

Сетевой научный журнал

Научный результат

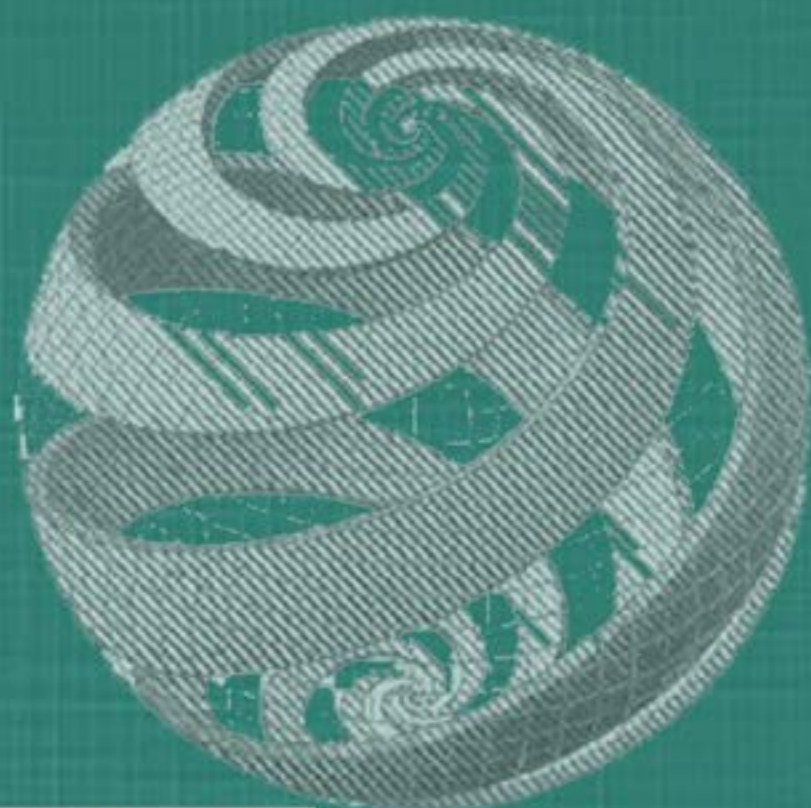
Research result

Том 1

№2 2014

Сетевой научный рецензируемый журнал
Online scholarly peer-reviewed journal

*Экономические
исследования*



ISSN 2409-1634



9 772409 163006

Сайт журнала:
<http://belsu-research-result.ru/>

НАУЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

СЕРИЯ
«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
Эл. № ФС77-55674 от 28 октября 2013 г.

Включен в библиографическую базу данных
научных публикаций российских ученых РИНЦ

СЕТЕВОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
Издается с 2013 г., ежеквартально
ISSN 2408-9346



Том 1. №2(2), 2014

Учредитель:

ФГАОУ ВПО «Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР СЕРИИ:

Владыка М.В., доктор экономических наук,
профессор, директор института экономики НИУ
«БелГУ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА СЕРИИ:

Ваганова О.В., кандидат экономических наук,
доцент, заместитель директора института эконо-
мики по научной и международной деятельности
НИУ «БелГУ»

ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕКРЕТАРЬ СЕРИИ:

Кучерявенко С.А., кандидат экономических
наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и ау-
дита института экономики НИУ «БелГУ»

РЕДАКТОР АНГЛИЙСКИХ ТЕКСТОВ СЕРИИ:

Ляшенко И.В., кандидат филологических
наук, доцент

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Камышанченко Е.Н., доктор педагогических
наук, профессор, заведующая кафедрой мировой
экономики НИУ «БелГУ».

Степаненко С.Н., кандидат филологических
наук, доцент кафедры английского языка и ме-
тодики преподавания педагогического института
НИУ «БелГУ».

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Гончаренко Л.И., доктор экономических наук,
профессор, проректор по магистерской подготовке,
заведующая кафедрой налогов и налогообложения
ФБГОУ ВПО «Финансовый университет при Пра-
вительстве Российской Федерации (г. Москва).

RESEARCH RESULT

ECONOMIC RESEARCH
SERIES

Mass media registration certificate
El. № FS 77-55674 of October 28, 2013

Included into bibliographic database of scientific publications of
Russian scientists registered in the Russian Science Citation Index

ONLINE SCHOLARLY PEER-REVIEWED JOURNAL
First published online: 2013.
Frequency of publications: quarterly
ISSN 2408-9346



Volume 1. №2(2), 2014

Founded by:

Belgorod State University

EDITORIAL BOARD:

EDITOR-IN-CHIEF OF A SERIES:

Marina V. Vladika, Doctor of Economics, Professor

DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF OF A SERIES:

Oksana V. Vaganova, Ph.D. in Economics, Asso-
ciate Professor.

TECHNICAL SECRETARY OF A SERIES:

Svetlana A. Kucheryavenko, Ph.D. in Economics,
Associate Professor

ENGLISH TEXT EDITOR:

Igor V. Lyashenko, Ph.D. in Philology, Associate
Professor

EDITORIAL BOARD:

Elena N. Kamyshanchenko, Doctor of Pedagogics,
Professor.

ENGLISH TEXTS:

Svetlana N. Stepanenko, Ph.D. in Philology,
Associate Professor

CONSULTING EDITORS:

Ludmila I. Goncharenko, Doctor of Economics,
Professor, Russia

Xiang Tsyg, Doctor of Economics, Professor,
China

Oksana P. Ovchinnikova, Doctor of Economics,
Professor, Russia

Konstantin V. Pavlov, Academician of the
Russian Academy of Natural Sciences, Doctor of
Economics, Professor, Russia

Сян Цзыг, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления, Деэчжоуский государственный университет (ДГУ) (Китай).

Овчинникова О.П., доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научно-исследовательской работе и дополнительному образованию, заведующая кафедрой экономики и финансов Орловского филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (г. Орел).

Павлов К.В., Академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Ижевского филиала АНО ВПО «Российский университет кооперации» (г. Ижевск).

Тинякова В.И., доктор экономических наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж).

Азаренкова Г. М., доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе и международным связям института банковского дела Национального банка Украины (г. Харьков, Украина).

Эрик Даниэл Делаттре, (Eric Daniel Delattre), доктор экономических наук и эконометрики, профессор университета Серж-Понтуаз (г. Серж-Понтуаз, Франция).

Ютта Гюнтер, доктор экономики, профессор Бременского университета, (г. Бремен, Германия).

Станислав Иванов, доктор экономики, профессор Международного университетского колледжа (г. Добрич, Болгария)

ГРУППА ЭКСПЕРТОВ:

Дорошенко Ю.А., доктор экономических наук, профессор, директор института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой стратегического управления ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова».

Растворцева С.Н., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Института экономики НИУ «БелГУ»

Viktoriya I. Tinyakova, Doctor of Economics, Professor, Russia

Galina M. Azarenkova, Doctor of Economics, Professor, Ukraine

Eric Daniel Delattre, Doctor of Economics and Applied Econometrics, Lecturer, France

Jutta Gunther, Doctor of Economics, Professor, Germany

Stanislav Ivanov, Doctor of Economics, Professor, Bulgaria

EXPERTS:

Yuriy A. Doroshenko, Doctor of Economics, Professor, Russia

Svetlana N. Rastvortseva, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor, Russia

СТАТЬЯ НОМЕРА

Московкин В. М., Сизьенго М.
Бенчмаркинг экономики знаний стран
Субсахарской Африки5

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ
РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Каменова Д., Стоянова С.
Диалог и профессионализм
в современной организации34

Калугин В.А., Погарская О.С.
Особенности оценки коммерческой
значимости результатов научно-
технической деятельности на
этапах жизненного цикла проекта
коммерциализации.....41

Московкин В. М., Сизьенго М.
Анализ глобальной конкурентно
способности стран Субсахарской Африки
с помощью GCI-методологии.....51

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Мочалова Я.В., Никулина Е.В.
Формирование и развитие
предпринимательской среды
малого бизнеса в регионе.....78

Калугин В.А., Королькова Д.И.
Обоснование привлекательности
инвестиций в строительство
доходных домов на территории
Белгородской области.....85

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Тарасова В. Ф., Сапрыкина Т. В.
Гармонизация отношений
налогоплательщиков и налоговых
органов в Российской Федерации.....93

УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНРОЛЬ

**Ваганова О.В., Кучерявенко С.А.,
Стеньюшкина С.Г.**
Рентабельность как фактор
повышения эффективности
деятельности предприятия.....101

**Усатова Л.В., Калуцкая Н.А.,
Цыгулева С.Н.**
Инфраструктура бюджетного
процесса на предприятиях швейной
промышленности.....108

Пересыпкина В.В.
Система показателей оценки
человеческого капитала в инновационном
ВУЗе.....117

MAIN FEATURE

Moskovkin V.M., Siz'engo M.
Benchmarking of knowledge economy
in the Sub-saharan Africa countries'5

**ASTRATEGIC VECTORS OF
DEVELOPMENT OF GLOBAL
ECONOMY**

Kamenova D., Stoyanova S.
Dialogue and professionalism in the
contemporary organization.....34

Kalugin V.A., Pogarskaya O.S.
The evaluation peculiarities of the
commercial importance of the scientific
and technological activity results at the
stages of the commercialization project's
lifecyle.....41

Moskovkin V.M., Siz'engo M.
The analysis of global competitiveness
of Sub-saharan Africa countries by means
of GCI-methodology.....51

REGIONAL ECONOMICS

Mochalova Ya.V., Nikulina E.V.
The formation and development
of business environment of small businesses
in the region.....78

Kalugin V.A., Korolkova D.I.
Substantiation of the investments
attractiveness in the commercial
apartment buildings construction
on the territory of Belgorod region.....85

**THEORY AND PRACTICE
OF TAXATION**

Tarasova V. F., Saprykina T. V.
Harmonization of relations between
taxpayers and tax authorities in the
Russian Federation.....93

**ACCOUNTING, ANALYSIS
AND CONTROL**

**Vaganova O.V., Kucheryavenko S.A.,
Stenyushkina S.G.**
Profitability as a factor of improving the
enterprise's activity efficiency101

**Usatova L.V., Kalutskaya N.A.,
Tsiguleva S.N.**
The infrastructure of the budget process
in garment manufacturing businesses.....108

Peresyapkina V.V.
The system of indicators for the human
capital estimation in the innovation
university.....117

СТАТЬЯ НОМЕРА

УДК 336.1

Московкин В. М.,
Сизьенго М.**БЕНЧМАРКИНГ
ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ СТРАН
СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ**

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методология оценки экономики знаний Всемирного банка и лежащие в ее основе эмпирические исследования. На ее основе построен «Basic Scorecard» для агрегированных и интегральных показателей трех группировок стран Субсахарской Африки (COMESA, ECOWAS и ECCAS). На основе этого табло и классификационной шкалы уровней развития стран по взвешенным показателям КАМ построены матрицы уровней развития вышеуказанных стран трех рассматриваемых группировок на 2000 и 2012 гг. Среди стран COMESA лучшие позиции занял Маврикий, за ним следовали Египет, Замбия, Свазиленд и Кения. Среди стран ECOWAS лучшие позиции имели Гана и Буркина-Фасо, среди группировки стран ECCAS - Руанда и Камерун.

