchenko Elena Alexeevna,
Ph.D., Associate Professor
of the Kursk State
Agricultural Academy
E-mail: phd.kgsha@yandex.ru*

Investment attractiveness of the enterprise in the context of financing expanded reproduction

Abstract: Investment attractiveness of enterprise is made up of the views of financial market participants on the prospects and risks of the reproductive process. If you take a positive investment decision, the company is able to improve production with the requirements of the emerging technological paradigm. Therefore, the probability of successful implementation of structural changes corresponding to changes in the market and the emergence of new values in our economic cooperation.

Keywords: investment attractiveness, reproduction, financing, modernization, structural investments.

*Липченко Елена Алексеевна,
кандидат экономических наук,
доцент Курской государственной
сельскохозяйственной академии
E-mail: phd.kgsha@yandex.ru*

Инвестиционная привлекательность предприятия в контексте финансирования расширенного воспроизводства

Аннотация: Инвестиционная привлекательность предприятия складывается из представления участников финансового рынка о перспективах и рисках воспроизводственного процесса. Если принимаются положительные инвестиционные решения, то предприятия способны к модернизации производства с учетом требований нарождающегося технологического уклада. Следовательно, велика вероятность успешного осуществления структурных преобразований, соответствующих изменению рыночной конъюнктуры и появлению новых ценностей в экономическом взаимодействии.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, воспроизводство, финансирование, модернизация, структурные инвестиции.

Для развития любого предприятия необходим капитал из внешних источников. Инвесторы заинтересованы в получении прибыли и в ее приумножении. Стремясь всевозможными путями избежать потерь, они учитывают факт риска и оценивают эффективность вложения инвестиций, что формирует представление об инвестиционной привлекательности предприятия. Инвестиционная привлекательность предприятия представляет собой совокупность характеристик, которые позволяют оценить, насколько эффективно вкладывать денежные средства в дальнейшее развитие предприятия. Определяющим признаком инвестиционно привлекательной экономической деятельности следует считать получение стабильного дохода в течение долгосрочного периода, что позволяет выполнить все условия расширенного воспроизводства, наиболее вероятной формой финансирования которого могут выступать структурные инвестиции. [1, с. 179–181] Очевидно, структурные инвестиции являются функцией инвестиционной привлекательности: с помощью финансовых ресурсов воспроизводственный процесс переформируется таким образом, что обеспечиваются условия для наращивания, или, по крайней мере, не снижения деловой активности хозяйствующего субъекта.

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты находятся в жесткой конкуренции за привлечение дополнительного капитала для развития своего производства. Деньги всегда вкладывают в инвестиционные проекты, которые тщательно разработаны, в которых может увидеть картину доходов после их реализации. Поэтому инвесторы принимают положительные ре-

шения при наличии четко разработанной стратегии развития предприятия, обоснованного плана действий в рамках этой стратегии с финансовым обеспечением воспроизводственных процессов.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется путем расчета количественных показателей, в состав которых, как правило, входят ликвидность, органическое строение капитала, деловая активность, рентабельность экономической деятельности. Оценка инвестиционной привлекательности включает также и качественные компоненты, которые отражают направления инвестирования и наличие необходимых управленческих компетенций. В совокупности количественные показатели и качественные компоненты инвестиционной привлекательности посылают своеобразный сигнал в инвестиционную среду о готовности предприятия к технологической и организационной модернизации и структурным преобразованиям. Это совершенно особая сфера экономического взаимодействия, «когда прожекторство соединяется с предпринимательством» [2, с. 126] В зависимости от того, насколько эффективно организовано взаимодействие реального и финансового секторов экономики, настолько будут созданы необходимые условия для расширенного воспроизводства. «... многие люди давали себя увлечь, отдавали свои деньги на акции пустому месту» [2, с. 127] В современной экономике очень важно научиться распознавать «мыльные пузыри» и реальные инновации, способные кардинально улучшить земное бытие человечества.

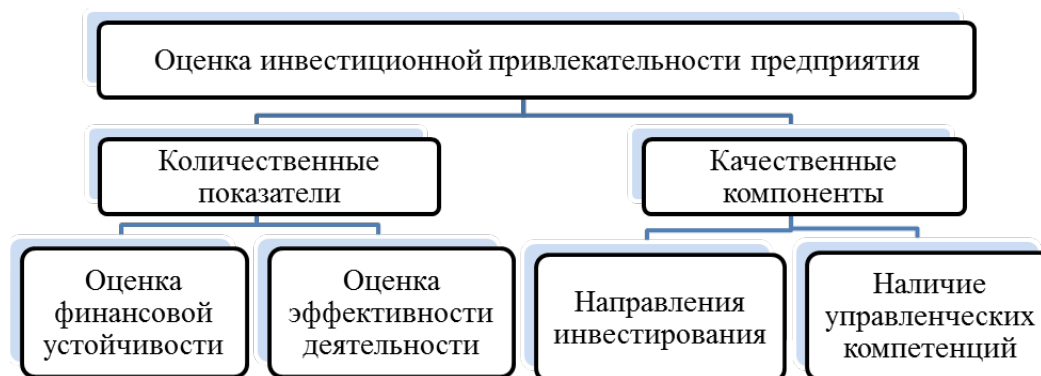


Рисунок 1. – Оценка инвестиционной привлекательности предприятия

Учесть качественные компоненты при оценке инвестиционной привлекательности предприятия можно, если любое изменение в структуре материально — технической базы или производственной программе будет представлено в форме инвестиционного проекта.

Развитие материально — технической базы предприятия должно представлять собой совокупность взаимосвязанных инвестиционных проектов, осуществляемых в рамках технологической политики предприятия, которая, в свою очередь, является элементом стратегии долгосрочного развития предприятия. Видение технологической перспективы является важнейшей составляющей компетенций менеджмента предприятия. В противном случае формирование материально — технической базы производства будет происходить хаотично и бессистемно. Модернизация будет идти не в русле технологических изменений, происходящих в отрасли, и изменений в рыночной конъюнктуре, а будет пытаться догнать ушедший вверх уровень конкурентоспособности производства, что в принципе невозможно.

Увеличение стоимости внеоборотных активов может происходить как за счет собственных источников финансирования, так и за счет привлеченных, но в обоих случаях целесообразно разработать инвестиционный проект, в котором будут отражены качественные компоненты инвестиционной привлекательности. Несомненно, это укрепит у потенциальных инвесторов уверенность в высоком профессионализме менеджмента предприятия и его владельцев, повысит прозрачность экономической деятельности, даст гораздо больше информации во внешнюю среду о текущей деятельности предприятия и его рыночных перспективах.

Аналогично следует поступать и при изменении структуры производственной программы предприятия. Когда рыночная конъюнктура требует увели-

чения объемов производства какой-либо продукции при сокращении выпуска другой, зачастую становится необходимым изменение состава оборотных активов, что связано с дополнительным финансированием. В этом случае также целесообразным становится разработка инвестиционного проекта, даже несмотря на то, что инвестиции не увеличивают материально — техническую базу, а связаны только с формированием оборотных активов требуемого состава и необходимого качества.

Инвестиционные проекты, реализуемые в условиях конкретного предприятия, позволяют добиться главного: встроить в уже существующий воспроизводственный процесс новые элементы, изменяющие его структуру и пропорции. При этом указываются условия и предпосылки достижения запланированных результатов, которые оцениваются инвесторами и кредиторами, что, в конечном счете, позволяет им эффективнее и качественнее осуществлять риск-менеджмент своих инвестиций.

Инвестиции в основные средства являются наиболее рискованными с точки зрения формирования материально — технической базы производства в соответствии с актуальными требованиями текущего технологического уклада с учетом скорого перехода на научно — технические принципы производства нового технологического уклада. Насколько обоснованы и эффективны операции по приобретению основных средств инвесторы судить не могут ввиду отсутствия необходимой информации. Об этом достоверное и аргументированное суждение могут иметь только руководство и финансовая служба предприятия. Все остальные, включая и работников предприятия, могут оценить целесообразность инвестиционных расходов косвенно, через количественные показатели инвестиционной привлекательности. Но данные показатели отражают уже сложившуюся ситуацию и не позволяют осуществлять оперативное

управление инвестициями, если они не организованы как инвестиционный проект. В полной ли мере реализован потенциал этих инвестиционных расходов — вопрос остается открытым и без использования инвестиционного проекта как формы инвестирования ответить на него практически невозможно [3, с. 102–103].

Становится очевидным, что в интересах обеспечения высокой инвестиционной привлекательности предприятия требуется разработка инвестиционных проектов в процессе реализации стратегии развития предприятия. Однако единого метода определения инвестиционной привлекательности предприятия не существует. Оценка возможна разными методиками, которые основываются на использовании доступной и достоверной информации для внешних инвесторов. С нашей точки зрения, наиболее предпочтительным методом определения инвестиционной привлекательности предприятия является метод дисконтирования денежных потоков. Данный метод основан на использовании большого числа количественных и качественных компонентов оценки инвестиционной привлекательности предприятия и, кроме того, широко используется для оценки эффективности инвестиционных проектов. Представляется, что дисконтирование любых инвестиционных расходов на предприятии характеризует его руководство как четко представляющее себе цели развития и реальные способы их достижения, что дает предприя-

тию дополнительные конкурентные преимущества на финансовых рынках.

Очевидно, предприятие, желающее привлечь дополнительное финансирование, должно максимально облегчить инвесторам получение информации о своей хозяйственной деятельности, позволяющей рассчитать все необходимые показатели. Если для определения количественных показателей достаточно стандартной бухгалтерской отчетности, то для качественных компонентов требуется зачастую инсайдерская информация, получить которую внешнему инвестору довольно затруднительно, т. к. она, как правило, не систематизирована и не формализована. Поэтому любые технологические новации, модернизационные мероприятия, технические и организационные улучшения в воспроизводственном процессе должны оформляться в виде инвестиционных проектов, в которых максимально можно учесть факторы, влияющие на принятие положительных инвестиционных решений. Это позволит оценивать инвестиционную привлекательность предприятия, дисконтируя денежные потоки в рамках всех инвестиционных проектов, осуществляемых на предприятии. Небезосновательно утверждать, что динамика инвестиционной привлекательности будет являться следствием благосклонного отношения инвестиционного сообщества, располагающего необходимой информацией об экономической деятельности предприятия, которое, в свою очередь, последовательно следует заявленной эффективной стратегии своего развития.

Список литературы:

1. Липченко Е. А. Экономическое содержание структурных инвестиций. Материалы международной научно-практической конференции 15 апреля 2016 г. – Костанай, Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова, 2016. – 308 с.
2. Зомбарт В. Собрание сочинений в 3 т. Т. 1. – Санкт-Петербург: издательство «Владимир Даль», 2005.
3. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

Gentiana Sharku
University of Tirana, Faculty of Economics, Albania
E-mail: gentasharku@yahoo.com

Foreign capital and credit expansion in Albanian banking system

Abstract: This article aims to examine the role of foreign banks in credit expansion in Albania. The financial system in Albania is a bank based financial system. The role of bank credit in the Albanian economy has been significantly increased especially after 2000, when large capital inflows entered in the banking system. The entrance of foreign banks has been influenced by several factors such as profit orientation, privatiza-

tion process, trade relationships etc. The rapid development of banking system was associated with credit expansion. Therefore the credit growth has been very fast. Has the bank credit expansion been a normal consequence of the fast financial development in Albania? Based on the literature, this article will answer to this question examining the credit growth rates in Albania, after 2000. The data used in this article will be of secondary type, based on the official statistics published by respective institutions.

Keywords: bank, credit expansion, foreign capital.

Introduction

Banking system in several countries of the Western Europe as Germany, France and Austria, has been characterized by a large number of regional banks, saving institutions and state banks for development. The profit was not the sole goal of these institutions. They were engaged in achieving some social common objectives as regional development or stimulation of certain industrial sectors. However, after the 90', many financial institutions have been privatized; many other have been merged or acquired and therefore their ownership structure has changed. These structural changes have directed these institutions toward other objectives, as the profit maximization. The countries of Eastern Europe offered great opportunities for them to increase their profits. Therefore many banks from Austria, Italy, France and German have expanded their activities in the Eastern Europe countries. The Greek banks opened their branches in their neighboring countries as Albania and Serbia. As result the major part of the foreign capital invested in financial institutions in Eastern Europe countries comes from Europe Union.