Аналогичное «Basic Scorecard» построено для частных взвешенных индикаторов выше указанных группировок стран Субсахарской Африки, которое позволило построить матрицы сильных и слабых сторон экономики знаний рассматриваемых стран по девяти переменным, характеризующим три области экономики знаний. Согласно его показателям, среди стран COMESA сильные стороны экономики знаний имели только Маврикий и Свазиленд.

Лучшие агрегированные и интегральные показатели по группировкам в целом имеет COMESA, за ней следуют ECOWAS и ECCAS.

Предложенный бенчмаркингвый инструментарий, адаптированный для сравнительной оценки показателей экономики знаний стран Субсахарской Африки, может быть использован координирующими органами стран COMESA, ECOWAS и ECCAS для управления их глобальным позиционированием по данным показателям.

Ключевые слова: бенчмаркинг, инновационное развитие, методология оценки знаний, «Basic Scorecard», COMESA, ECOWAS, ECCAS.

Moskovkin V.M.,
Siz'engo M**BENCHMARKING OF
KNOWLEDGE ECONOMY IN THE
SUB-SAHARAN AFRICA COUNTRIES'**

ABSTRACT

The author discusses the Knowledge Assessment Methodology (KAM) of the World Bank and the underlying empirical researches. On its basis, the Basic Scorecard for the aggregated and integrated indicators of three Sub-Saharan country-blocs (COMESA, ECOWAS, ECCAS) is built. On the basis of the scorecard and classification scale of the levels of countries' development by weighted KAM-indicators, the matrices of the levels of development for the member countries of the regional groups on these indicators for the period from 2000 to 2012 are constructed. The study has shown that Mauritius has benefited most from COMESA integration, followed by Egypt, Zambia, Kingdom of Swaziland and Kenya. Among the countries of ECOWAS and ECCAS, Ghana and Burkina Faso have the best positions for the first group of countries respectively, and Rwanda and Cameroon for the second one.

A similar Basic Scorecard for the partial weighted indicators of the above mentioned Sub-Saharan African integrations is built which allowed to build the matrix of strong and weak points of the knowledge economy of the countries under study on nine variables belonging to the three realms of the knowledge economy. Among COMESA countries, only Mauritius and Swaziland have shown the knowledge economy strengths.

COMESA has the best aggregated and integral indicators of the regional groups under research; it's followed by ECOWAS and ECCAS.

The offered benchmarking tools, adapted for the comparative evaluation of the Sub-Saharan Africa countries' knowledge economy indicators, can be used by the coordinating bodies of COMESA, ECOWAS and ECCAS countries in management of their global positioning.

Key words: local self-government; municipal theory; theoretical and methodological foundations of the science of municipal law; municipality; independence of local government.

В настоящее время значительная доля научно-технических знаний производится в развитых странах (более 70% патентов и научно-технических статей), при этом диспаритет в производстве этих знаний на душу населения между развитыми и развивающимися странами даже больше, чем диспаритет в их доходах [1]. Поэтому для развивающихся стран важно суметь усвоить и адаптировать научно-технические знания, накопленные развитыми странами.

Имеется много эмпирических исследований, лежащих в основе концепции экономики знаний Всемирного банка и его методологического инструментария. Важно отметить, что переход к становлению экономики знаний требует разработки долговременных стратегий, которые должны фокусироваться на развитии четырех областей экономики знаний (табл. 1). Прежде всего это означает, что страны должны осознавать свои сильные и слабые стороны и затем воздействовать на них, развивая подходящие политики и механизмы для реализации целей.

Для содействия этому переходному процессу Институт Всемирного банка в рамках программы «Знание для развития» (Knowledge for Development (K4D) Program) разработал Knowledge Assessment – методологию (КАМ), которая связана с соответствующим онлайн-инструментом и обеспечивает базовую оценку готовности стран и регионов к переходу к экономике знаний. КАМ представляет собой дружественный интерактивный, диагностический и бенчмаркинг-инструмент, предназначенный для того, чтобы помочь странам-партнерам выявлять их сильные и слабые стороны в сравнении с другими странами. Поэтому КАМ может быть полезной для идентификации возможностей и проблем, с которыми страны могут сталкиваться, а там, где это необходимо, фокусировать внимание политиков или планировать новые инвестиции.

Уникальная сила КАМ связана с ее кросс-секторальным подходом, который предоставляет целостный взгляд на широкий спектр факторов релевантных экономике знаний. В первоначальной версии КАМ-2005 сравнительный анализ делался на основе 80

структурных и качественных переменных, распределенных по 9 индикаторам общего исполнения, 6 индикаторам гендерного равенства и 65 индикаторам из четырех областей экономики знаний, для 128 стран и 9 региональных группировок. Международные сравнения по выбранным индикаторам представляются в виде радиальных и ромбических диаграмм.

Сравнения могут делаться:

- в глобальном масштабе среди всех стран;
- в региональном масштабе в рамках отдельной региональной группировки;
- в рамках категорий человеческого развития (высокий уровень человеческого развития: $HDI \geq 0,800$; средний уровень человеческого развития: $0,799 \leq HDI \leq 0,500$; низкий уровень человеческого развития: $HDI < 0,500$), где HDI – Human Development Index (Индекс человеческого развития ООН);
- на основе уровней дохода – валовой национальный доход на душу населения (страны с низким доходом – 735 дол. США на душу населения и ниже; страны с доходом ниже среднего – от 736 до 2 935 дол. США на душу населения; страны с доходом выше среднего – от 2 936 до 9 075 дол. США на душу населения; страны с высоким доходом – 9 076 дол. США на душу населения и выше).

Процедура нормализации переменных в КАМ состоит в следующем.

1. Первичные данные (u) собираются из базы данных Всемирного банка и других международных баз данных для всех переменных и стран.

2. Для каждой страны определяется по каждой из переменных ранг ($rank(u)$), то есть место страны в ранжировании по рассматриваемой переменной. Ранг 1 ставится для страны, имеющей лучшее исполнение по данной переменной, ранг 2 ставится следующей по исполнению стране и т.д.;

3. Для каждой отдельной страны вычисляется количество стран, которые стоят ниже нее в ранжировании, включая эту страну (N_w).

4. Окончательная нормализация (нормировка) прodelывается по формуле:

$$\text{Normalized}(u) = \Phi \left(\frac{N_w}{N_c} \right), \quad (1)$$

где N_c - общее количество рассматриваемых стран (в общем случае $N_c = 128$).

Формула (1) размещает нормализованные значения всех переменных от 0 до 10 для каждой из стран. Как видим, данная процедура нормализации намного проще, чем в Global Competitiveness Index (GCI) - методологии, так как позволяет абстрагироваться от понятий «hard data» и «survey data» и поэтому не требует использования формул пересчета «hard data» в интервал от 1 до 7 – балльных оценок «survey data». Отметим, что в версии КАМ-2012 количество переменных было увеличено до 109, а количество стран – до 146.

Предпосылками для создания Knowledge Assessment-методологии являлись труды П. Ромера, Р. Лукаса, Дж. Гроссмана, Е. Хелпмана, Д. Кое, Р. Барро, Д. Когена, М. Сото, Э. Ганушека, Д. Кимко, Д. Ледермана, У. Малони, Д. Гуеллека, Б. Поттелсберга, Дж. Адамса и др., которые переключаются с более известным кластером работ о концепции национальных инновационных систем (НИС); разработка самой Knowledge Assessment – методологии осуществлена Д. Ченом и К. Далманом [1].

Важно отметить, что в основе этой методологии лежат четыре области (pillars), показанные в таблице 1.

Таблица 1

Четыре составляющие области экономики знаний

Table 1

Four Constituents of the Knowledge Economy Field

Экономические стимулы и институциональный режим	Образованная и алифицированная рабочая сила (образование и человеческие ресурсы)	Эффективная инновационная система	Современная и адекватная инновационная инфраструктура
Обеспечиваются хорошими экономическими политиками и институтами, которые допускают эффективную мобилизацию и размещение ресурсов, стимулируют креативность и мотивацию для эффективного создания, распространения и использования существующих знаний	Способная непрерывно корректировать и адаптировать свои навыки для эффективного создания и использования знаний	Состоящая из фирм, исследовательских центров, университетов, консультантов и других инновационных акторов, которые могут помочь в осуществлении революции знаний, способствовать их росту, ассимилировать и адаптировать их для местных нужд	Способная облегчить эффективные коммуникации, распространение и обработку информации и знаний

Данная схема экономики знаний (Knowledge Economy Framework) предполагает, что инвестиции в четыре ее составляющие области необходимы для устойчивого создания, усвоения, адаптации и использования знаний во внутреннем производстве товаров и услуг, что будет выражено в более высокой их добавленной стоимости. Это будет, в свою очередь, увеличивать вероятность экономического успеха в настоящей высококонкурентной и глобализированной мировой экономике.

В каждой области экономики знаний (табл. 1) существуют свои межстрановые сравнительные исследования, которые показывают ее влияние на долговременный экономический рост. Например, для второй области экономики знаний Роберт Барро [2] в начале 90-х годов прошлого века, используя данные ВВП на душу населения для 98 стран (1960–1985 гг.) и данные за 1960 г. по охвату начальным и средним образованием как показатель начального человеческого капитала, нашел, что обе переменные статистически значимо влияют на рост ВВП на душу населения. Подобно этому Даниель Коген и Марчелло Сото [3] через десять лет, используя страновые временные ряды по среднему количеству лет, проведенных в школе, обнаружили аналогичное статистически значимое влияние этого показателя на экономический рост.

В это же время Эрик Ганушек и Денис Кимко [4] предложили альтернативный подход, чтобы учесть влияние качества образования на экономический рост. Используя международные тестовые испытания школьников как показатель качества образовательных систем, они обнаружили, что качество образования оказывает положительное влияние на экономический рост.