After the literature review and the methodology, the article will shortly examine the profile of the foreign capital in the Albanian banking system. The next section describes the process of credit expansion and gives the answer to the question: "Has the bank credit expansion been a normal consequence of the fast financial development?". The conclusions are presented in the last section.

Literature review

Episodes of booms and busts, which are typical in financial capital markets, are also observed in credit distribution. Empirical literature shows that banking crises are typically preceded by lending booms, but very few lending booms end in a banking crises (Gourichas et al. (2001), Tornell and Westermann (2002), Bordo and Jeanne (2002)).

The Balkan banking market has been a profitable and suitable investment sector for the western European banks. The foreign banks operating in Balkan's countries are part of large banking groups in their home countries and they represent a crucial factor of financial intermediation in their country. Therefore their initiative to ex-

pand their risky loans may be encouraged, considering that their governments would support these banks if they get in troubles (Eichengreen 2003).

Also credit expansion may result in banks incapability to properly evaluate the credit risk. Due to the lack of personal contacts and relationships with the clients, the foreign banks rely on their own methods and statistics to evaluate the credit risk of their borrowers. Credits are therefore based on numerical information and are granted if an individual exceeds a threshold (Lapavitsas 2009: 138–139). As these statistical methods have been designed for risk evaluation in major capital markets, they may be inappropriate for emerging and transition countries (Mihaljek 2008: 25). As result the fast credit expansion may lead to an increase of risky loans and probably may threat the financial stability of a country.

Methodology and data set

In order to give an answer to the above mentioned question, the author has calculated the annual credit growth rate during a period of fifteen years (2001–2015). Based on the literature review, the credit growth rates have been compared with the GDP growth rates. The data used in this article are of secondary type. The data on outstanding credit volume have been taken from the publications of the Bank of Albania. The data on the GDP growth rates have been taken from the publications of the World Bank.

Foreign capital in Albanian banking system

Until 1991, the Albanian banking system was characterized by the lack of the foreign capital, as in the other sectors of the economy. Italian capital was the first foreign capital inflow in the banking system through establishment of the Italian-Albanian Bank in 1993. The structure ownership of the banking sector in Albania has been changed over years. In 2000, the public sector had a considerable share of the banking system ownership (38 percent). In 2004, due to the privatization process, the state share has been reduced in 7 percent, and in 2009, the banking system has been totally owned by private sector. The private domestic capital entered in the banking system in 2002. In 2014, it accounted about 12 percent of the total banking capital. From the viewpoint of capital origin, there is noted an upward trend of foreign capital share. The Alba-

nian banking market highlights the existence of entities and banks with experience in foreign markets. In 2014, the major part of the foreign capital comes from Europe Union. Turkish capital shares the highest value — about 21 percent of the total banking sector capital, followed by Austrian capital — 21 percent, and Italian and Greek one — respectively 17 and 14 percent.

Expansion of bank loans

The volume of outstanding loans in the banking sector has been continuously increased (except 2013). In the first half of 2000, the ratio of credit volume to gross domestic product was lower than in the second half. This ratio is significantly increased after 2004, when the foreign capital accounted more than 90 percent of the total banking system assets. The main consequence of the foreign bank entry was the expansion of bank loans. The total outstanding loan volume has been increased from ALL 15 billion (in 2000) to ALL 198 billion (in 2006), to ALL 549.9 (in 2014). Expansion of the loans was encouraged from the bonus payment schemes offered to the high executives of the foreign bank branches. Thus the managers of foreign-owned banks could have been interested in fast credit expansion in order to boost their own income (Mihaljek 2008, 26).

Moreover the balance sheet structure of an individual bank is not only the result of its own management decision, it is also dependent on the balance sheet structure of other banks in the banking system (Alves et al. 2008). Therefore if a bank increases its assets by expanding loans, other banks may follow, and the result would be a global acceleration of credit growth in a country.

On the other hand, as the literature explains, the credit expansion generally is associated with the increase of loans risk.

The ratio of non-performing loans to total outstanding loans is increased in other western Balkan countries after 2008, while in Albania this ratio has been increased earlier, since 2005. According to the Annual Report of Albanian Bank, the non-performing loans have been significantly increased immediately after 2008, recording the maximum figure in June 2014, with a ratio of 24.1%. In December 2014, non-performing loans ratio

fell at 22.8%. Stock of non-performing loans fell at ALL 135.7 billion. A question arises in the context of this credit expansion: How fast should loans be increased in the process of a normal economic development?

Caprio and Klingebiel (1996) argue that real credit growth of one or two times real GDP may occur in normal times as a result of the financial development. By contract, a real growth rate of credits that exceeds two times real GDP growth indicates a lending boom and may lead to banking crises, as was the case of Latin American countries in the past. Based on the statistics of the Bank of Albania, The maximum credit growth rate has been recorded in 2006–82 percent. After 2005, the credit growth rate has been continually decreasing (9.65% in 2010). The credit growth has stopped in 2013 recording a negative value of — 1,21%. In 2014 the outstanding loans volume has been increased by 2.18%.

During the same period, according to the statistics of the World Bank, the real GDP growth rate has been fluctuated from the maximum value of 7,9% (in 2001) to the minimum value of 1,1% (in 2013). It is obvious that from 2001 to 2011, the credit growth rate has been much higher than the GDP growth rate. Credit growth rate exceeds GDP growth rate more than two times (even more than 13 times in 2012). Therefore the Albanian bank credits have experienced an extremely lending boom, mostly as result of foreign bank entrance and their liberal lending practice.

Conclusions

Fast credit expansion caused an increase of credit risk, which in turns give rise to non performing loans, which in turn causes the reduction of credit loans. Likewise any other “boom”, the “boom lending’ ended. But we observed that the growth rate has been reduced even before 2008 — the year when the financial crises started. The consequences of the world financial crises have been appeared in Albania, at least four years later. Therefore the article concludes that the reduction of credit growth in Albania is more as result of the “boom credit” occurrence due to the entrance of foreign capital and the liberal lending practices, than as a consequence of the financial crises.

References:

1. Alves, A.J., Dymski, G.A., & de Paula, L.-F. (2008). Banking strategy and credit expansion: a post-Keynesian approach. *Cambridge Journal of Economics*, 32 (3), 395–420.
2. Bank of Albania, “*Annual Supervising report*”, Tirana, series 2000–2014.
3. Bordo M., Jeanne O. (2002), “Monetary policy and asset prices: Does “benign neglect” make sense?”, IMF, October 2002.
4. Eichengreen, B.J. (2003), “Capital flows and crises”, Cambridge, MA. The MIT press.

5. Gourinchas, P.-O., Valdés, R., & Landerretche, O. (2001). Lending Booms: Latin America and the World. *Economía*, 1 (2), 47–99
6. Lapavitsas, C. (2009a, August). “Financialisation Embroils Developing Countries” (Discussion Paper No. 14). London: Research on Money and Finance.
7. Lapavitsas, C. (2009b). “Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation”. *Historical Materialism*, 17 (2), 114–148.
8. Mihaljek, D. (2008). “The financial stability implications of increased capital flows for emerging market economies. In *Financial globalisation and emerging market capital flows.*” BIS Paper No 44 (p. 11–44).
9. Predrag Cetkovic, “Credit growth and instability in Balkan countries: the role of foreign banks”, Discussion paper no 27.
10. Tornell A, Westermann F. (2002), “Boom-bust cycles in the middle income countries: facts and expectations”, IMF Working Paper, Vol. 49.
11. www.data.worldbank.org – Official webpage of World Bank.

Section 9. Population Economics

Smutchak Zinaida Vasilevna

Kirovograd Flight Academy of National Aviation University

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,

Department of Management

E-mail: zinulechka@ukr.net

Sytnyk Oksana Yurievna

Kirovograd Flight Academy of National Aviation University

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,

Department of Management

E-mail: sytnyk_oksana@mail.ru

The features of emigration processes in Ukraine

Abstract: The features of immigration processes are discussed in the article. The key factors's influence of migratory movement of the population of Ukraine is analyzed.

Key words: emigration, immigration, emigration process, labor emigration, emigrant, migration flow.

Смутчак Зинаида Васильевна

Кировоградская летная академия Национального

авиационного университета

к. э.н., доцент, факультет менеджмента

E-mail: zinulechka@ukr.net

Сытник Оксана Юрьевна

Кировоградская летная академия Национального

Авиационного университета

к. э.н., ст. преподаватель, факультет менеджмента

E-mail: sytnyk_oksana@mail.ru

Особенности эмиграционных процессов в Украине

Аннотация: В статье рассматриваются особенности эмиграционных процессов в Украине. Проанализировано влияние ключевых факторов на миграционное движение населения Украины.

Ключевые слова: эмиграция, иммиграция, эмиграционный процесс, трудовая эмиграция, эмигрант, миграционный поток.

В последние десятилетия Украина была ареной активных эмиграционных процессов. По оценке Мирового банка страна входит в пятерку самых больших поставщиков эмигрантов в мире, уступая лишь Мексике, Индии, Китаю и России. По данным статистики, в 2012 году за границы Украины выехало 14517 граждан родившихся на территории Украины. А уже в 2014 году количество людей, которые выехали за границу, составило 51991 лиц. С каждым годом

данный показатель возрастает, что увеличивает численность украинцев, которые работают за границей временно и на постоянной основе, используя свои знания и навыки на благо других стран (рис. 1).

Гендерное распределение украинских трудовых эмигрантов включает в себя 66% мужчин и 34% женщин; около четверти общего количества — эмигранты возрастом 40–49 лет, пятую часть представляют эмигранты возрастом 30–34 года, по 15% приходится

на группы возрастом 25–29, 35–39 и 50–59 лет. Следовательно, средний возраст составляет 37 лет. 65% трудовых эмигрантов имеют полное высшее образо-

вание, 30% базовое или неполное высшее образование [2].

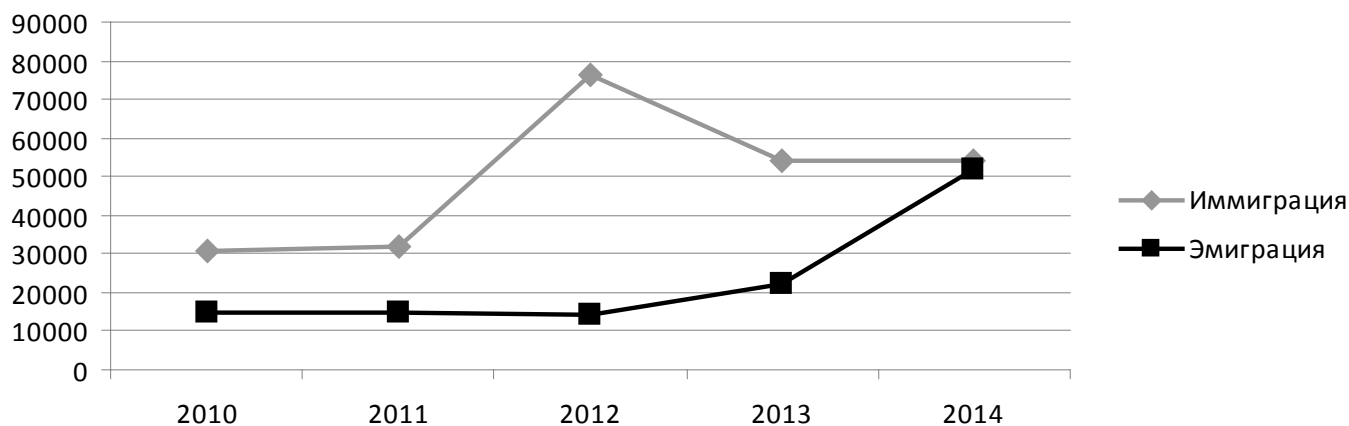


Рис 1. Миграционное движение населения Украины составлено авторами с использованием источника [1]

Причины трудовой эмиграции различны и зависят от особенностей социально-экономического развития региона, климата, материальной обеспеченности населения, наличия определенных социальных льгот, задолженности по заработной плате, рождаемости, политической ситуации и т. п.

Особенности влияния ключевых факторов на количество эмигрантов были определены в результате проведения корреляционно-регрессионного анализа на основе данных Государственной службы статистики Украины за 2014 г. [1].

Корреляционный анализ подтверждает, что работники в большинстве своем не удовлетворены заработной платой, это и является основной причиной выезда за границы страны. Зависимость между заработной платой и количеством иммигрантов является сильной, что подтверждает коэффициент корреляции равный 0,66, а коэффициент достоверности составляет 95%. Так как каждый работник (а особенно специалисты в своем деле) желает иметь высокую оплату своего труда, учитывая те должностные обязанности, которые он выполняет. Неудовлетворенность заработной платой побуждает людей к выезду за границу, где им предлагают лучшие условия труда и высокую в эквивалентном значении, оплату труда. Это подтверждается и уравнением регрессии: $y = -10285,86 + 12,016 \times x_1$, где x_1 – заработная плата 1 работника, а y — количество людей, которые выехали за границу.

Задолженность по заработной плате в значительной мере влияет на желание людей искать работу в другой стране, что подтверждает уравнение корреляционной связи, которое отражает зависимость между задолженностью по заработной плате и количеством людей,

которые выехали за границу: $y = 22920,985 + 19,242 \times x_2$, где x_2 — задолженность по заработной плате работников. Коэффициент корреляции в данном случае составляет 0,518, это свидетельствует о том, что чем больше срок не выплаты заработной платы, тем больше уезжающих граждан, которые работают в других странах, где есть возможность получать постоянную и своевременную заработную плату.

В результате анализа зависимости между количеством студентов высших учебных заведений и количеством людей, которые выехали за границу, была выявлена существенная взаимосвязь. Коэффициент корреляции в данном случае составил 0,682.

Необходимо отметить, что трудовая эмиграция отрицательно влияет на социально-экономическое развитие Украины, поскольку уменьшается количество квалифицированных работников. В свою очередь, эмиграция неквалифицированных рабочих позволяет снизить уровень безработицы и сократить связанные с ним расходы. Часть эмигрантов получает за границей образование, дополнительное профессиональную подготовку, а также ценный опыт работы. Наблюдается рост уровня квалификации рабочих, которые выезжают в другие страны с целью трудоустройства, поскольку за границей эмигранты привлекаются к использованию передовых технологий, стандартам трудовой дисциплины и организации производства. Но чаще трудовые эмигранты из Украины — это люди с высшим образованием, которые выполняют за границей далеко не престижную, но оплачиваемую более высоко, чем работу по специальности у себя на Родине. В таком случае происходит их полная деквалификация.

Относительно негативных последствий трудовой эмиграции, то они большей мерой влияют на социально-экономическое развитие страны — экспортера рабочей силы. Суть заключается в том, что в стране, которая экспортирует рабочую силу, часто

ухудшается ситуация на рынке труда, снижается ее интеллектуальный потенциал.

Наиболее популярные сферы трудоустройства украинских трудовых эмигрантов представлены на рис. 2.



Рис. 2. Основные сферы занятости работников-эмигрантов в 2013–2014 гг. Составлено авторами с использованием источника [3]

Национальная экономика страны-экспортера рабочей силы, а именно Украины, теряет наиболее мобильную и, как правило, высококонкурентную часть трудоспособного населения. За границу, с целью

трудоустройства выезжают, как правило, молодые люди, имеющие высшее образования. Вследствие этого происходит изменение структуры трудовых ресурсов.

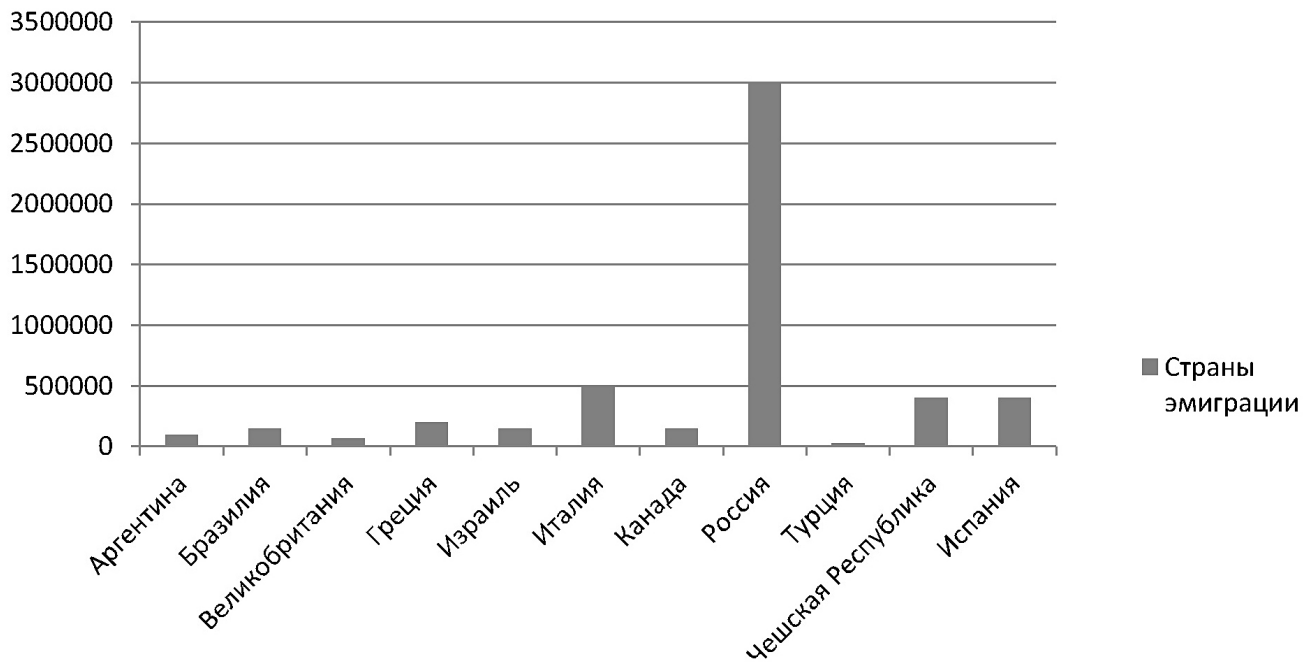


Рис 3. Количество эмигрантов из Украины в страны Европы и Америки составлено авторами с использованием источника [4]

Потоки трудовых эмигрантов направлены преимущественно в соседние страны — Российскую Федерацию (43%), Польшу (14%), Чешскую Республику (13%), и в страны с более привлекательными условиями жизни и труда — Италию (13%), Испанию (5%), Германию (2%). Причем в Россию и Чешскую Республику выезжают в основном мужчины, где они работают на строительстве, тогда как среди тех, кто эмигрирует в Италию и Венгрию преобладают женщины, где они работают соответственно в качестве домашней прислуги и в сельском хозяйстве [5]. Из всех граждан Украины, которые живут за границей, пребывание властью стран легализовано около 500 тыс. человек, остальные находятся там нелегально, что уменьшает возможность их учета (рис. 3).

Одним из весомых критериев, которые влияют на решение об эмиграции в другую страну, является наличие и уровень социальной защиты. В каждой стране существуют свои нормы социального обеспечения. Чаще всего развитые страны, при устойчивой экономике имеют высокий уровень социальной защиты, именно такие страны являются приоритетными для эмигрантов. В Украине наблюдается не достаточный уровень социального обеспечения персонала, что и является одним из толчков к трудовой эмиграции.

Одним из существенных показателем, который влияет на эмиграционные процессы, является уровень безработицы в стране. Каждый год в Украине выпускаются минимально 1438 тыс. квалифицированных рабочих, которые выходят на рынок труда в поисках рабочих мест. При этом количество рабочих мест в стране не увеличивается, а учитывая последние события в Украине с 2014 года — даже уменьшается, ведь уровень безработицы постоянно растет. По данным Государственной службы статистики в Украина на 2014 год, в Украине — 512,2 тыс. безработных [1]. Коэффициент корреляционной зависимости между количеством людей, которые выехали за границу и количеством безработных составил 0,687.

Высокий уровень безработицы в стране обусловлен более объективными причинами, то есть теми экономическими законами, на действие которых человек почти не может влиять. Обретение независимости, переход от плановой экономики к рыночной, скорость темпов прохождения страной пути развития от административно-командной системы к демократии, убыль экономики, изношенность основных фондов, высокие темпы научно-технического прогресса, экономические реформы и т. д.

Также существенная корреляционная связь, по данным анализа проведенного авторами, была выявлена между количеством людей, которые выехали за границу и расходами на профессиональное обучение на одного штатного работника. Коэффициент корреляции равен 0,637. Это означает, что в Украине мало внимания уделяется непрерывному профессиональному развитию персонала. Периодичность повышения квалификации в Украине составляет 1 раз в 10 лет, в то время как в развитых странах повышения квалификации проводят 1 раз в 3 года. Такая статистика указывает на необходимость изменения отношения правительства Украины и работодателей к профессиональному развитию персонала, что позволит увеличить количество специалистов, будет способствовать развитию в своей профессии и уменьшит количество желающих выезжать на заработки в другие страны.

Стоит отметить, что в областях Украины, где проживает больше пенсионеров, наблюдается меньшая подвижность населения. Коэффициент корреляции между количеством эмигрантов и количеством молодежи составляет 0,891. Это свидетельствует о массовом выезде за границу именно молодого населения, которое является основным носителем трудового потенциала страны.

Масштабная трудовая эмиграция молодежи Украины за границу является одним из признаков социально-экономических изменений в государстве. В структуре рабочей силы Украины сформировался многомиллионный контингент лиц, для которых трудовая эмиграция является основным видом занятости и первостепенным источником доходов. Поэтому решение этой проблемы имеет большое общественно-политическое и социальное значения. Трудовая эмиграция молодежи влияет на демографическую, социальную и экономическую ситуацию в Украине. Главными причинами, которые заставляют украинскую молодежь оставлять свои жилища в поисках лучшей жизни, являются экономические. Это, в частности, низкий уровень заработной платы, значительные масштабы безработицы, нестабильность развития украинской экономики.

Количество людей, которые эмигрируют и направления их эмиграции являются различными. Интенсивное миграционное движение, по состоянию на 1 января 2016 г., наблюдается в восточных областях; наиболее низкое — в северо-западных и центральных. На западе Украины уровень эмиграции определяется как средний. Такое распределение связано с близостью региона к государственным гра-

ницам України. Лідером по кількості трудових емігрантів є Харківська і Донецька області. Самая большая страна-реципиент жителей Закарпаття — Чешская Республика. Жители Черновицкой области работают преимущественно в странах Евросоюза; Ивано-Франковской, Львовской и Тер-

нопольской выбирают Польшу и Италию; Ровенской и Волынской — соседнюю Белоруссию и Польшу. Российская Федерация является основной страной эмиграции для выходцев восточных, центральных, северных, и южных областей (рис. 4).

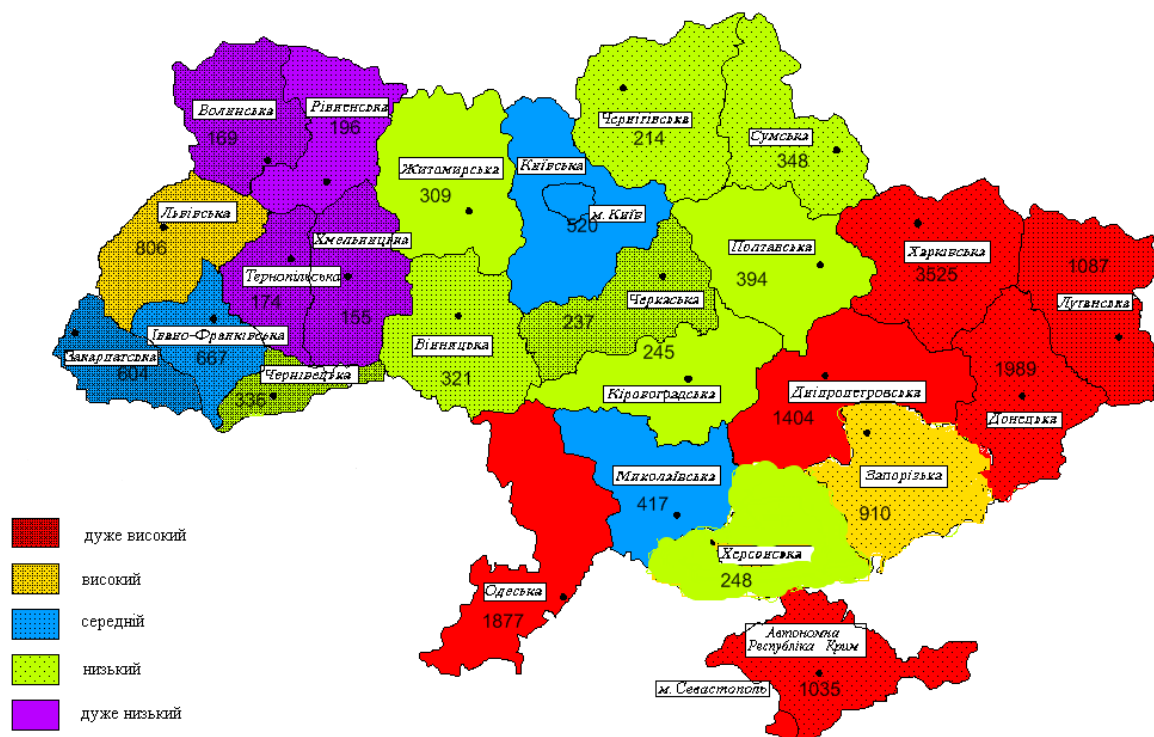


Рис. 4. Уровень трудовой эмиграции по регионам Украины в 2014 году составлено авторами с использованием источника [1]

Данное распределение является результатом неправильной экономической и социальной политики в стране. В 2010–2012 гг. наивысшей уровень трудовой эмиграции наблюдался на западе страны, в свою очередь восточная часть страны была не такая активная. По состоянию на 2013–2014 гг. карта эмигрантов кардинально изменилась и лидерами эмиграции стали восточные области.