Что касается создания эффективных инновационных систем, то следует отметить исследование Даниеля Ледермана и Уильяма Малони [5], которые, используя регрессионный анализ на основе пятилетних средних

данных за период с 1975 по 2000 год для 53 стран, нашли, что однопроцентное увеличение общих расходов на НИОКР (известный в западной литературе показатель, называемый интенсивностью НИОКР) приводит к увеличению роста ВВП на 0,78%. Другие исследователи – Доминик Гуеллек и Бруно ванн Поттелсберг [6] – исследовали долговременные воздействия различных типов НИОКР на мультифактор продуктивности роста (multifactor productivity growth), используя панельные данные по странам ОЭСР за период 1980–1998 гг. Они обнаружили, что предпринимательские, общественные и иностранные НИОКР, все вместе и каждая в отдельности, оказывают статистически значимое положительное влияние на продуктивность роста. Отметим, что здесь под общественными НИОКР понимаются НИОКР, выполненные в государственном секторе и секторе высшего образования, а под иностранными НИОКР – предпринимательские НИОКР, выполненные за пределами 15 стран ОЭСР. Кроме того, Джеймс Адамс в 1990 г. [7], используя данные по количеству научных статей в девяти различных научных областях как один из показателей накопления знаний, нашел, что научно-техническое знание внесло значительный вклад в общий фактор продуктивного роста промышленных отраслей США в период с 1953 года по 1980 год.

Имеется также много работ, указывающих на положительное влияние информационной инфраструктуры на экономический рост. То же самое следует отметить и для первой области экономики знаний.

Теперь перейдем к рассмотрению двух типов табло («Scorecard»), используемых в КАМ. Наиболее часто используется «базовое табло» («Basic Scorecard»). Оно включает 14 стандартных переменных: две переменные общего исполнения стран и 12 переменных экономики знаний (по 3 из каждой области знаний). Сравнения в КАМ проводятся с 2000 года. В таблице 2 приведена первоначальная версия такого табло для уровня 2005 года.

Таблица 2

Table 2

КАМ «Basic Scoreboard» (2005)

Группы переменных	Названия переменных
Общее исполнение	Среднееежегодный рост ВВП, %
	Индекс человеческого развития (HDI)
Экономические стимулы и институциональный режим	Тарифные и нетарифные барьеры
	Качество регулирования
	Законодательные нормы
Образование и человеческие ресурсы	Грамотность взрослого населения (в %, возраст - 15 лет и выше)
	Охват средним образованием, %
	Охват высшим образованием, %
Инновационная система	Количество исследователей, занятых в НИОКР, в расчете на 1 млн жителей
	Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей
	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей
Информационная инфраструктура	Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей
	Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей
	Количество пользователей сети Интернет в расчете на 10 000 жителей

Результаты расчетов по КАМ иллюстрируются радиальными (14 переменных) и ромбовидными (4 агрегированные переменные, соответствующие четырем областям экономики знаний). В первом случае, чем полнее диаграмма (лучшее приближение к вписанному в окружность равностороннему четырнадцатигульнику), тем лучше страна продвинулась в построении экономики знаний.

В качестве интегрального показателя в КАМ-2005 использовался Knowledge Economy Index (KEI), который суммирует страновое исполнение по четырем областям экономики знаний и вычисляется как среднеарифметическое значение по 12 нормализованным индикаторам знаний базового табло. Поэтому базовое табло может рассматриваться как дисагрегированное представление KEI.

Разработана также диагностическая диаграмма для KEI в координатах 2000 г. и последнего года расчетов, на которую наносятся показатели стран мира. Если координата страны находится выше диагонали квадрата, то исполнение страны в отношении перехода ее к экономике знаний улучшилось, и наоборот. Наблюдаются три кластера точек стран: в районе верхней части диагонали – развитые страны, в районе средней части диагонали – среднеразвитые страны, в районе нижней части диагонали – слаборазвитые страны.

Второй тип табло называется Custom Scorecard. Это так называемое заказное табло, которое может строиться пользователями в интерактивном онлайн-режиме при любом сочетании исходных переменных. Такие возможности не дают близкие по сути Trend Chart и GCI-методологии. Начиная с версии

КА-методологии за 2008 г. (КАМ-2008) дополнительно к интегральному показателю KEI рассматривается интегральный показатель KI (Knowledge Index), который вычисляется аналогичным образом, как среднеарифметическое значение по 9 переменным, входящим в три области экономики знаний (образование и человеческие ресурсы, инновационная система, информационная инфраструктура). Последняя область экономики знаний здесь называется «информационно-коммуникационные технологии». Также вводятся агрегированные показатели (индексы), отвечающие за каждую из четырех областей знаний.

Рассмотренная Knowledge Assessment-методология позволяет без каких-либо затруднений и пересчетов строить базовое и заказное табло для любых групп стран. В то же время удалось определить два аспекта, в ко-

торых данная методология может быть развита [8].

Во-первых, следует отметить, что используемые в КАМ как частные нормированные, так и агрегированные индикаторы (индексы) изменяются от 0 до 10. В связи с этим может быть введена равномерная пятиуровневая классификационная шкала для этих показателей (табл. 3). Она может лечь в основу формализованного SWOT-анализа в части количественной оценки сильных и слабых сторон экономики знаний стран мира. Во-вторых, в КАМ никак не обосновывается выбор трех индикаторов в каждой области экономики знаний, а ведь от этого существенно зависят значения агрегированных и интегральных показателей. Поэтому при более детальных расчетах необходимо учитывать все имеющиеся частные индикаторы, как это делается в GCI-методологии.

Таблица 3

Классификационная шкала уровней развития стран по показателям КАМ

Table 3

Classification Scale of the Levels of Countries' Development on the KAM Indicators

Изменение показателя	Уровень развития
$0 \leq I < 2$	Очень низкий
$2 \leq I < 4$	Низкий
$4 \leq I < 6$	Средний
$6 \leq I < 8$	Высокий
$8 \leq I \leq 10$	Очень высокий

Предложенный разработчиками КАМ инструмент Custom Scorecard позволяет это сделать. Такие расчеты для стран MEDA и ASEAN проделывались в работе [8]. Ниже расчеты по рассматриваемой методологии будут проделаны для стран Субсахарской Африки.

Приложение КАМ к странам Субсахарской Африки

Будем рассматривать три региональные группировки стран Субсахарской Африки – COMESA, ECOWAS, ECCAS. Принадлежность стран к этим региональным группировкам будет видна из последующего изложения. Здесь только отметим, что в COMESA входит

Египет, который не является страной Субсахарской Африки. На основе КАМ–2012 построено базовое табло для агрегированных и интегральных показателей экономики знаний стран Субсахарской Африки (табл. 4).

К агрегированным показателям относятся показатели, входящие в четыре области знания, а к интегральным – индексы KEI и KI [8]. В таблице 4 для сравнения приведены показатели из КАМ–2000 и изменения мировых рангов по индексу KEI рассматриваемых стран за интервал времени, соответствующий оценкам показателей в КАМ–2012 и КАМ–2000.

11 **БЕНЧМАРКИНГ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ**

В дополнение к GCI-методологии для оценки глобальной конкурентоспособности стран можно использовать близкую по сути методологию оценки экономики знаний Всемирного банка (КА-методологию, КАМ), рассматриваемую выше. Как и ранее, будем использовать эту методологию для трех региональных группировок Субсахарской Африки COMESA, ECOWAS и ECCAS. Укрупненные и интегральные (KEI, KI) показатели экономики знаний стран Субсахарской Африки и

условных стран по группам дохода для взвешенных и невзвешенных индикаторов приведены в таблице 4. В этой таблице страны Субсахарской Африки, условные страны по группам доходов, страны Африки в целом, группировки стран COMESA, ECOWAS и ECCAS проранжированы в порядке убывания интегрального показателя KEI для 2012 года.

Рассмотрим три региональные группировки стран Субсахарской Африки – COMESA, ECOWAS и ECCAS.

Таблица 4

«Basic Scorecard» для агрегированных и интегральных показателей стран Субсахарской Африки (COMESA, ECOWAS и ECCAS) и условных стран с разным уровнем доходов

Table 4

«Basic Scorecard» for the Aggregated and Integrated Indicators of the Sub-Saharan Africa Countries (COMESA, ECOWAS, ECCAS) and Conditional Countries with Different Income Level

Ранг KEI	Изменение ранга KEI	Страна	Взвешенные показатели											
			KEI		KI		Экономические стимулы и институциональный режим		Инновации		Образование		ИКТ	
			2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000
		С высоким доходом	8.60	8.84	8.67	8.97	8.39	8.45	9.16	9.20	8.46	8.81	8.37	8.88
		Маврикий	5.52	5.36	4.62	5.02	8.22	6.37	4.41	4.23	4.33	3.91	5.11	6.93
		С доходом выше среднего	5.10	5.13	5.07	5.15	5.18	5.07	6.21	5.89	4.72	4.32	4.28	5.23
		Египет	3.78	4.29	3.54	4.49	4.50	3.68	4.11	5.03	3.37	4.66	3.12	3.77
		С доходом ниже среднего	3.42	3.44	3.45	3.55	3.32	3.11	4.90	4.07	2.84	3.03	2.62	3.54
106	-9	Свазиленд	3.13	3.49	2.99	3.60	3.55	3.15	4.36	4.48	2.27	2.70	2.34	3.63
110	-3	Кения	2.88	2.93	2.91	2.89	2.78	3.04	3.72	4.19	2.10	2.39	2.91	2.10
112	-7	Гана	2.72	3.00	2.28	2.39	4.05	4.85	2.24	2.21	2.68	2.64	1.93	2.30
113	-11	Сенегал	2.70	3.15	2.28	2.53	3.97	5.00	2.83	3.04	1.32	1.21	2.68	3.35
115	-4	Замбия	2.56	2.74	2.03	2.18	4.15	4.41	2.09	1.98	2.08	1.76	1.93	2.81
		AFRICA	2.55	3.04	2.43	3.00	2.91	3.13	3.95	3.95	1.44	1.70	1.90	3.36
		COMESA	2.37	2.51	2.16	2.44	3.01	2.73	2.76	2.77	1.621	1.78	2.09	2.84
117	2	Уганда	2.37	2.16	1.84	1.99	3.97	2.67	2.54	2.68	1.09	1.19	1.88	2.10