Таким образом, трудовая эмиграция в Украине является результатом низкой заработной платы, большего срока задолженности по заработной плате, низкого уровня социальной защищенности людей, большого количества выпускников высших учебных заведений при недостаточном количестве рабочих мест и высоком уровне безработицы в стране. Эти причины каждый год увеличивают количество трудовых эмигрантов, а чаще всего квалифицированных работников, которые своими знаниями и умениями развивают экономику других стран.

Список литературы:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні/Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт, 2013.– С. 98.
3. Міграційний профіль України 2013 [Електронний ресурс]/Міграційна служба України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_%20Profile_2013.pdf
4. Гайдуцький А. Масштаби потоків еміграційного капіталу в Україну/А. Гайдуцький//Вісник НБУ. – 2013. – № 4. – С. 11–14.
5. Чепурная О. На край света в поисках лучшей доли/О. Чепурная//Вестник – 2013. – № 35 – Режим доступа: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/5952>

Section 10. Labour economics

*Leonidova Galina Valentinovna
ISEDT RAS, Head of the Laboratory for the Studies
of Labor Potential Development,
Department of Living Standard
and Lifestyle Studies, Candidate of Economics,
E-mail: galinaleonidova@mail.ru*

*Ustinova Ksenia Alexandrovna
ISEDT RAS, researcher, Department of Living Standard
and Lifestyle Studies, Candidate of Economics,
E-mail: ustinova-kseniya@yandex.ru*

Rural and urban mentality as a factor of young specialists' work behavior

Abstract: The article discusses criteria for identification of young specialists. It shows the peculiarities of urban youth work behavior, which comprises more active living position, aimed at professional self-development and improving material wealth. It specifies the common and distinctive features in work behavior of the young specialists who live in urban and rural areas.

Keywords: vulnerable social groups, young specialist, work behavior.

*Леонидова Галина Валентиновна
ИСЭРТ РАН, заведующий лабораторией исследования
проблем развития трудового потенциала
отдела исследования уровня и образа жизни, к. э.н.
E-mail: galinaleonidova@mail.ru*

*Устинова Ксения Александровна
ИСЭРТ РАН, научный сотрудник отдела исследования
уровня и образа жизни населения, к. э.н.
E-mail: ustinova-kseniya@yandex.ru*

«Сельская» и «городская» ментальность как фактор трудового поведения молодых специалистов

Исследование выполнено в рамках гранта РФФ № 16–18–00078 «Механизмы преодоления ментальных барьеров инклюзии социально уязвимых категорий населения для активизации процессов модернизации регионального сообщества».

Аннотация: В статье приводятся критерии для идентификации молодых специалистов. Показаны особенности трудового поведения молодежи в городе, заключающиеся в более активной жизненной позиции, направленности на развитие себя в профессиональном плане и повышение материального благополучия. Обозначены черты сходства и различия трудового поведения молодых специалистов, проживающих в городской и сельской местности.

Ключевые слова: социально уязвимые категории населения, молодой специалист, трудовое поведение.

Еще в начале 2000-х гг. руководство России провозгласило курс на модернизацию экономики, преодоление ее сырьевой зависимости. Основной задачей курса признавалось становление подлинно демократического социально ориентированного государства с сильной инновационной экономикой, способной обеспечить высокий уровень и качество жизни населения [2, 43].

Однако модернизация российской экономики существенно отстает от мирового уровня [5, 110–120]. Она сдерживается не только экономическими факторами, связанными, например, с устареванием основных фондов и недостаточным инвестированием в их обновление, но и социальными. Среди последних важную роль играет доступ к тем местам-позициям, которые обеспечиваются необходимыми ресурсами для творческой созидательной деятельности. Замкнутость социального пространства неблагоприятно влияет на перемещения социальных акторов, препятствуя развитию их человеческого капитала [4]. К неэффективному воспроизводству потенциала молодых специалистов приводит и эксклюзия, возникающая вследствие распространенности стереотипов мышления и поведения по отношению к социально уязвимым категориям населения [4].

В рамках исследования № 16–18–00078 «Механизмы преодоления ментальных барьеров инклюзии социально уязвимых категорий населения для активизации процессов модернизации регионального сообщества», поддержанного грантом РНФ, нами было выделено несколько групп социально уязвимого населения, среди которых: пожилые люди, лица с ограничениями здоровья, многодетные семьи, молодые специалисты. В данной статье сосредоточим внимание на последней группе. Несмотря на то, что молодежь обладает значительным интеллектуальным и инновационным потенциалом, способна гибко адаптироваться к происходящим изменениям, в обществе часто возникают препятствия для реализации потенциала этой группы населения в практической деятельности. Например, результаты отечественных исследований образовательных и профессиональных траекторий населения свидетельствуют, что проживание на селе создает для молодежи социальный барьер к получению образования высокого уровня и качества [6, 159–164]. В свою очередь молодые люди с разным образовательным потенциалом располагают неодинаковыми возможностями в отношении последующего трудоустройства. Различия в установках и стереотипах городской и сельской молодежи приводит к тому, что и трудовое поведение

этих групп существенно различается, что актуализирует исследования по данному направлению.

Обобщение результатов отечественных исследований позволяет выделить ряд особенностей, характеризующих и обуславливающих трудовое поведение молодежи, среди них стереотип самостоятельности (убежденность в том, что социальное и материальное положение обуславливаются собственными усилиями), ослабление коллективных установок и рост индивидуализма, прагматичность трудового поведения и высокая распространенность мотивации избегания (работа «за страх, а не за совесть»), отношение к перспективам карьерного роста и улучшению материального благополучия как к главным индикаторам правильности выбранного профессионального направления [11]. Обозначенные особенности взаимообусловлены и взаимосвязаны между собой, зачастую характерны для экономических агентов, действующих в соответствии с рыночными принципами хозяйствования, поскольку предполагают активность индивидов и возможность повышения благосостояния в соответствии с приложенными усилиями. Изучение этих вопросов актуально не только в связи с более глубоким пониманием социальных процессов, но и с необходимостью целенаправленного воздействия на них для определения основных направлений обучения, воспитания и трудоустройства.

Необходимость управления воспроизводством трудового потенциала и трудовым поведением молодых специалистов приводит к постановке задачи, связанной с определением социально-экономических характеристик этой группы населения для выявления ее границ.

В научно-исследовательской литературе среди критериев отнесения к молодым специалистам встречаются такие как возраст, наличие профессионального образования, трудовой стаж (опыт работы по специальности) [4]. Однако отсутствует однозначность относительно значений, которые могут принимать данные параметры, что затрудняет идентификацию населения с молодыми специалистами, и может негативно отражаться на управлении их трудовым поведением. Так, например, в отечественных исследованиях категория «молодой специалист» по возрасту отчасти совпадает с общим понятием «молодежь», к которой относят лиц от 14 до 30 лет. Вместе с тем, в некоторых случаях (Вечерин А. В., Климов Е. А., Маслов А. В., Волкова Н. В., Попов-Черкасов И. Н., Дмитриева Ж. Р.) молодыми специалистами считают население 20–29 летнего возраста.

Среди критериев также рассматривается период времени после окончания учебного заведения, в течение которого осуществляется профессиональное самоопределение, производственная адаптация и трудоустройство молодежи. Зачастую это происходит не позднее чем через год после окончания обучения, или, согласно Волковой Н. В., в течение трех лет после получения профессионального образования [1].

Таблица 1. – Критерии отнесения работников к группе «молодые специалисты»

Критерии	Границы значений критерия	
	Возраст	Нижняя граница
	Верхняя граница	30 лет
Наличие профессионального образования	Высшее профессиональное образование	Диплом вуза
	Среднее специальное образование	Диплом ссуза
	Учащиеся на последних курсах образовательной организации	Прохождение аттестации
Трудоустройство по специальности	После окончания профессионального учебного заведения	Не позднее года
Предыдущий стаж работы по специальности	Нижняя граница	Нет опыта работы
	Верхняя граница	3 года

Источник: [3].

Принимая во внимание, что молодые специалисты из городской и сельской местности входят в одну демографическую группу «молодежь», для нас было важным определение их общих черт. Учитывая разнообразие установок и намерений молодежи по территориальному признаку, мы поставили задачу определить различия в трудовом поведении по таким параметрам как востребованность отдельных характеристик при трудоустройстве, поведение при сокращении производства и увольнении, намерения и профессиональные планы, удовлетворенность работой и жизнью.

Информационной базой исследования выступили данные мониторинга качества трудового потенциала населения, проведенного Институтом социально-экономического развития территорий РАН в Вологодской области в 2014 г. Выборка — квотная с пропорциональным размещением единиц наблюдения, ее объем составляет 1500 человек трудоспособного возраста (мужчины 16–59 лет; женщины 16–54 лет) в городах Вологде и Череповце и восьми районах области. Репрезентативность выборки обеспечена соблюдением пропорций между городским и сельским населением,

Таблица 2. – Распределение ответов на вопрос: «Как Вы устроились на последнюю работу?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	Город	Село
1	2	3
Самостоятельно, без посредников	47,6	43,1
Через друзей и знакомых (по знакомству, помогли связи)	28,0	31,4

Обобщая выделенные критерии, молодого специалиста можно определить как индивида в возрасте от восемнадцати до тридцати лет, со средним специальным или высшим профессиональным образованием (в том числе неоконченным), трудоустроенного по специальности, со стажем не более трех лет (табл. 1).

между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города), половозрастной структуры взрослого населения области, а также пропорций между занятым, безработным (зарегистрированы на бирже труда) и экономически неактивным населением (студенты, учащиеся, домохозяйки и другие неработающие). Величина случайной ошибки выборки — 3–4% при доверительном интервале 4–5%. Метод опроса — анкетирование по месту жительства респондентов. Обработка анкет проведена в программе SPSS.

Способ трудоустройства молодых специалистов

В исследовании были выявлены общие черты трудового поведения молодых специалистов города и села при трудоустройстве. Выяснилось, что в обоих случаях молодые люди пользуются преимущественно неформальными каналами (более 40% трудоустраиваются самостоятельно, примерно треть — через знакомых и друзей). Городская молодежь в поисках работы проявляет большую инициативу и занимается трудоустройством в основном без посредников (табл. 2).

1	2	3
Через государственную службу занятости населения	9,9	9,5
Через кадровое агентство	2,7	2,9
Другое	0,9	0,3
Не работаю	10,8	12,7

Примечание: здесь и далее в таблицах указана доля молодых специалистов, выбравших тот или иной вариант ответа, 100% по столбцу.

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Критерии выбора места работы

Похожее трудовое поведение молодых специалистов наблюдается и в ситуации предпочтений тем или иным критериям выбора места работы. В обеих группах преобладают материальные стимулы, социальные гарантии, стабильность компании. Вместе с тем,

молодые специалисты из городов по сравнению с молодежью из сельской местности при трудоустройстве обращают внимание на возможность приобретения нового опыта и карьерный рост, проявление самостоятельности и ответственности за принимаемые решения (табл. 3).

Таблица 3. – Распределение ответов на вопрос: «Что из перечисленного ниже важно для Вас при выборе места работы?»