12 **БЕНЧМАРКИНГ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ**

118	5	Нигерия	2.20	2.09	2.51	2.38	1.26	1.21	2.56	2.84	1.62	1.95	3.35	2.35
119	-6	Зимбабве	2.17	2.66	2.85	3.26	0.12	0.85	3.99	3.77	1.99	2.75	2.59	3.26
122	-6	Малави	1.92	2.21	1.45	1.66	3.33	3.84	2.65	2.27	0.54	0.87	1.15	1.84
123	9	Буркина-Фасо	1.91	1.82	1.06	1.30	4.46	3.38	2.14	1.71	0.28	0.35	0.76	1.84
		ECOWAS	1.89	2.20	1.67	1.91	2.54	3.10	2.11	2.18	1.21	1.21	1.66	2.32
124	-10	Бенин	1.88	2.39	1.79	1.91	2.15	3.80	2.80	2.29	1.10	1.16	1.47	2.30
125	-7	Мали	1.86	2.17	1.31	1.42	3.49	4.40	1.82	1.76	1.05	0.66	1.05	1.84
126	14	Руанда	1.83	1.17	1.14	1.24	3.89	0.96	1.73	1.33	0.77	0.56	0.92	1.84
128	-2	Мадагаскар	1.77	2.01	1.43	1.83	2.79	2.53	2.37	2.68	0.84	0.97	1.10	1.84
132	-15	Камерун	1.69	2.17	1.85	2.36	1.21	1.58	2.61	2.84	1.39	1.94	1.56	2.30
		С низким доходом	1.58	2.00	1.58	1.99	1.61	2.03	2.13	2.06	1.54	1.80	1.05	2.10
135	-15	Кот Дивуар	1.54	2.14	1.54	2.35	1.53	1.52	1.62	2.57	0.91	1.46	2.09	3.01
		ECCAS	1.53	1.49	1.31	1.67	2.19	0.92	1.84	2.09	0.83	0.927	1.29	1.99
137	1	Судан	1.48	1.35	1.82	1.62	0.48	0.54	1.44	1.38	0.84	1.38	3.16	2.10
135	-3	Джибути	1.34	1.59	1.17	1.43	1.85	2.07	1.44	1.34	0.73	0.35	1.33	2.60
139	-2	Эфиопия	1.27	1.36	1.17	1.30	1.56	1.53	1.85	1.55	1.05	0.52	0.62	1.84
140	-9	Гвинея	1.22	1.83	1.44	1.47	0.53	2.90	1.32	1.73	1.75	0.59	1.26	2.10
141	-11	Эритрея	1.14	1.85	1.21	1.60	0.93	2.59	1.89	1.86	0.69	0.84	1.05	2.10
142	-1	Ангола	1.08	1.12	0.95	1.41	1.48	0.23	1.17	2.11	0.32	0.28	1.38	1.84
143-	-4	Сьерра-Леоне	0.97	1.25	0.84	1.40	1.38	0.82	1.63	1.51	0.57	0.90	0.32	1.79

Невзвешенные показатели

Ранг KEI	Изменение ранга KEI	Страна	KEI		KI		Экономические стимулы и институциональный режим		Инновации		Образование		ИКТ	
			2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000
		С высоким доходом	8.60	8.85	8.67	8.99	8.39	8.45	9.16	9.27	8.46	8.81	8.37	8.88
		С доходом выше среднего	5.10	5.41	5.07	5.53	5.18	5.07	6.21	7.04	4.72	4.32	4.28	5.23
		Маврикий	5.05	4.93	4	4.45	8.22	6.37	2.54	2.51	4.33	3.91	5.11	6.93

13 БЕНЧМАРКИНГ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ

71	-1	С доходом ниже среднего	3.42	4.02	3.45	4.33	3.32	3.11	4.90	6.41	2.84	3.03	2.62	3.54
		Египет	4.40	4.81	4.37	5.19	4.50	3.68	6.62	7.13	3.37	4.66	3.12	3.77
		Кения	3.31	3.36	3.49	4.64	2.78	3.04	5.46	5.92	2.1	1.21	2.91	2.10
		Гана	2.87	3.13	2.48	5.00	4.05	4.85	2.84	2.73	2.68	2.64	1.93	2.30
112	-5	Нигерия	2.87	2.56	3.41	4.84	1.26	1.21	5.26	5.86	1.62	1.95	3.35	2.35
113	-1	Africa	2.79	3.26	2.75	3.30	2.91	3.13	4.92	4.84	1.44	1.70	1.90	3.36
		Свазиленд	2.77	3.06	2.51	3.03	3.55	3.15	2.92	2.76	2.27	2.70	2.34	3.63
114	-6	Сенегал	2.72	3.15	2.31	2.54	3.97	5.00	2.93	3.05	1.32	1.21	2.68	3.35
115	-1	Замбия	2.60	2.79	2.08	2.25	4.15	4.41	2.24	2.18	2.08	1.76	1.93	2.81
116	-2	Уганда	2.57	2.40	2.10	2.30	3.97	2.67	3.33	3.62	1.09	1.19	1.88	2.10
117	-1	COMESA	2.45	2.67	2.27	2.69	3.01	2.84	3.09	3.26	1.62	1.72	2.09	2.79
		Зимбабве	2.25	2.81	2.96	3.46	0.12	0.85	4.29	4.38	1.99	2.75	2.59	3.26
119	-6	ECOWAS	2.00	2.30	1.83	2.51	2.54	3.06	2.58	2.69	1.25	1.21	1.66	2.32
		Буркина-Фасо	1.98	1.88	1.16	1.38	4.46	3.38	2.44	1.94	0.28	0.35	0.76	1.84
112	9	Малави	1.98	2.21	1.53	1.67	3.33	3.84	2.89	2.29	0.54	0.87	1.15	1.84
123	3	Мали	1.92	2.26	1.40	1.54	3.49	4.04	2.08	2.12	1.05	0.66	1.05	1.84
125	-3	Бенин	1.86	2.35	1.77	1.87	2.15	3.80	2.73	2.14	1.10	1.16	1.47	2.30
127	-10	Мадагаскар	1.86	2.25	1.55	2.15	2.79	2.53	2.70	3.64	0.84	0.97	1.10	2.10
128	-3	Руанда	1.85	2.25	1.17	2.15	3.89	2.53	1.82	3.64	0.77	0.97	0.92	1.84
129	12	Камерун	1.82	2.25	2.03	2.47	1.21	1.58	3.14	3.17	1.39	1.94	1.56	2.30
131	-7	Эфиопия	1.68	1.63	1.72	1.67	1.56	1.53	3.50	2.64	1.05	0.52	0.62	1.84
135	-	Кот Дивуар	1.62	2.28	1.65	2.54	1.53	1.52	1.97	3.14	0.91	1.46	2.09	3.01
136	-16	Судан	1.61	1.53	1.99	1.86	0.48	0.54	1.97	2.09	0.84	1.38	3.16	2.10
137	1	ECCAS	1.59	1.91	1.40	2.07	2.19	1.45	2.08	3.14	0.83	1.06	1.29	1.99
		С низким доходом	1.58	2.24	1.58	2.31	1.61	2.03	2.13	3.03	1.54	1.80	1.05	2.10
139	-2	Джибути	1.30	1.55	1.11	1.38	1.85	2.07	1.27	1.20	0.73	0.35	1.33	2.60
140	-8	Гвинея	1.24	1.87	1.47	1.52	0.53	2.90	1.41	1.88	1.75	0.59	1.26	2.10
142	-3	Ангола	1.11	1.24	0.99	1.58	1.48	0.23	1.28	2.62	0.32	0.28	1.38	1.84
143	-9	Эритрея	1.10	1.79	1.15	1.52	0.93	2.59	1.72	1.62	0.69	0.84	1.05	2.10
144	-4	Сьерра-Леоне	0.95	1.21	0.81	1.34	1.38	0.82	1.53	1.34	0.57	0.90	0.32	1.79

На основе таблицы 4 и классификационной шкалы (таблицы 3) построены матрицы уровней развития стран трех группировок на 2000 и 2012 гг. (табл. 5-10).

В таблице 5 на 2000 г. представлены уровни развития стран COMESA по показателям КАМ.

Таблица 5

Матрица уровней развития стран COMESA по показателям КАМ

(взвешенные показатели), 2000 г

Table 5

*Matrix of Levels of Development of COMESA Countries on the KAM Indicators
(Weighed Indicators), 2000*

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
КЕИ	Руанда, Судан, Джибути, Эфиопия, Эритрея	Свазиленд, Малави, Свазиленд, Замбия, Уганда, Мадагаскар, Зимбабве	Маврикий, Египет		
КИ	Руанда, Мадагаскар, Судан, Джибути, Эфиопия, Уганда, Малави, Эритрея	Свазиленд, Кения, Замбия, Зимбабве	Маврикий, Египет		
Экономические стимулы и институциональный режим	Зимбабве, Руанда, Судан, Эфиопия	Свазиленд, Кения, Уганда, Малави, Мадагаскар, Джибути, Эритрея, Египет	Замбия	Маврикий	
Инновации	Руанда, Судан, Джибути, Эфиопия, Эритрея, Замбия	Уганда, Зимбабве, Малави, Мадагаскар	Маврикий, Египет, Свазиленд, Кения		

Образование	Замбия, Уганда, Руанда, Эфиопия, Мадагаскар, Судан, Джибути, Эритрея, Малави	Маврикий, Свазиленд, Кения, Зимбабве	Египет		
ИКТ	Малави, Руанда, Мадагаскар, Эфиопия	Египет, Свазиленд, Кения, Замбия, Уганда, Зимбабве, Судан, Джибути, Эритрея		Маврикий	

Из этой таблицы видим, что пять стран COMESA из двенадцати достигают по крайней мере один раз среднего или высокого уровня развития. Лучшие позиции из этих пяти стран занимает Маврикий, который достиг высокого уровня развития по показателям «Экономические стимулы и институциональный режим» и «ИКТ», а также среднего уровня по показателям KEI и KI, «Инновации». За Маврикием следует Египет, который имеет средний уровень развития по показателям KEI, KI, «Инновации» и «Образование». Остальные три страны - Замбия, Свазиленд и Кения - имеют средний уровень развития по одному показателю. В этот же порядке страны располагаются и по их ранжированию по показателям KEI и KI в таблице 4. В таблице 6 на представлены уровни развития стран ECOWAS в 2000 году по показателям КАМ.

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
KEI	Буркина-Фасо, Гвинея, Сьерра-Леоне	Гана, Сенегал, Нигерия, Бенин, Мали, Кот Дивуар			
KI	Мали, Буркина-Фасо, Бенин, Гвинея, Сьерра-Леоне	Нигерия, Кот Дивуар, Сенегал, Гана			
Экономические стимулы и институ- циональный режим	Нигерия, Кот Дивуар, Сьерра-Леоне	Буркина- Фасо, Бенин, Гвинея	Гана, Сенегал, Мали		

Инновации	Буркина-Фасо, Гвинея, Мали, Сьерра-Леоне	Бенин, Гана, Сенегал, Кот Дивуар, Нигерия			
Образование	Сенегал, Нигерия, Буркина-Фасо, Бенин, Мали, Гвинея, Кот Дивуар, Сьерра-Леоне	Гана			
ИКТ	Буркина-Фасо, Мали, Сьерра- Леоне	Гана, Сенегал, Нигерия, Бенин, Кот Дивуар, Гвинея			

Из этой таблицы следует, что из девяти стран ECOWAS только три – Гана, Сенегал и Мали – имеют средний уровень развития по показателю «Экономические стимулы и институциональный режим». Все три страны ECCAS в 2000 г. имели или очень низкий или низкий уровень развития по рассматриваемым показателям (таблица 7).