Вариант ответа	Очень важно		Довольно важно		Более или менее важно		Совсем не важно	
	город	село	город	село	город	село	город	село
Высокий уровень оплаты труда	45,4	37,2	47,6	54,8	6,1	7,1	0,9	1,0
Достойные социальные гарантии	36,5	24,4	51,4	57,3	10,2	15,6	1,8	2,6
Стабильность/устойчивость компании	36,3	27,7	51,0	50,6	11,4	16,1	1,3	5,5
Близость к дому	24,3	10,1	41,0	45,3	29,2	31,3	5,6	13,4
Возможность самореализации	24,2	14,1	51,0	49,8	19,2	28,9	5,6	7,2
Приобретение нового опыта и знаний	23,5	14,9	51,9	52,9	19,7	25,0	4,9	7,1
Возможность карьерного роста	23,1	17,2	43,8	45,6	21,6	26,9	8,8	10,4
Самостоятельность и ответственность решений	19,9	12,7	52,1	54,6	22,8	25,5	5,1	7,2
Высокая интенсивность работы	18,0	11,8	48,5	48,7	27,0	33,0	6,5	6,5
Причастность к решению вопросов управления	17,5	10,9	44,3	38,9	29,7	37,3	8,5	12,9
Известность компании/имидж	17,1	10,5	41,6	36,5	31,9	35,5	9,4	17,4
Величина компании	16,0	11,1	42,5	38,6	31,6	35,3	9,8	15,0

Примечание: ранжировано по значениям в столбце «очень важно» для молодых специалистов, проживающих в городах. 100% по строке с учетом деления на городскую и сельскую молодежь.

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Стратегии трудовой адаптации

Наблюдается сходство стратегий трудового поведения молодых специалистов при сокращении производства на предприятиях и увольнении. Молодежь ориентирована преимущественно на малозатратное поведение как с позиций предпринимаемых усилий, так и используемых финансовых ресурсов. При снижении объемов производства примерно четверть молодых специалистов из городов предпочтет увольнение, при сокращении — более 40% трудоустроится по прежней профессии на другом месте. Аналогичная ситуация складывается и с молодыми специалистами,

проживающими в сельской местности. Следует подчеркнуть, что среди опрошенных довольно много тех, прогнозируемое поведение которых при заданных условиях характеризуется неопределенностью.

Несмотря на сходство трудового поведения, можно отметить и некоторые различия, обусловленные большей активностью при увольнении молодых специалистов из городов: они вдвое чаще готовы заняться предпринимательством, втрое — пройти курсы переквалификации для освоения новой профессии. Однако на общем фоне удельный вес молодых людей, выбирающих такие стратегии поведения, незначителен (табл. 4).

Таблица 4. – Распределение ответов на вопросы: «Что Вы предпримете при сокращении производства на предприятии?», «Представьте, что Вас сократили, что Вы в таком случае предпримете?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	город	село
Действия при сокращении производства на предприятии		
Соглашусь на задержку/снижение зарплаты	3,3	1,5
Соглашусь на понижение в должности	3,0	2,9
Соглашусь на переквалификацию с возможностью получения другой должности	18,8	22,1
Уволюсь	25,6	33,1
Затрудняюсь ответить	49,4	40,4
Действия при сокращении		
Буду искать работу в другом месте по своей нынешней профессии	41,9	43,9
Пойду работать по какой-нибудь другой из имеющихся у меня профессий	7,6	8,1
Пойду на курсы переквалификации, буду осваивать ту профессию, которую предложат	7,2	2,6
Займусь индивидуальной трудовой деятельностью, куплю патент, лицензию	0,9	1,0
Попробую организовать своё малое предприятие	4,2	2,3
Пойду работать в малое предприятие по трудовому договору	3,0	3,2
Возьму в аренду какую-нибудь мастерскую, киоск, буфет, булочную и т. д.	1,4	-
Возьму в аренду или куплю участок земли для занятия фермерским хозяйством	0,2	1,6
Другое	0,5	0,3
Затрудняюсь ответить	33,1	37,1

Примечание: 100% по столбцу в данной таблице и в табл. 5 и 6.

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Карьера и социальный статус или иной должностной группе, различается. Позиции социального статуса молодых специалистов, который отчасти задается и через принадлежность к той или иной группой городских молодых людей существенно выше, чем их сельских сверстников (табл. 5).

Таблица 5. – Распределение ответов на вопросы: «Как бы Вы оценили изменение своего должностного положения?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	город	село
Должность в настоящее время		
Руководители предприятия, организации	4,3	2,2
Руководители среднего звена	5,6	7,8
Руководители низового звена	2,9	1,9
Специалисты (рабочие) высшей квалификации	19,3	11,1
Специалисты (рабочие) средней квалификации	43,2	38,1
Вспомогательный персонал	7,0	13,3
Неквалифицированные работники	3,6	7,4
Не работаю/закончу трудовую деятельность (уход на пенсию)	14,0	18,1
Должность через 10 лет		
Руководители предприятия, организации	8,6	5,3
Руководители среднего звена	12,5	14,8
Руководители низового звена	10,4	6,2
Специалисты (рабочие) высшей квалификации	27,2	26,3
Специалисты (рабочие) средней квалификации	23,5	22,6
Вспомогательный персонал	2,3	6,6
Неквалифицированные работники	1,6	4,5
Не работаю/закончу трудовую деятельность (уход на пенсию)	13,8	13,6

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Подчеркнем, что карьерные устремления характерны молодым специалистам как из городской, так и из сельской местности. Так, среди последних ориентировочно будет вдвое больше тех, кто видят себя через 10 лет в качестве руководителей среднего звена управления, а также специалистов высшей квалификации.

Работа по призванию

Различие в должностном статусе в некоторой степени может объясняться разным уровнем

приобретенных навыков и способностей вследствие разного доступа к образовательным услугам у городской и сельской молодежи. Так, у молодых специалистов из городов наблюдается более высокий уровень соответствия профессии способностям и склонностям (69 против 58%), а также призванию (59 против 51%). И хотя в ответах о работе по призванию разница не такая существенная, тем не менее, она все же существует (табл. 6).

Таблица 6. – Распределение ответов на вопросы: «Соответствует ли Ваша профессия (основная деятельность) Вашим способностям и склонностям?», «Соответствует ли Ваша профессия (основная деятельность) Вашему призванию?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	город	село
Соответствие профессии способностям и склонностям		
Да	69,0	57,7
Нет	13,6	23,2
Затрудняюсь ответить	17,4	19,1
Соответствие профессии призванию		
Да	58,7	51,3
Нет	19,7	27,4
Затрудняюсь ответить	21,5	21,3

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Профессиональные перспективы

Различия между городской и сельской молодежью в доступе к образовательным услугам и рабочим местам может сопровождаться и разницей в оценках профессиональных перспектив. Городская молодежь по сравнению с сельской выше (суммарно

учитывались «высокие» и «скорее высокие» оценки) характеризует востребованность полученной ими профессии, считает, что у них больше возможностей для повышения квалификации и реализации себя в профессиональном плане (на 12, 8 и 7% соответственно; табл. 7).

Таблица 7. – Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете свои профессиональные перспективы?»

Вариант ответа	Высокие		Скорее высокие		Скорее низкие		Низкие		Затрудняюсь ответить	
	город	село	город	село	город	село	город	село	город	село
Востребованности в профессии	6,7	5,1	45,3	34,6	15,1	23,4	11,3	16,7	21,6	20,2
Повышения профессиональной квалификации	5,1	3,6	39,6	32,7	19,1	24,3	10,7	16,5	25,6	23,0
Достойной оплаты труда	5,7	5,8	23,0	16,7	30,7	37,6	15,9	19,3	24,7	20,6
Карьерного роста	4,9	3,3	24,7	19,9	26,9	32,7	15,6	20,9	27,8	23,2
Самореализации в профессии	6,9	5,5	32,1	27,0	19,8	22,5	12,7	17,3	28,5	27,7

Примечание: 100% по строке с учетом деления на городскую и сельскую молодежь в данной таблице и в табл. 8.

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Несмотря на различие профессиональных перспектив, намерения у молодых специалистов, проживающих в городской и сельской местности, соотносятся между собой. Приоритетом, как в первом, так

и во втором случае считается достижение высокого материального положения. Подобная ситуация является вполне закономерной, поскольку российское общество в условиях перехода к рыночной экономике

стало заметно «коммерциализироваться». Влияние такой переориентации отразилось на жизненных ценностях, путях достижения успеха и самореализации личности [9].

Это во многом объясняет тот факт, что в настоящее время вне зависимости от принадлежности к той или иной социальной группе, в структуре мотивов к труду преобладают материальные. Однако наряду

с ними, важное место уделяется ориентирам, связанным с повышением интеллектуального уровня и профессиональным становлением, а также с улучшением состояния здоровья и расширением круга общения. Отметим, что последние два намерения в большей степени важны для сельской молодежи, в то время как интеллектуальное развитие — для городской (табл. 8).

Таблица 8. – Распределение ответов на вопрос:
«Что из перечисленного ниже входит в Ваши намерения?»

Вариант ответа	Это входит в мои планы		Может быть, еще не знаю		Нет, это не входит в мои планы	
	город	село	город	село	город	село
Повысить уровень своих знаний, стать эрудированным человеком	40,6	38,8	43,2	39,1	16,3	22,1
Стать высококлассным специалистом, с которым считаются мои коллеги	44,8	39,4	40,4	38,5	14,8	22,1
Продвинуться по службе, сделать карьеру	34,5	30,7	48,6	47,9	16,9	21,4
Заняться (продолжать заниматься) творческим трудом (писать книги, изобретать и т. д.)	5,7	4,2	33,3	26,5	61,1	69,4
Добиться высокого материального положения (возможно богатства, если удастся)	49,1	51,0	36,5	33,0	14,3	16,0
Заняться предпринимательской деятельностью, открыть свое дело, стать фермером и т. д.	13,2	12,5	46,4	45,3	40,3	42,1
Заняться общественно-политической деятельностью, возможно, стать депутатом, одним из лидеров партии, движения, профсоюза и т. д.	3,7	2,2	28,5	15,7	67,8	82,1
Повысить свой культурный уровень	33,2	31,1	43,8	39,7	23,0	29,2
Занять высокое положение в обществе	18,5	14,1	39,6	36,0	42,0	49,8
Добиться общественного признания (получить награды, знаки отличия)	10,9	7,1	41,4	29,7	47,7	63,2
Подлечиться, поправить свое здоровье	38,1	41,3	44,6	39,7	17,3	18,9
Укрепить свою нервную систему	34,5	36,2	45,6	38,5	20,0	25,3
Расширить круг общения, обзавестись большим числом друзей, знакомых	44,0	45,5	43,1	35,3	12,9	19,2

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Вне зависимости от принадлежности молодежи к той или иной группе, у них практически в равной степени выражены предпочтения, связанные как с высокими доходами, так и с гарантированными и стабильными выплатами. Различия социального положения этих групп молодых специалистов в некоторой степени объясняет разницу в оценках оплаты труда как мотиватора к эффективной деятельности. Среди проживающих в городах чаще по сравнению с молодыми специалистами из сельской местности распространена точка зрения о стимулирующей функции

оплаты труда к эффективной работе, а также о справедливости заработной платы по отношению к трудовому вкладу (на 9 и 8% соответственно; табл. 9).

Следствием обозначенных выше различий может быть то, что городская молодежь более удовлетворена своей работой и жизнью в целом. Различия по последнему параметру между молодыми специалистами, принимая во внимание совокупность вариантов ответа «вполне удовлетворен» и «скорее удовлетворен, чем нет» достигает 11% (табл. 10).

Таблица 9. – Распределение ответов на вопросы: «Считаете ли Вы, что оплата труда справедлива по отношению к трудовому вкладу?», «Считаете ли Вы, что существующий размер заработной платы побуждает Вас эффективно работать?», «Если бы можно было выбрать, чтобы Вы лично предпочли?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	город	село
Справедливость оплаты труда по отношению к трудовому вкладу		
Абсолютно справедлива	6,3	3,3
Скорее да, чем нет	19,3	14,3
Не знаю	20,6	21,3
Скорее нет, чем да	34,1	48,2
Совершенно несправедлива	19,8	12,9
Стимулирует ли существующий размер оплаты труда к эффективной работе		
Да	10,0	8,1
Скорее да, чем нет	19,0	11,8
Затрудняюсь ответить	18,8	22,4
Скорее нет, чем да	29,1	37,5
Нет	23,1	20,2
Предпочтения относительно оплаты труда		
Гарантированные, стабильные, но невысокие доходы на государственном предприятии	28,0	26,6
Высокие доходы в коммерческой организации, но без гарантии на будущее	29,1	29,3
Вести на свой страх и риск собственное дело	4,5	8,4
Затрудняюсь ответить	38,4	35,7

Примечание: 100% по столбцу в данной таблице и в табл. 10.