Таблица 7

Матрица уровней развития стран ECCAS по показателям КАМ
(взвешенные показатели) 2000 г.

Table 7

Matrix of Levels of Development of ECCAS Countries on the KAM Indicators
(Weighed Indicators), 2000

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
КЕИ	Руанда, Ангола	Камерун			
КИ	Руанда, Ангола	Камерун			
Экономические стимулы и институциональный режим	Руанда, Ангола, Камерун				
Инновации	Руанда	Ангола, Камерун			
Образование	Руанда, Ангола, Камерун				
ИКТ	Руанда, Ангола	Камерун			

В таблице 8 представлены уровни развития стран COMESA в 2012 году по показателям КАМ.

Таблица 8

Матрица уровней развития стран COMESA по показателям КАМ
(взвешенные показатели), 2012 г.

Table 8

Matrix of Levels of Development of COMESA Countries on the KAM Indicators
(Weighted Indicators), 2012

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высо- кий	Очень высокий
КЕИ	Малави, Руанда, Судан, Мадагаскар, Эфиопия, Эритрея, Джибути	Свазиленд, Замбия, Египет, Зимбабве, Кения, Уганда	Маврикий		
КИ	Малави, Уганда, Руанда Мадагаскар, Судан, Эфиопия, Эритрея, Джибути	Кения, Египет, Свазиленд, Замбия, Зимбабве	Маврикий		
Экономические стимулы и ин- ституциональ- ный режим	Судан, Эфиопия, Эритрея, Джибути, Зимбабве	Малави, Кения, Руанда, Уганда, Мадагаскар, Свазиленд	Египет, Замбия		Маврикий
Инновации	Руанда, Судан, Эфиопия, Эритрея, Дживути	Малави, Кения, Уганда, Замбия, Мадагаскар, Зимбабве	Свазиленд, Маврикий, Египет		
Образование	Малави, Мадагаскар Зим- бабве, Уганда, Руанда, Судан, Эфиопия, Эритрея, Джибути	Свазиленд, Замбия, Кения, Египет	Маврикий		
ИКТ	Малави, Замбия, Уганда, Руанда, Эфиопия, Эритрея, Мадагаскар, Джибути	Свазиленд, Зимбабве, Кения, Судан, Египет	Маврикий		

По сравнению с 2000 г. Маврикий поднялся на один уровень по показателям «Экономические стимулы и институциональный режим» и «ИКТ». В то же время Египет, подняв уровень только одного показателя «Экономические стимулы и институциональный режим», опустился на один

уровень по показателям KEI, KI и «Образование» (таблица 5).

Замбия и Свазиленд сохранили свои позиции, а Кения по показателю «Инновации» перешла со среднего уровня на низкий.

В таблице 9 представлены уровни развития стран ECOWAS в 2012 году по показателям КАМ.

Таблица 9

Матрица уровней развития стран ECOWAS по показателям КАМ
(взвешенные показатели), 2012 г.

Table 9

Matrix of Levels of Development of ECOWAS Countries on the KAM Indicators
(Weighted Indicators), 2012

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
KEI	Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея, Кот Дивуар, Мали, Сьерра-Леоне	Гана, Нигерия, Сенегал			
KI	Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея, Кот Дивуар, Мали, Сьерра-Леоне	Гана, Нигерия, Сенегал			
Экономические стимулы и инсти- туциональный режим	Гвинея, Кот Дивуар, Нигерия, Сьерра-Леоне	Бенин, Мали, Сенегал	Буркина- Фасо, Гана		
Инновации	Кот Дивуар, Мали, Сьерра-Леоне, Гвинея	Бенин, Сенегал, Буркина-Фасо, Гана, Нигерия			
Образование	Бенин, Гвинея, Буркина-Фасо, Мали, Нигерия, Сенегал, Кот Дивуар, Сьерра-Леоне	Гана			
ИКТ	Бенин, Мали, Гвинея, Сьерра-Леоне, Гана, Буркина-Фасо	Нигерия, Кот Дивуар, Сенегал			

По сравнению с 2000 г. Сенегал и Мали (табл. 6) по показателям «Экономические стимулы и институциональный режим» перешли со среднего уровня на низкий, а Буркина-Фасо наоборот - с низкого на средний. Для многих стран ECOWAS наблюдались переходы на очень низких и низких уровнях.

В табл. 10 на 2012 г. представлены уровни развития трех стран ECCAS по показателям КАМ.

Таблица 10

Матрица уровней развития стран ECCAS по показателям КАМ
(взвешенные показатели), 2012 г.

Table 10

Matrix of Levels of Development of ECCAS Countries on the KAM Indicators
(Weighted Indicators), 2012

Показатели уровня развития	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
KEI	Ангола, Руанда, Камерун				
KI	Ангола, Руанда, Камерун				
Экономические стимулы и институциональный режим	Ангола, Камерун	Руанда			
Инновации	Ангола, Руанда	Камерун			
Образование	Ангола, Руанда, Камерун				
ИКТ	Ангола, Руанда, Камерун				

По сравнению с 2000 г. Руанда и Камерун (табл. 7) перешли с низкого уровня на средний по показателям «Экономические стимулы и институциональный режим» и «Инновации».

Если сравнивать три группировки стран в целом, то мы видим, что самый высокий потенциал по показателям экономики знаний имеет COMESA и за ней следуют ECOWAS и ECCAS. Об этом также свидетельствуют расчеты интегральных показателей KEI и KI (табл. 4).

«Basic Scorecard» на уровень 2012 год для частных взвешенных индикаторов трех рассматриваемых группировок стран приведены в таблицах 11-13. На их основе построены матрицы сильных и слабых стран экономики знаний трех рассматриваемых группировок стран (таблицы 14-16). Эти матрицы строились на основе девяти частных индикаторов KI, входящих в «Basic Scorecard» (они начинаются с четвертого по счету частного индикатора а таблицах 11-13.

Таблица 11

«Basic Scorecard» для частных взвешенных индикаторов стран ECCAS, 2012 г.

Table 11

«Basic Scorecard» for the Particular Weighted Indicators of ECCAS Countries, 2012

Названия переменных	Ангола	Камерун	Руанда
Тарифные и нетарифные барьеры, 2011	2.38	0.49	4.48
Качество регулирования, 2009	1.03	1.85	3.42
Законодательные нормы, 2009	1.03	1.3	3.77
Роялти-платежи и поступления (USD/млн. жителей), 2009	0.96	0.88	1.68
Среднее число лет обучения, 2010	n/a	1.97	0.55
Охват средним образованием %, 2009	0.21	0.14	0.48
Охват высшим образованием %, 2009	0.43	2.06	1.28
Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007	0.14	3.93	1.1
Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009	2.4	3.01	2.4
Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009	1.72	1.66	0.69
Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008	1.16	1.64	0.21
Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	1.24	1.38	1.86

Таблица 12

«Basic Scorecard» для частных взвешенных индикаторов стран COMESA, 2012 г.

Table 12

«Basic Scorecard» for the Particular Weighted Indicators of COMESA Countries, 2012

Названия переменных	Маврикий	Свазиленд	Кения	Замбия	Уганда	Египет	Зимбабве	Малави	Руанда	Мадагаскар	Судан	Эфиопия	Эритрея	Дживути
Тарифные и нетарифные барьеры, 2011	9.51	4.97	3.01	5.8	3.64	3.43	0.14	2.52	4.48	3.29	n/a	1.33	1.89	0.49

БЕНЧМАРКИНГ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ

Качество регулирования, 2009	7.4	2.47	4.11	2.74	4.04	4.32	0.14	2.4	3.42	2.6	0.62	1.1	0.21	2.05
Законодательные нормы, 2009	7.74	3.22	1.23	3.9	4.25	5.75	0.07	5.07	3.77	2.47	0.34	2.26	0.68	3.01
Роялти-платежи и поступления (USD/млн. жителей), 2009	4.08	8.00	2.72	1.52	1.92	3.68	n/a	n/a	1.68	2.56	1.04	1.36	n/a	n/a
Среднее число лет обучения, 2010	3.78	3.39	2.76	2.36	1.57	2.68	3.46	0.87	0.55	n/a	0.24	n/a	n/a	n/a
Охват средним образованием, %, 2009	4.97	2.21	2.48	1.79	0.55	2.97	1.59	0.69	0.48	0.97	1.45	1.31	1.1	0.83
Охват высшим образованием, %, 2009	4.26	1.21	1.06	n/a	1.13	4.47	0.92	0.07	1.28	0.71	n/a	0.78	0.28	0.64
Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007	4.34	2.69	3.86	2.34	3.31	5.03	3.66	2.9	1.1	2.14	0.9	1.66	1.38	0.48
Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009	4.79	2.40	4.59	2.4	2.4	3.63	4.32	2.4	2.4	2.4	2.4	2.53	2.4	2.4
Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1000 жителей, 2009	5.24	2.34	1.93	1.31	1.03	3.1	0.83	0.41	0.69	1.17	1.45	0.21	0.14	0.41
Количество компьютеров в расчете на 1000 жителей, 2008	6.03	2.33	3.84	2.33	1.64	2.33	3.84	1.16	0.21	1.16	5.07	1.16	1.16	2.33
Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	4.07	2.34	2.97	2.14	2.97	3.93	3.1	1.86	1.86	0.97	2.97	0.48	1.86	1.24

Таблица 13

«Basic Scorecard» для частных взвешенных индикаторов стран ECOWAS,
2012 г.