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Таблица 10. – Распределение ответов на вопросы: «Удовлетворены ли Вы, в общем и целом, своей жизнью?», «Удовлетворены ли Вы, в общем и целом, своей нынешней работой?»

Вариант ответа	Молодые специалисты	
	город	село
Удовлетворенность жизнью		
Вполне удовлетворен (а)	16,7	12,1
Скорее удовлетворен (а), чем нет	37,8	31,2
Не могу сказать, удовлетворен (а) или нет	26,7	26,1
Скорее не удовлетворен (а)	11,3	17,2
Совершенно не удовлетворен (а)	7,4	13,4
Удовлетворенность нынешней работой		
Вполне удовлетворен (а)	15,0	9,9
Скорее удовлетворен (а), чем нет	28,1	29,4
Не могу сказать, удовлетворен (а) или нет	36,6	34,2
Скорее не удовлетворен (а)	14,8	18,8
Совершенно не удовлетворен (а)	5,5	7,7

Источник: данные мониторинга качества трудового потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Отметим, что скорость и характер социальных перемен во многом зависят от установок и поведения молодого поколения. Молодежь направлена на включение в социальное пространство для получения самостоятельного статуса в различных сферах общественной

жизни. Результативность социализации этой группы населения определяется влиянием множества факторов, среди которых ключевую роль играет поселенческий.

В отечественных исследованиях обозначена очень важная характеристика, свойственная молодежи в це-

лом и заключающаяся в противоречии между традиционными ценностями, сложившимися в сознании молодых людей, и либеральными. Следует подчеркнуть, что в большей степени это различие проявляется в условиях учета поселенческого фактора — среди молодых людей, проживающих в городах, чаще распространены либеральные ценности, поскольку у них объективно больше возможностей для «вхождения в рыночную экономику». В то время как для молодежи из сельской местности более свойственны установки старших поколений, связанные с социальной защитой, стабильностью, уверенностью в завтрашнем дне.

Это во многом объясняет тот факт, что молодые специалисты из городов отличаются активной жизненной позицией — в поисках работы проявляют большую инициативу и трудоустраиваются без посредников, при увольнении чаще направлены на переподготовку и готовы заняться предпринимательством, в большей степени ориентированы на приобретение новых знаний и опыта, карьерный рост. Поэтому они чаще, чем в остальных случаях трудоустраиваются в качестве специалистов высшей квалификации и руководителей предприятий, в большей степени удовлетворены уровнем оплаты труда, считают, что она справедлива по отношению к трудовому вкладу и позволяет эффективно работать. В свою очередь выполнение заработной платой своей мотивирующей функции, улучшение материального благополучия, в том числе и вследствие карьерного роста рассматривается молодежью как важный индикатор правильности выбранного профессионального пути. Поэтому молодые специалисты из городов чаще удовлетворены своей работой и жизнью в целом.

Наличие как традиционных, так и либеральных рыночных установок у молодых специалистов и даже некоторая конфликтность между ними, проявляется в том, что для молодых специалистов в ряде случаев практически в равной степени свойственны, например, как предпочтения, связанные с высоким уровнем доходов, так и с гарантированностью и стабильно-

стью выплат; как активность и инициативность, так и малозатратное поведение, проявляющееся либо в увольнении, либо в трудоустройстве на другое место работы по той же специальности при сокращении. Полученные результаты подтверждают выводы, содержащиеся и в социологических исследованиях других авторов, в которых признается наличие противоречия между либеральными и традиционными ценностями в сознании современной молодежи. Кроме того, считается, что такое противоречие сохранится и составляет основу российской модели национального самосознания [8].

Подчеркнем лишь, что противоречия в сознании молодежи, отчасти являются следствием противоречий, существующих на практике. Среди основных можно выделить следующие:

- противоречие между ростом государственных требований и социальных ожиданий и низким качеством функционирования институтов, связанных с творческим потенциалом молодежи;

- между высокой личной заинтересованностью в успехе и социальных достижениях молодых людей, с одной стороны, и невысоким уровнем социально-правового сопровождения, информационного и технологического обеспечения;

- между возрастанием сложности, ответственности и креативности социальных (в том числе, профессиональных) функций, с одной стороны, и невысоким качеством условий жизнедеятельности большинства молодых людей, что препятствует развитию творческих способностей.

Выявленные особенности трудового поведения молодых специалистов требуют дополнительного исследования для определения барьеров неэкономического характера, которые препятствуют трудоустройству, карьерному росту молодежи. Преодоление этих барьеров создаст предпосылки для эффективной реализации накопленного потенциала в трудовой деятельности, позволит молодым специалистам активнее участвовать в процессах модернизации.

Список литературы:

1. Волкова, Н. В. Кадровая политика для закрепления на предприятии молодых специалистов: на примере выпускников экономических специальностей высших учебных заведений [Текст]: диссертация. – Бийск, 2005. – 169 с.
2. Гулин, К. А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов [Текст]/К. А. Гулин//Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4 (22).– С. 42–58.
3. Джиоева Ф. А. Формирование механизма наставничества для молодых специалистов в нефтегазовых компаниях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gubkin.ru/upload/iblock/21d/Dissertation_Djioeva_FA.pdf

4. Иванов, О. И. Социальное пространство как объект научного изучения и управляемой трансформации [Электронный ресурс]/О. И. Иванов. – Режим доступа: <https://dspace.spbu.ru/bitstream/123456789/1220/1/1341.pdf>
5. Ласточкина, М. А. Социальные аспекты модернизации регионов России [Текст]/М. А. Ласточкина, А. А. Шабунова [Текст]/М. А. Ласточкина, А. А. Шабунова//Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 6 (36). – С. 110–120.
6. Молодежь России на рубеже XX–XXI веков: образование, труд, социальное самочувствие [Текст]/Д. П. Константиновский, Е. Д. Вознесенская, Г. А. Чередниченко. – М.: ЦСП и М, 2014. – 548 с.
7. Молодые специалисты – особая категория? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/molodye-specialisty-osobaaya-kategoriya>
8. Неформальный сектор: экономическое поведение детей и взрослых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/136/28136/files/nsu015.pdf>
9. Силласте, Г. Г. Влияние СМИ на жизненные планы сельской учащейся молодежи [Электронный ресурс]/Г. Г. Силласте. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/067/960/1216/010.SILLASTE.pdf>
10. Шацкая, И. В. Проблемы модернизации экономики России: стартовые возможности, направления, ресурсы, кадры [Электронный ресурс]/И. В. Шацкая. – Режим доступа: <http://uecs.ru/logistika/item/2959-2014-06-20-06-40-48>
11. Шестопалова, О. Н. Стереотипы трудового поведения молодых работников: социологический анализ [Электронный ресурс]: автореферат дис. на соиск. уч. ст. к. с.н. по спец. 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы». – Режим доступа: http://www.ceninauku.ru/page_13844.htm

Section 11. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes

Xiaodong Wang

Guangdong University of Finance, China

Christof Morscher

Technische Universität Bergakademie Freiberg, Germany

E-mail: forddong@hotmail.com

Investing for upgrading: the emergence of financial system of science and technology in China's Pearl River Delta

Abstract: This article discusses the recent reform policy in China on setting up new financial system for supporting science and technology innovation. Based on the financial sector development in the Pearl River Delta in China's Guangdong Province, especially Guangzhou, one pilot city of Chinese Science and Technology Financial System Reform, the article analyses the problems in financial system and makes some suggestion on how to restructure the financial system to meet the financial need of local emerging high-tech industry and small and medium-sized enterprises (SMEs).

Keywords: SMEs Finance; Financial System; Science and Technology; Emerging High-Tech Industry; China.

1. Introduction

This study is a preliminary result of the research project Development Mechanism and Path of Emerging Strategic Industries of Guangdong Province: From the Perspective of Science and Technology Innovation Platform (project No. GD12XGL08). The project has financial support from Guangdong Province Humanities and Social Science Fund, and the Innovation Prosper University Programme: Two-way International Talent Flow and Industrial Upgrading, sponsored by Guangdong University of Finance.

Raising money for SMEs is full of challenges. In developed countries, the world financial crisis has damaged the availability of external financing for SMEs. Neil Lee, et al. (2014) find that high-tech SMEs are more likely to be turned down for financing than other firms, and this situation has worsened significantly in the crisis. In economies under transition, such as China, the effect of financial repression and financial crisis together make high-tech SMEs more difficult in getting financial aid.

Although Chinese government always highlights to support high-tech SMEs, until 2006, the Ministry of Science and Technology has used to pay more attention to enterprise's R&D and the commercialization of

new technologies in the market. It is from 2006 that the Chinese Ministry of Science began to emphasize financing SMEs, because their market success needs money to commercialize technologies. Chinese government considers high-tech SMEs as a whole industry to be managed and put forward a new concept of "Strategic Emerging Industry", which in fact refers to emerging high-tech industry in China.

An overall understanding of the change in China's financial environment would help discuss the issue of Chinese high-tech SMEs' finance. Since 1978, Chinese financial reforms could be divided into four stages: An early stage up to 1990 represents the beginning of reform; 1991 to 2005, the Jiang-Zhu era with bold reforms; 2005–2013, the Hu-Wen era with fading reforms; and since 2013, Xi-Li era with new bold reform. In the first stage, the People's Bank of China is designated as central bank and its commercial banking functions were split off into four independent but State-owned banks: the Bank of China, the Agricultural Bank of China, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China. In the second stage, with China's accession to WTO, the four state-owned banks were recapitalized and restructured as joint-stock commercial banks. The

other reform included the creation of a national social security fund and the opening of the Chinese bond and stock markets. In the third stage, Chinese government weakened financial liberalization process and the State-owned Banks controlled most of loans to Chinese enterprises. Due to the assessment pressure of appreciation of state-owned assets and the fear of lending risk, the State-owned banks preferred to grant loans to big State-owned enterprises than to SMEs. In fact, most Chinese private SMEs had difficulty to have access to bank credits. In the fourth stage, the new government encourages the development of medium-small commercial banks and internet finance in order to help SMEs. In addition, Chinese government plans to set the "new third board" market for high-tech SMEs, following the example of NASDAQ in the United States.

As a matter of fact, starting from the third stage, the Chinese government has taken substantial actions to remove the access obstacles of finance to high-tech SMEs. The famous action is the launching of the reform of financial system of science and technology. The Chinese concept of science and technology finance is developed by Zhao Changwen et al. (2009) as a series of systematic and innovative arrangement of financial instruments, financial systems, financial policies and financial services in order to promote technology development, technology transfer and development of high and new technology industries. Science and technology finance is a system integrating all players and their activities, consisted of governments, firms, market, social intermediaries. It is one specialized part of a country's national innovation system and provides financial supports and services to innovation. Through the guidance of the theory of Zhao Changwen and other Chinese scholars in finance, the Chinese government launched a series of reform in science and technology finance from the local city level to central government level. Guangzhou, the capital city of Guangdong Province, was selected as one pilot city to implement this new policy. The Chinese central government hopes local government could restructure existing financial system towards a new science and technology finance system in order to support the development emerging high-tech industry.

This research seeks to identify the main the problems of the reform of financial system of science and technology in the Pearl River Delta region in Guangdong, in relation to the development of its emerging high-tech industries. The practical purpose is to design some concrete financial methods and policies to support emerging high-tech industry in the region. The remaining part of

the paper is organized as follows: Section 2 presents a literature review on financial system of science and technology; Section 3 introduces the development of emerging high-tech industry and the relevant financial system. This section describes the financial system reform of science and technology and its impact on emerging high-tech industry. The empirical data in Section 3 is mainly based on our interviews in Guangzhou and Shenzhen. Section 4 gives some policy suggestions on restructuring the financial system of science and technology. The analysis reveals some problems of the emerging financial system of science and technology in supporting technological innovation.

2. Literature review: what financial system for investing in technological innovation?

In developing countries, the financing problem of high-tech SMEs has long been considered from macroscopic than from microcosmic problem, since the finance is often under tight control of State and capital market is in gradual process of development. For example, the Chinese government carries out the reform of financial system of science and technology in hoping to promote the emergence of the whole high-tech industry rather than specific SMEs. Therefore, it is worth reviewing the relationship between high-tech industry and financial development.

The theories of financial repression and financial deepening systematically explained the relationship between industry and finance. McKinnon and Shaw (1973) argued that the economy of developing countries was characterized of segmentation, imperfect capital market, failure of capital stock regulation, and as a result, SMEs face financial problems when engaged in technological innovation. Thus they suggested that financial liberalization would effectively support the development of SMEs and the whole high-tech industry. Financial system of science and technology only appears at the advanced stage of financial deepening, based on the development of long term capital financing institutions such as investment banks, insurance companies and stock market. Nevertheless, frequent financial crises have seriously harmed developing countries' economy when these countries widely implemented McKinnon and Shaw's theory.

By applying optimization method, King and R. Levine (1993) made some adjustments of McKinnon's theory and proposed a financial development theory based on endogenous growth theory. They argued that transaction costs associated with financial uncertainty and information asymmetry would seriously influence

the economy, and to a certain degree of development, the economy would inherently require to restructure its financial system for reducing transaction costs. As a result, they proposed that developing country should rebuild a financial system for new industry.

At more micro level, the problem of insufficient finance to innovation lies in the fact of risk or uncertainty of innovation. Knight distinguishes between risk and uncertainty on the basis of a taxonomy of “probability situations”. Situations of “risk” are ones in which it is possible to calculate numerically definite probabilities. Situations of “uncertainty” are ones in which only “estimates” can be formulated. While for Keynes, the terms risk and uncertainty describe rather the various degrees of rational belief. The so-called probability of risk is “objective” insofar as it corresponds to what can be logically deduced from the facts, which in turn corresponds to the degree of belief that is “rational” to hold (Feduzi, A., J. Runde and C. Zappia, 2014). Technological innovation is regarded as a process bearing much more uncertainty than risk. On the other hand, since uncertainty means minimal information which impedes the calculation of probabilities, to shift from uncertainty to risk, or from risk to certainty, means having more information. In history, classification of unique objects and events into homogeneous categories was a necessary first step in turning idiosyncratic uncertainties into calculable risks, and rating agencies accomplished this by developing a standardized ordinal category system into which firms were classified (Carruthers, B. G., 2013). However, in technological innovation, such kind of rating system of projects has not yet been fully developed.

The research of Chinese scholars are more oriented to answer the policy question on what kind of financial system shall be established to effectively choose and incubate projects of high-tech industry development. Gu Haifeng conducted a survey on Chinese financial system reform to support Chinese emerging high-tech industry (2013, 2012, 2011a, 2011b). He mentioned that the capital market restructuring should cover the whole development stages of emerging high-tech industry, i. e., from incubating, culturing to upgrading. He suggested that government should set up policy institutions of finance, while private financial institutions should actively develop new business. Only by relying on the strength of capital market and policy financial institutions can the emerging high-tech industry be boosted greatly. Guangdong Science and Technology Department and Guangdong University of Finance (2014) identify different financial institutions and financing instruments for dif-

ferent stages of newly created firms based on technological innovation. For example, incubators, micro-credits and IP financing for seeds stage; angel investment, investment-lending-guaranteeing combination, financial leasing, financialization of technology products, SME bonds issuing, trust and OTC market for start-up stage; securitization of assets, VC, commercial notes financing for development stage; PE, IPO, corporate bonds and acceptance of drafts for the stage of maturity. Other Chinese scholars discussed the issues on the cooperation between emerging high-tech industry and various financial institutions such as banks, venture capital firms, private equity firms, guarantee companies, etc. (Yao Yi, et.al, 2012; Hu Bin, et.al, 2014). The main implication was to coordinate the policy financial instrument and capital market together for promoting emerging high-tech industry.

The above research demonstrates that developing countries shall restructure its financial system in order to promote emerging high-tech industry. But how to restructure the financial system depends on specific country’s industrial characteristics and general environment of firms (for instance, risk sharing, talents, and information sharing, et.al). These factors can determine the different paths of development of policy financial institutions, and the ways that lead funds, technology banks, or venture capital firms lever private financial resources for supporting emerging high-tech industry. Specifically, Chinese regional economic differences are enormous and the characteristics of regional financial systems and emerging high-tech industries can be entirely different. So if a regional government wants to reform its financial system for science and technology, it has to first of all a deep knowledge on local financial systems and local industrial characteristics.

3. Restructuring regional financial system of science and technology: effect on emerging high-tech industry in Guangzhou

Guangzhou is one of the pilot cities of science and technology financial reform in China. 200 km away from Guangzhou, the city of Shenzhen is the center of capital market in southern China. Although these two cities lie in the same province- Guangdong province, they have different local financial systems. Guangzhou has stronger fiscal budget rights as administrative capital of Guangdong, which, in 2014 had fiscal revenue surpassing RMB 726 billion, ranking the first in the all provinces of China. All the State-owned bank branches are concentrated in Guangzhou. Thus the financial system of Guangzhou has an obvious advantage in terms of policy banks. As

for Shenzhen, it has much bigger influence in Chinese capital market. Nearly all big companies in Guangzhou have listed in capital market of Shenzhen. Most of equity investment institutions in Southern China are concentrated in Shenzhen. Comparatively, the capital market of Guangzhou is under-developed.

We take the emerging high-tech industry in Guangzhou as an example to highlight the effect of financial system of science and technology on local industrial development. In 2012, the added value of Guangzhou's emerging high-tech industry reached RMB 128.7 billion. Guangzhou's emerging high-tech industry includes sectors of new generation information technology, biology and health, new material, fashion, new energy and environmental protection, new energy vehicles. Among these sectors, the new generation information technology industry is boosted by the rapid development of new generation communication network, internet of objects, light-emitting diode, and new flat panel display. This sector is composed fully of private enterprises. The scale of the new material sector in Guangzhou is also large. It has formed industrial clusters with several big joint-stock companies of mixed ownership and a swarm of SMEs. The scale of biology and health sector is comparatively small and it has no much advantage. In this sector, there are foreign invested firms, State-owned firms and joint-equity enterprises. The fashion sector of Guangzhou is most distinctive, ranking just after Beijing and Shanghai in China. In the fashion sector, there are some famous local cartoons and animation brands. The new energy and environmental protection sector is still in its early development stage with a comparatively low consumption level. The new energy vehicles sector is facing the technical bottlenecks of battery performance and cost problem.

From 2008, Guangzhou municipal government tries makes efforts to attract equity investment institutions and builds a local center for equity transaction. By tapping on capital market, local emerging high-tech industry develops quickly. In 2012, Guangzhou's emerging high-tech industry has achieved 9.5% share of GDP, with a growth rate of 15.4%. The reform of financial system of science and technology, including the development of equity investment institutions of science and technology, the multilevel capital market, and the new services of traditional financial institutions, all has positive effect on the emergence of high-tech industry of SMEs in Guangzhou.

First, equity investment institutions start to invest in emerging high-tech SMEs. With the help of policy seed

fund (The Angel Investment Fund of Guangzhou), local equity investment funds, such as Guangzhou Pulin Industrial Investment Venture Fund, Guangzhou Yuexiu Biology Industrial Venture Fund, and Red Earth Technology & Information Venture Fund, were launched respectively. Now these investment funds have invested in a large number of SMEs in new generation information technology sector and new material sector.

The construction of local capital market helps the development of SMEs in emerging high-tech industry. Guangzhou has 26 local companies in emerging high-tech industry listed on the main board markets (Shanghai stock exchange and Shenzhen stock exchange), 8 SMEs listed on NEEQ (National Equities Exchange and Quotations), 682 SMEs listed on Guangzhou local Equity Trading Center. Firms of emerging high-tech industry in Guangzhou have got total equity financing amount of RMB 2.33 billion. Guangzhou local corporate bond market also develops rapidly. 19 enterprises in emerging high-tech industry have issued corporate bonds of RMB 7.28 billion. Guangzhou built its local Intellectual Property Rights Trading Center, which has 39 records of completed transaction.

Another aspect of system reform consists of traditional financial institutions who begun to provide new services for financing SMEs in emerging high-tech industry. Local government sets up risk compensation fund as subsidy for the loans to SMEs, for the insurance of SMEs, and for loan guarantee. The Bank of China Guangzhou Branch, one of the Stated-owned banks, has established its specialized science and technology bank for serving firms in high-tech industry zone. So far, this science and technology bank has provided credit of RMB 6 billion to SMEs. Several insurance companies offered new special insurance products for innovation, for instance, new product insurance, key testing and detection equipment insurance, fault bankruptcy insurance et.al. Since 2008, these insurance companies have cumulatively issued 15 insurance products, and provided RMB 9.4 billion-worth insurance for more than 100 SMEs. After 2008, more than 30 private micro-credit companies were initiated as well and they have given cumulatively 9.9 billion RMB loans to SMEs. During the same period of time, more than 20 guarantee companies have been initiated, and they also have helped SMEs, to some extent.

As a result, the reform of financial system of science and technology in Guangzhou has led to a very structured picture of the matching between financial institutions and their instruments with the specific sectors in emerg-

ing high-tech industry. Just like the success examples of Facebook, Apple and other famous IT companies, the new generation information technology sector is favored by capital market, but does not become main client of the State-owned banks. The new material sector has step into steadily developing stage with a good industrial cluster formation, thus State-owned commercial banks and private equity firms are eager to cooperate with it. Due to higher risk, commercial banks don't have enough incentive to cooperate with the biology and health sector. This industry is mainly dependent on financing from venture capital. The fashion sector has a rather small scale and is full of SMEs and studios. Thus, commercial banks and equity investment institutions have no strong interest on them. New energy and environmental protection sector as well as new energy vehicles sector are still in their infancy. Only angel investment and venture capital are attracted by the opportunities that they provide.

4. Concluding remarks: problems of financial system of science and technology and policy implications

Financing technological innovation needs financing from long term capital. Even reform of financial system resulted in an increasing number of equity investment institutions, the quantity of such financial institutions is still not enough. For example, Guangzhou's State-owned economy takes up approximately 60% of the GDP and the commercial banks' assets account for more than 80% of the total financial assets of the whole city. Compared with other cities such as Shenzhen, Suzhou and Hangzhou, whose equity investment institutions effectively boosted the local emerging high-tech industry, Guangzhou's equity investment is still lagging behind. Another problem is the quality of the equity investment institutions. By now, the reform of financial system of science and technology is still focusing on financing rather than investing. Taking the most advanced venture capital firms in Shenzhen as example, the basic logic of their fund raising, target searching, due diligence, investing, risk control, profit & loss sharing, and exit strategies is how to minimize the calculable risk. However, what is most needed in the invested project of innovation is often a kind of management integration function of market, organizational and technological change for innovation. This kind of strategic innovation management input, or added-value service in terms of venture capitalist, is still in big shortage in China.

System reform brought about establishment of equity exchange market. But the link between local equity exchange center and local intellectual property rights trans-

action center is weak. Guangzhou's intellectual property rights trading turnover is very small. Most enterprises are used to copy others intellectual property, even the local government have strengthened the punishment of offenders. The local intellectual property rights transaction can't reflect the equity prices.

Beside, commercial banks have not fully adapted to new operation method to serve SMEs of emerging high-tech industry. Nearly all commercial banks are lack of specific service channels, specific risk control method, and specific working team for SMEs of emerging high-tech industry. The complement guarantee system such as relevant intellectual property pledges, technological insurance and SMEs' credit rating is not enough developed so commercial banks' product innovation is lack of complementary support. There is no consumer credit service for the new product of emerging high-tech industry. For example, Guangzhou government only provides direct subsidies to SMEs, seldom financing aids to consumers and financial institutions. There is not enough consumer credit for new energy vehicles, light-emitting diode lamps, and mobile medical equipment buyers. For this reason, these new products cannot be marketed easily.

To support new technology development and commercialization of new products, government shall continue the on-going restructuring of financial system. Equity investment institutions shall still be encouraged. Government can make tax cuts for equity investment institutions. Local rich citizens can be guided to form associations of angel investment to invest in early projects in emerging high-tech industry. Government should encourage M&A among SMEs and big enterprises and widen exit channels of equity investment. Different equity investment institutions shall cooperate through the whole life-cycle of newly created high-tech firms: angel investment alliance finding and investing in earlier projects; VC investing in start-up stage after angel investment; PE investing in the pre-IPO stage after VC. However, in the Pearl River Delta region, there is little angel investment. VC and PE are crowding in the pre-IPO stage when projects are matured and the concerned SMEs are going to be listed on capital market.