Table 13

«Basic Scorecard» for the Particular Weighted Indicators of COMESA Countries, 2012

Названия переменных	Кабо-Верде	Гана	Сенегал	Нигерия	Буркина-Фасо	Бенин	Мали	Кот Дивуар	Гвинея	Сьерра-Леоне
Тарифные и нетарифные барьеры, 2011	1.54	1.61	3.29	1.19	4.13	0.35	3.29	2.87	0.7	0.91
Качество регулирования, 2009	4.86	5.07	3.84	1.78	4.38	3.29	2.81	1.23	0.75	1.71
Законодательные нормы, 2009	6.51	5.48	4.79	0.82	4.86	2.81	4.38	0.48	0.14	1.51
Роялти-платежи и поступления (USD/млн. жителей), 2009	0.88	0.88	2.64	2.88	1.2	2.16	1.76	0.88	1.28	2.08
Среднее число лет обучения, 2010	n/a	3.7	1.42	n/a	n/a	0.71	0.16	0.47	n/a	0.31
Охват средним образованием, %, 2009	3.93	2.41	0.76	0.9	0.07	1.17	1.52	0.41	1.38	1.03
Охват высшим образованием, %, 2009	3.05	1.91	1.77	2.34	0.5	1.42	1.49	1.84	2.13	0.35
Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007	2	3.03	3.45	2.21	2.28	3.17	1.31	1.59	0.28	0.41
Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009	2.4	2.81	2.4	2.6	2.95	3.08	2.4	2.4	2.4	2.4
Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1000 жителей, 2009	3.79	2.76	2.28	1.86	0.62	2.28	1.03	2.76	2.14	0.55
Количество компьютеров в расчете на 1000 жителей, 2008	5.55	1.16	3.49	3.49	1.16	1.16	1.16	1.64	1.16	0.21
Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	5.03	1.86	2.28	4.69	0.48	0.97	0.97	1.86	0.48	0.21

Таблица 14

Матрица сильных ($I \geq 6$) и слабых ($I < 4$) сторон экономики знаний стран COMESA, построенная на основе «Basic Scorecard – 2012» (KI (9), взвешенные показатели)

Table 14

Matrix of Strong ($I \geq 6$) and weak ($I < 4$) Points of the Knowledge Economy of the COMESA Countries Built on the Basis of «Basic Scorecard – 2012» KI(9), (Weighted Indicators)

Страны	Слабые стороны	Сильные стороны
Маврикий	Среднее число лет обучения, 2010	Количество компьютеров в расчете на 1000 жителей 2008
Свазиленд	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Роялти-платежи и поступления (USD/млн. жителей) 2009
Кения	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Замбия	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Уганда	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Продолжение табл. 14

Египет	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Зимбабве	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Малави	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Руанда	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Мадагаскар	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Судан	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Окончание табл. 14

Эфиопия	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Эритрея	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Джибути	Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Таблица 15

Матрица сильных ($I \geq 6$) и слабых ($I < 4$) сторон экономики знаний стран ECOWAS, построенная на основе «Basic Scorecard - 2012»
(KI(9), взвешенные показатели)

Table 15

Matrix of Strong ($I \geq 6$) and weak ($I < 4$) Points of the Knowledge Economy of the ECOWAS Countries Built on the Basis of «Basic Scorecard – 2012»
(KI (9), Weighted Indicators)

Страны	Слабые стороны	Сильные стороны
Гана	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010 Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием, (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Продолжение табл. 15

Сенегал	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Нигерия	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008	Отсутствуют
Буркина-Фасо	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Бенин	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010; Охват средним образованием, (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Мали	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Кот Дивуар	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей) 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010; Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей 2009	Отсутствуют

Окончание табл. 15

Гвинея	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Сьерра-Леоне	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием, 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Таблица 16

Матрица сильных ($I \geq 6$) и слабых ($I < 4$) сторон экономики знаний стран ECCAS, построенная на основе «Basic Scorecard - 2012» (KI(9), взвешенные показатели)

Table 16

Matrix of Strong ($I \geq 6$) and weak ($I < 4$) Points of the Knowledge Economy of the ECCAS Countries Built on the Basis of «Basic Scorecard – 2012» (KI (9), Weighted Indicators)

Matrix	Слабые стороны	Сильные стороны
Ангола	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей), 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Камерун	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей) 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют
Руанда	Роялти-платежи и поступления (USD / млн жителей) , 2009. Количество журнальных научных и технических статей в расчете на 1 млн жителей, 2007. Количество патентов, выданных патентным ведомством США в расчете на 1 млн жителей, 2005-2009. Среднее число лет обучения, 2010. Охват средним образованием (%), 2009. Охват высшим образованием (%), 2009. Количество телефонов (стационарных и мобильных) в расчете на 1 000 жителей, 2009. Количество компьютеров в расчете на 1 000 жителей, 2008. Количество пользователей сети Интернет в расчете на 1 000 жителей, 2009	Отсутствуют

Как видим, в группировке стран COMESA сильные стороны экономики знаний характерны только для Маврикия и Свазиленда. В первом случае это было связано с обеспечением компьютерами, во втором – с роялти-платежами и поступлениями. Среди группировок стран ECOWAS и ECCAS отсутствовали страны, имеющие сильные стороны по показателям KI(9), входящим в «Basic Scorecard».

Радиальные диаграммы взвешенных показателей экономики знаний для стран Субсахарской Африки и их региональных группировок приведены на рис. 1-4.

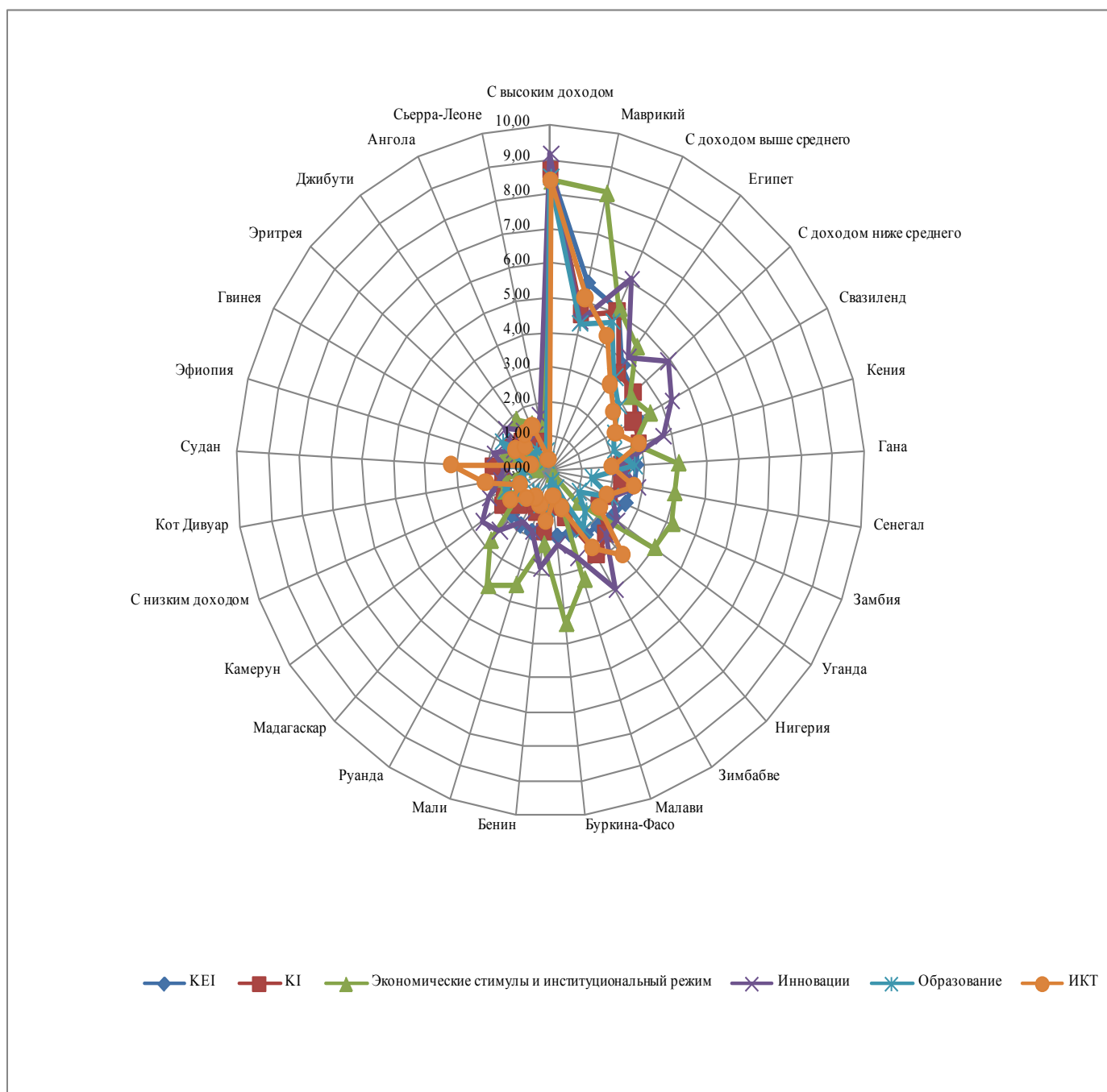


Рис. 1. Радиальные диаграммы взвешенных показателей экономики знаний для стран Субсахарской Африки и условных групп стран с разным доходом, 2012 г.
 Fig. 1. Radial Diagrams of the Weighted Indicators of Knowledge Economy for the Sub-Saharan Africa Countries and Conventional Groups of Countries with Different Income, 2012 г.

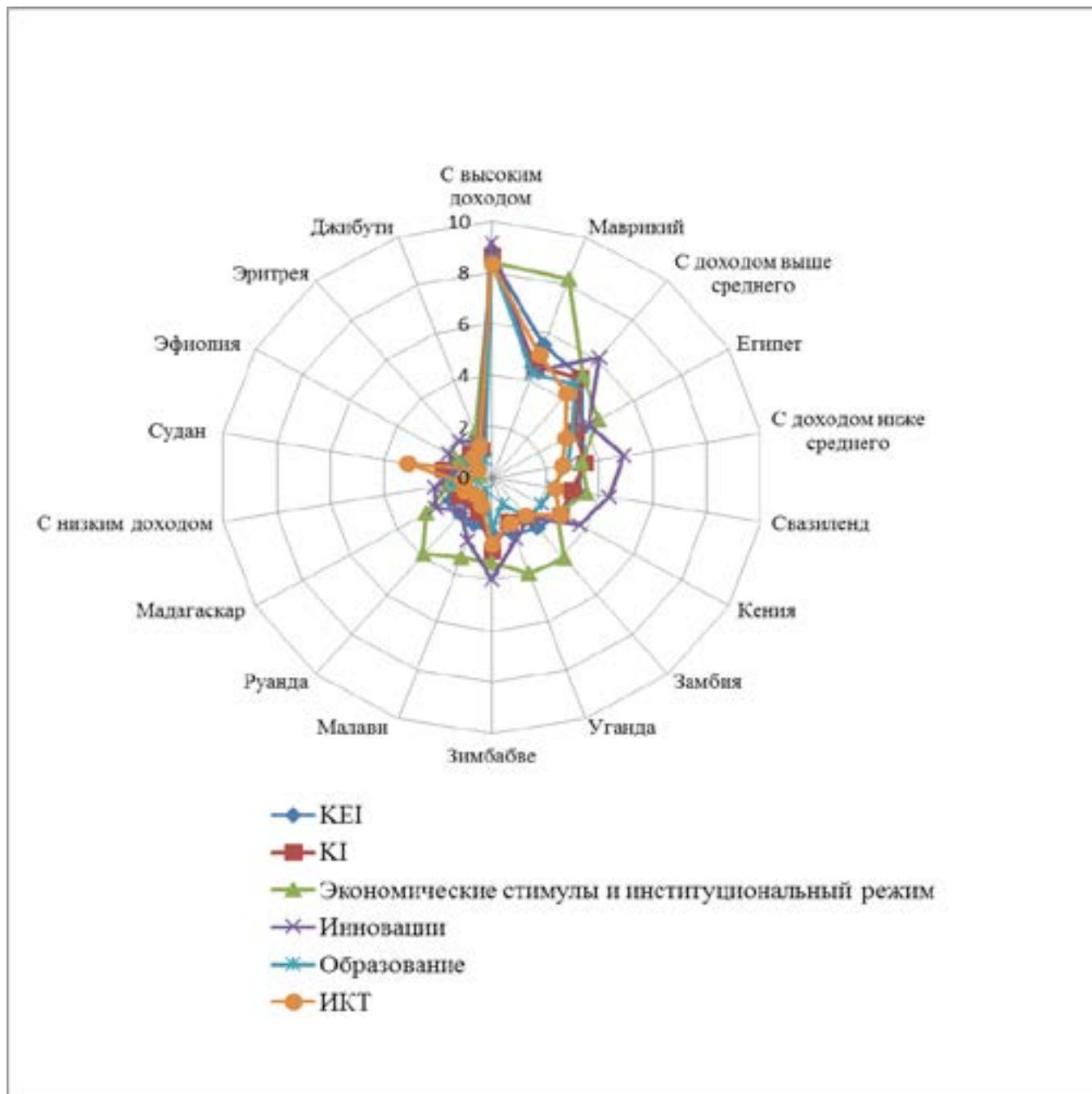


Рис. 2. Радиальные диаграммы взвешенных показателей экономики знаний для стран COMESA и условных групп стран с разным доходом, 2012 г.