Another implication of the research is setting up policy investment fund to guide investment of equity institutions. Although many local governments have established some policy industrial funds to invest directly in the SMEs of emerging high-tech industry, this practice crowds out private investment in a certain range. Current government policy funds of industrial investment are generally lack of enough professional competencies.

Sometimes, there exist the risks of moral hazard and corruption of benefit transfer. To avoid such situation, government should set up leading fund to guide the investment orientations of equity investment institutions, instead of directly investing in SMEs.

In China, the corporate bonds system has not completely established. Because the credit rating system of SMEs is very poor and asset securitization is in a blank, SMEs seldom issue bonds. Commercial banks, small loan companies, and guarantee companies are reluctant to undertake various kinds of bond financing tools for SMEs, such as short term financing bonds, medium-term notes, and documentary collection of notes, etc. Government shall encourage commercial banks, small loan companies, and guarantee companies to undertake debt financing services for SMEs.

The new financial system of science and technology was built up in a very short period of time without a long history of evolution. There is not enough cooperation among different kinds of financial platforms and institutions. Government can facilitate the cooperation among these platforms and institutions. Only by this way, the local multilevel capital market could function properly. For example, government shall encourage inter-platforms cooperation among local equity exchange center, intellectual property rights transaction center, and exchange of carbon emissions and so on.

The current financial system of science and technology is short of professional financial service agencies and the separated services of these agencies are aggravating the problem of information asymmetry. Government shall encourage all kinds of financial service agencies to cooperate deeply. Furthermore, government should attract high level international financial service agencies and promote

rapid development of local agencies. The professional intermediate services such as credit rating, accounting, auditing, taxation, and evaluation of assets, should be integrated geographically in the high-tech industrial zones. Agencies should provide innovative financial services, for instance, "credit rating + guarantee + listed counseling", "financial service supermarket", and "investment and financing information service platform", etc.

Subject to traditional financial regulation, most Chinese companies can't set up financial holding group. Now the constraint is eased gradually. Chinese financial supervision authority would like to support State-owned banks in establishing financial holding groups. Commercial banks and industrial enterprises in emerging high-tech industry shall join their efforts together to establish mixed ownership financial holding groups. Beside the advantage of mix property rights, this new form of financial holding group could effectively integrate the industrial chain of emerging high-tech industry and financial activities for innovation.

Finally, government should encourage the development of all forms of private financial institutions, including science and technology banks, leasing companies, finance companies, consumer finance companies, commercial factoring companies, guarantee companies, on-line financial firms, P2P, crowd funding, etc. On the other hand, Government should give subsidies to financial institutions and consumers in order to incentivize financial institution to provide consumption credit and stimulate consumers to buy new products. Especially for new products like new energy vehicles, light-emitting diode lamp, and mobile medical equipment, etc. Financing the users of new products is usually an efficient way for boosting emerging high-tech industry.

References:

1. CARRUTHERS, B. G. From uncertainty toward risk: the case of credit ratings, *Socio-Economic Review*.2013.P. 11: 525–551.
2. Alberto FEDUZI, Jochen RUNDE, Carlo ZAPPLA. De Finetti on uncertainty, *Cambridge Journal of Economics*.2014.P. 38: 1–21.
3. GU, Haifeng. Study on Finance Supporting System and Policy to Strategic Emerging Industry Developing, *Modern Finance*.2011.P.9 (5): 76–83.
4. GU, Haifeng. The Cultivating, Upgrading and Financial Supporting of Strategic Emerging Industry, *Modern Finance*.2011.P.30 (2): 29–34.
5. GU, Haifeng. On Financial Support for Incubation and Growth of Strategic New Industries, *China Opening Journal*.2012.P.20 (8): 71–74.
6. GU, Haifeng On Designing of Financial Market for Strategic New industries. *China Opening Journal*.2013.P. 21 (1): 98–100.
7. HU, Bin, and Hong Wang. Design of Policy System of Demand-side Innovation for Strategic Emerging Industry, *Journal of Industrial Technological Economics* 2014.P.33 (5): 117–123.

8. KING, R. G. and R. LEVINE. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right, *Quarterly Journal of Economics*.1993. P.108: 717–37.
9. MCKINNON, R. Money and Capital in Economic Development, 1973.P. Washington: The Brookings Institution.
10. NEIL, Lee, Hiba SAMEEN, and Marc COWLING. Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis, *Research Policy* 2015.P.44 (11): 370–380.
11. YAO, Yi, and LI Feiyang. Internationalization of Emerging Industries of Strategic Importance of Guangzhou, *Reform & Strategy* 2012.P.28 (10): 97–104.
12. ZHAO, Changwen, CHEN Chunfa, and TANG Yingkai. *Scie-Tech Finance*, 2009.P. Beijing: Science Press, China.

Mariana Nazar

Postgraduate student of the department of management

named after E. Khraplyvyy

Lviv National Agricultural University

mbilozir@mail.ru

Directions of improvement of agricultural enterprises lending system in Ukraine

Abstract: In the article problems of farm loans are considered, as well as tendencies of bank lending are analyzed. An improvement of the possible directions of agricultural enterprises crediting are drawn.

Keywords: credit, bank lending, agricultural enterprise.

Ukraine has long been considered a predominantly agricultural country, therefore farm crediting objectively requires special government regulation and financial support. The functioning and development of the agricultural sector is largely dependent on its credit support, because lending is a source that stimulates its development. Agriculture, by its nature, require particular consideration of the objective requirements of the industry and a proper organization of its crediting services. Current trends indicate a problem in providing loans for agricultural enterprises. On the one hand, banks are not able to cover the needs of enterprises in crediting to full extend, on the other hand - these businesses are classified as enterprises of high risk, hence it increases interest rates and create difficulties of opportunities for credit usage.

Given problem was investigated by many scientists, including O.Hudz, N. Demyanenko, P.Layko, P. Sabluk and many others. However, improvement of crediting system still does not play a proper role in agricultural production financing, that is why topical research issues of development and development of scientific suggestions to improve the provision of farm credit resources remain crucial.

There is a number of internal and external factors affecting the efficiency of agricultural enterprises, and thus - their ability to repay loans. The internal factors in-

clude the following: lack of real enterprise restructuring; low level of enterprise management; lack of marketing strategies; focus on production, not profit; lack of motivation to improve efficiency of employees work in the company. The external factors include: the absence of a competitive environment in the acquisition and sales resources; moratorium on sale of agricultural land; high interest rates on credit; adverse conditions of agricultural exports and imports of resources for the countryside; interference of local authorities into industrial and financial activities of enterprises. In this respect, studying the formation and development of both traditional and alternative forms and mechanisms of financing may be interesting.

As far as volume of bank lending industry is concerned, according to the National Bank of Ukraine for 2010-2015. Farms had received 244,470 mln. UAH. commercial bank loans, including 109,337 mln. UAH. (44.7%), short-term 109 172 mln. USD. (44.6%) of medium and only 25 961 million. UAH. (10.7%) of long-term loans. It should be noted that the provision of agricultural enterprises short-term loans is much higher than the medium and long term. Due to the short-term credit, only part of the ongoing costs of technological operations can be financed, mainly soil preparation, planting spring and winter crops, purchase seeds and

planting material, fertilizers, plant protection, fuels and lubricants [2].

However, financing costs to upgrade and purchase of agricultural machinery, construction of warehouses, silos, livestock farms, which requires long-term lending cause some difficulties. In addition, long-term loans require financing of new production activities, investment projects, particularly in horticulture, viticulture, agricultural products processing.

Despite the positive trends, providing farm with loans given by commercial banks do not meet the needs of economic growth sector.

Due to this, usage of new instruments and state measures to stimulate lending activity of commercial banks in agriculture is urgent. Unfortunately, banks often seek not only to cover their risks in agricultural lending rates, but also set it at a higher level than companies in other sectors. The credit rate for farms in 2010 was 26%, and generally in the economy - 25%, in 2011 - 26.5% and 25.4%, respectively, in 2015 - 28% and 22% respectively. That is, the agricultural sector is in jammed state. During the period 2010-2015, the credit funds benefited 13,198 farm. It is believed that village credit unions may solve this problem, their revival in Ukraine last for over 20 years. In fact, according to reports submitted by credit unions (early 2016) The National Commission of State

Regulation of Financial Services Markets in Ukraine there are over 577 credit unions, and these organizations are successfully developing. They include nearly 722,000 citizens, possess total assets of 2,079,200,000. UAH., about 85.7% of which are loans [1].

Improvement of crediting agricultural enterprises in Ukraine should be aimed at implementation of following events:

- encouraging banks and nonbank financial institutions (including credit unions, credit cooperatives system);
- concentration and increasing budgetary and non-budgetary financial support of agriculture;
- increasing of financing and crediting that will allow the state to financially support agricultural producers;
- reduction of interest rate for loans to agricultural enterprises that will lead to attracting of entrepreneurs;
- Increasing of the volume of long-term loans in agriculture;
- usage of leasing as a flexible technology and at the same time constructive way of doing business .

Therefore, reduction of capital costs, the development of new credit instruments and services specific to agricultural production, improving existing approaches and risk management will contribute to the further development of bank lending to agricultural enterprises.

References:

1. National bank of Ukraine official web-site: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Ministry of agrarian policy and food of Ukraine official web-site: <http://minagro.gov.ua>

Contents

Section 1. Banking	3
<i>Rakhmatov Khasan</i>	
Quality requirements — an important factor in increasing the efficiency of the bank's assets	3
Section 2. Accounting	6
<i>Khakhonova Natalia Nikolayevna</i>	
Organization of interconnection of accounting systems in the company management	6
<i>Shushpanov Sergei Anatolievich</i>	
Accounting system as a process and a model of business operations (continued)	9
Section 3. Investments	15
<i>Razikov Akmal</i>	
Perfection of the mechanism of attracting foreign investments in light industry of the Republic of Uzbekistan	15
<i>Khudayberdieva Irodakhon, Majidov Axlitdin</i>	
Current state and the ways of development of sewing-knitting branch of Uzbekistan	17
Section 4. Marketing	20
<i>Metin Barxhaj</i>	
Social media is important key in market economy	20
Section 5. Management	23
<i>Abusjarova Maria Ivanovna</i>	
Methodische Konzeptionen zu der Auswertung von den innovativen Systemen im Kontext der globalen Tendenzen	23
Section 6. World economy	27
<i>Huseynova Sara Mubariz</i>	
The influence of international migration on international trade	27
<i>Kucherova Iryna Mykolayivna</i>	
Development strategy of the national tax system under the conditions of global instability	29
<i>Savych Oleksandr Petrovich</i>	
State regulation of global car industry	37
<i>Fomina Elizaveta Vasilivna</i>	
Cluster approach to the economy intellectualization	42
Section 7. Regional economy	45
<i>Usmonova Dilfuza Ilhomovna</i>	
Improving the assessment of the efficiency of trading services of the population	45
<i>Sherkunov Sergey Aleksandrovich</i>	
Model of innovation-oriented cluster of supra-regional level «textile and garment manufacture» with the center in Ivanovo	48
Section 8. Finance, money circulation and credit	53
<i>Guz Natalia Alekseevna, Tsareva Ludmila Mikhailovna</i>	
Participatory budgeting: international experience	53
<i>Serzhanov Vitalii Victorovich, Kostov'yat Hanna Igorivna</i>	
The real situation of foreign direct investments (FDI) in Ukraine	55
<i>Lipchenko Elena Alexeevna</i>	
Investment attractiveness of the enterprise in the context of financing expanded reproduction	60

<i>Gentiana Sharku</i>	
Foreign capital and credit expansion in Albanian banking system63
Section 9. Population Economics.67
<i>Smutchak Zinaida Vasilevna, Sytnyk Oksana Yurievna</i>	
The features of emigration processes in Ukraine67
Section 10. Labour economics72
<i>Leonidova Galina Valentinovna, Ustinova Ksenia Alexandrovna</i>	
Rural and urban mentality as a factor of young specialists' work behavior72
Section 11. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes82
<i>Xiaodong Wang</i>	
Investing for upgrading: the emergence of financial system of science and technology in China's Pearl River Delta82
<i>Mariana Nazar</i>	
Directions of improvement of agricultural enterprises lending system in Ukraine88