Fig. 2. Radial Diagram of the Weighted Indicators of Knowledge Economy for the COMESA Countries and Conventional Groups of Countries with Different Income, 2012 g.

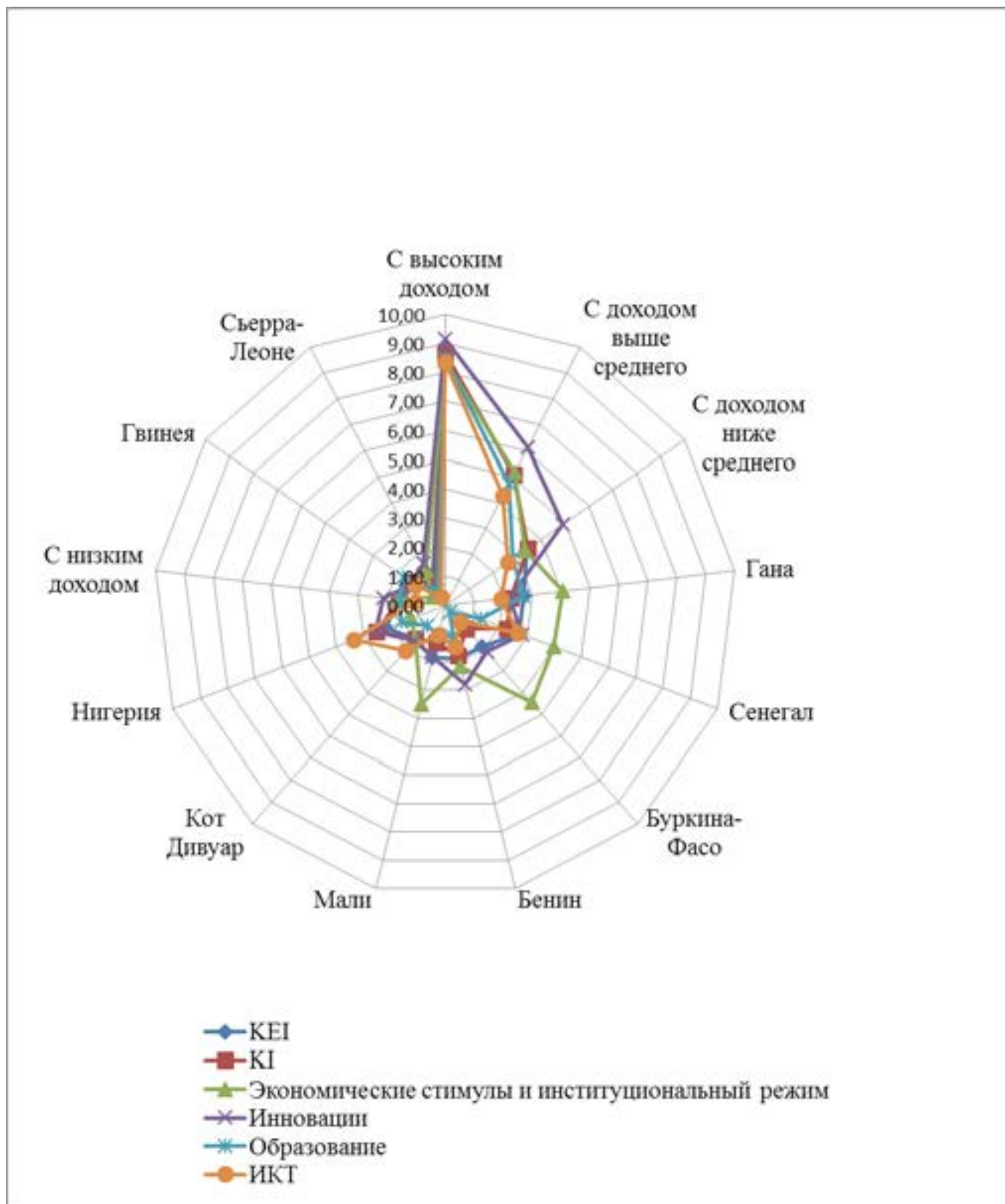


Рис. 3. Радиальные диаграммы взвешенных показателей экономики знаний для стран ECOWAS и условных групп стран с разным доходом, 2012 г.

Fig. 3. Radial Diagram of the Weighted Indicators of Knowledge Economy for the ECOWAS Countries and Conventional Groups of Countries with Different Income, 2012 г.

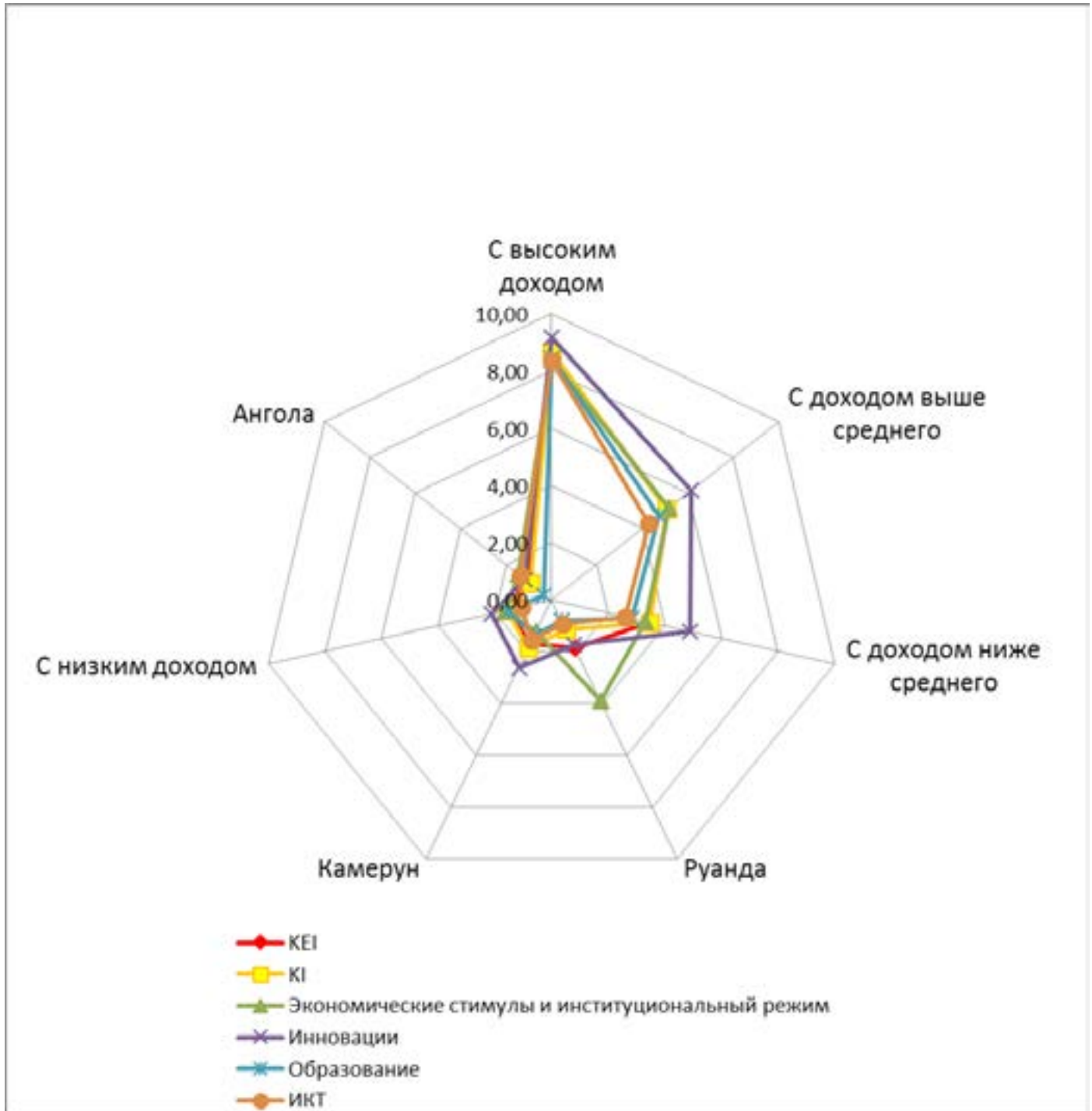


Рис. 4. Радиальные диаграммы взвешенных показателей экономики знаний для стран ECCAS и условных групп стран с разным доходом, 2012 г.
 Fig. 4. Radial Diagram of the Weighted Indicators of Knowledge Economy for the ECCAS Countries and Conventional Groups of Countries with Different Income, 2012 g.

Рассмотрены методология оценки экономики знаний Всемирного банка и лежащие в ее основе эмпирические исследования. На ее основе построено базовое табло «Basic Scorecard» для агрегированных и интегральных показателей трех группировок стран Субсахарской Африки (COMESA, ECOWAS и ECCAS). На основе этого табло и классификационной шкалы уровней развития стран по взвешенным показателям КАМ построены матрицы уровней развития вышеуказанных стран трех рассматриваемых группировок на 2000 и 2012 гг. Лучшие позиции среди стран COMESA занял Маврикий, который достиг очень высокого уровня развития по показателю «Экономические стимулы и институциональный режим», а также среднего уровня по показателям KEI, KI, «Образование» и «Инновации». За Маврикием следовали Египет, Замбия, Свазиленд и Кения. Среди стран ECOWAS только две страны – Гана и Буркина-Фасо – достигли среднего уровня по показателю «Экономические стимулы и институциональный режим», а большинство стран ECCAS имели очень низкий уровень развития экономики знаний по агрегированным и интегральным показателям.

Аналогичное базовое табло «Basic Scorecard» построено для частных взвешенных индикаторов указанных группировок стран Субсахарской Африки, оно позволило построить матрицы сильных и слабых сторон экономики знаний рассматриваемых стран по девяти переменным, входящим в три области экономики знаний. Среди стран COMESA сильные стороны экономики знаний имели только Маврикий и Свазиленд. В первом случае это было связано с обеспечением страны компьютерами, а во втором – с роялти - платежами и денежными поступлениями. Среди группировок стран ECOWAS и ECCAS не оказалось стран, имеющих сильные стороны по показателям KI(9), входящим в «Basic Scorecard».

Лучшие агрегированные показатели по группировкам в целом имеет COMESA, за ней следуют ECOWAS и ECCAS.

Предложенный бенчмаркингový инструментарий, адаптированный для сравнительной оценки показателей экономики знаний стран Субсахарской Африки, может быть использован координирующими органами стран COMESA, ECOWAS и ECCAS для управления их глобальным позиционированием по данным показателям.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Chen, D. H. C. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations. – Washington, DC: The World Bank, 2005. 33 p.
2. Barro, R. J. Economic Growth in a Cross-Section of Countries // The Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106, № 2. P. 407-443.
3. Cohen, D. Growth and Human Capital: Good Data, Good Results // Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, № 1. P. 51-76.
4. Hanushek, E.A. Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 5. P. 1184-1208.
5. Lederman, D. R&D and Development. – Washington, D.C.: World Bank, Latin America and Caribbean Region, Office of the Chief Economist, Regional Studies Program. 2003. 37 p. (Policy Research Working Paper; № 3024).
6. Dominique, G. R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries // OECD. Economic Studies. 2001. Vol. 2001, № 2. P. 103-126.
7. Adams, J. D. Fundamental Stocks of Knowledge and Productivity Growth // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, № 4. P. 673-702.
8. Московкин, В. М. Развитие методологии оценки экономики знаний: на примере стран ASEAN и MEDA // Международная Экономика. 2011. № 4. С. 59-75.

REFERENCES:

1. Chen, D. H. C. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations. – Washington, DC: The World Bank, 2005. 33 p.
2. Barro, R. J. Economic Growth in a Cross-Section of Countries // The Quarterly Journal of Economics. 1991. Vol. 106, № 2. Pp. 407-443.
3. Cohen, D. Growth and Human Capital: Good Data, Good Results // Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, № 1. Pp. 51-76.
4. Hanushek, E.A. Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations // American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 5. Pp. 1184-1208.
5. Lederman, D. R&D and Development. – Washington, D.C.: World Bank, Latin America and Caribbean Region, Office of the Chief Economist, Regional Studies Program. 2003. 37 p. (Policy Research Working Paper; № 3024).
6. Dominique, G. R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries // OECD. Economic Studies. 2001. Vol. 2001, № 2. Pp. 103-126.
7. Adams, J. D. Fundamental Stocks of Knowledge and Productivity Growth // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, № 4. Pp. 673-702.
8. Moskovkin, V.M. Development of Methodology for Assessing the Knowledge Economy: the on the Example of ASEAN countries and MEDA // International Economics. – Vol. 2011, № 4. Pp. 59-75.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Московкин Владимир Михайлович,
доктор географических наук, профессор
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия.
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

Сизьенго Муненге
магистрант Института экономики
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015,
Россия.
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Moskovkin Vladimir
Doctor of Geographical Sciences, Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

Siz'engo Munenge
graduate student of the Institute of Economics
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 378-057.177.4

Каменова Д.,
Стоянова С.

**ДИАЛОГ
И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

АННОТАЦИЯ

Динамические изменения как неотъемлемая часть повседневной жизни характерны для каждого рабочего места. Однако определенное влияние на изменения оказывают различия в культурных нормах и ценностях, что придает другой ракурс процессам, которые формируют индивидуальный профессионализм и новую реальность в организациях, выражающие через коллективный разум. Одним из средств их формирования является диалог. В зависимости от разновидности диалогического взаимодействия выделяются три типа диалогических предметов, а в соответствии с преобладающим типом физических лиц – три типа организаций.

Цель данной работы заключается в создании концептуальной основы для роста профессионализма, учитывающей тип организации и преобладающий в ней диалогический тип общения между коллегами. Поставленная цель предполагает решение следующих задач: 1) выявить специфические особенности профессионализма, являющиеся основной движущей силой эффективного развития современной организации; 2) доказать важность диалога как первичного фактора в формировании инновационного типа профессионализма; 3) продемонстрировать восприятие профессионализма в контексте типа организации и в соответствии с преобладающим в ней диалогическим типом сотрудников.

Ключевые слова: профессионализм; диалог; классический; саморегулирующийся и саморазвивающийся тип организации.

*Kamenova D.,
Stoyanova S.*

**DIALOGUE
AND PROFESSIONALISM IN THE
CONTEMPORARY ORGANIZATION**

ABSTRACT

The dynamic changes as an integral part of everyday life are highly characteristic for the workplace. On the other hand, differences in cultural norms and values affect the changes specifically and add a different dimension to the processes that form the individual professionalism and the new reality in organizations expressed through collective intelligence. One of the resources for their formation is the dialogue. According to the varieties of dialogic interaction there are three types of dialogic subject and according to the prevailing type of individuals – three types of organizations.

The purpose of the current paper is to set up a conceptual framework for professionalism based on the types of organizations according to the prevailing dialogic type of associates. Within the presented purpose the following tasks are placed: 1) presentation of the professionalism's specifics as core drivers for effective development of the contemporary organization; 2) providing a proof of the dialogue's importance as first-rate factor for formation of innovative type of professionalism; 3) presentation of the perceptions for professionalism in the context of the type of organizations according to the predominant dialogic type of professionals.

Key words: professionalism; dialogue; classic; self-regulating and self-developing type of organization.

Introduction

The dynamic changes in life are an integral part of everyday life, but they are highly specific for the workplace as well. Because of the different cultural norms and values, they acquire specific shade and add different dimension to the emerging new reality in the modern organization in which the professionalism of the individual begins to play a key role. From a third side the difference is a result of education, family, political climate, belonging to a community and/or cultural formation and other factors making the individual professional. It directly affects the formation of different dialogical types of personality according to the ability to initiate, maintain and develop such dialogic interaction by which the change takes place - through innovative thinking, emotional intelligence, resulting in employability. Here we will only say that, in our view, the difference between ordinary conversation and dialogue consists of the resources of the dialogue through the meeting of two minds on the principle of complementarity to implement change in the thinking, emotions and behavior [see. 1 in more detail, 23-87] of the participants.

1. The purpose of this study is to present the relationship between professionalism as irrevocable characteristic of the modern individual, and the dialogue and how it affects the formation of the contemporary organization. The praxeological sense of this paper is to secure the modern manager with a resource for such management that leads the organization and its people to success.

2. Theoretical concepts and methods of the study.

The study has a theoretical priority. The application of the research assumptions was made in the training of students from International University College, Bulgaria in Management for the period of 7 years. The main research methods are theoretical analysis and synthesis, modeling and abstraction. The main methods of approbation are associated with the construction of the dialogic type of cognitive tasks in teaching subjects as Human Resource Management and Organizational Management to develop dialogic competence of the manager.

The study on the concept of professionalism reveals a significant discrepancy of different theoretical perspectives. According to a number of definitions an «authentic professional» is con-

sidered the individual who is very good at what he does or who exhibits qualities of responsibility and ethics. [5] According to other authors [4, cited in 7] the professions have occurred as a «learned occupation» which is characteristic of the representatives of the higher social classes. Since the mid-19th to mid-20th century, the concept has become more widely interpreted and covers representatives of the middle classes. Mainly known are three leading schools that define professionalism.

1. The first one is concentrated on the necessary distinguishing characteristics of a profession. Although there is no clear consensus among its representatives, according to Brint [4], most analyzes are focused on the combination of expertise, collective organization and collective control, ethical standards and work in the field of «public service».

2. The second school focuses on the so called professionalization process. According to this approach [14] the profession is not perceived as a clearly defined object, but rather as a status for which can be claimed by a number of clerical jobs. Typical for the development of this school is the definition of five stages of the process of professionalization: the hiring of a group of people for important job positions; emergence of professional associations; development of formal academic courses and training; political action to establish rules governing the professions and the entry into force of the code of ethics.

3. The third school [13] denies the existence of any practicality in the concept of occupations, as the public utility of the term is preferred to refer to certain classes.

According to Brint [4 cited in 7], there is a conceptual problem with the approach of the three schools. The author argues that the professions are creations of the labor market, resulting from efforts to achieve a dimension of autonomy of practice and represent a kind of «asylum» on the same market. The latter is a source of power and privilege for those under the so called «market protection» but a major source of acquisition of such status is a specific training provided only by institutions of higher education.

It can therefore be concluded that modern interpretations of the concept of «profession» seek to link previous picture of the characteristics with the process of professionalization. This is done by considering the role of the market to carve out a

specialized type of labor activity and the key role of higher education as basic prerequisite for the acquisition of necessary specialized knowledge and skills to practice the profession, i.e. professionalism.

It should be noted that one of the main problems [8] for development of modern professionalism is the lack of effective liaison between educational training programs and actual skills demanded on the labor market. Allen adds that it is not given enough attention to the interdependence between professionals, the opinion of practitioners in the professional literature as well as to the holistic and systematic thinking [3]. Several authors [11, 10, 6] support the view that there is a gap between the academic and professional field by sharing the fact that a significant amount of research on professionalism are not based on practical realities and are often carried out without its assistance. On the other hand, the authors agree that in practice rarely an extensive research can be reached, but rather a simplified assessment of the professionalism of the individual is selected only when solving problems. However, the authors share the opinion that for professionalism is discussed, when representatives of a profession share common goals, which means that it is necessary a single dimension for the understanding of the inherent qualities of the individual for a particular job. In fact, it reveals the parameters of the characteristic for the profession feature, namely as professionalism. Namely the presented gap between theories, education and practice motivate towards the theoretical study of professionalism in the bosom of the dialogue in relation to the types of organizations in the modern context.

The dialogue is one of the attributes of the philosophy of education based on personal approach through which solves the problem of employability of the modern individual [see. 1]. Through dialogue, the concept of the personal approach is enriched by ideas about the functions of the individual and their development, the experience of dialogic interaction with the professional and the creation of meaning and work through reflection, as well as the mechanisms for the formation of personal experience. Components closely related to the construction of individual professionalism.

The contemporary empirical studies such as National Professionalism Survey, 2013, indicated that personal qualities associated with the presence or absence of professionalism, are yet not

clearly understood by most stakeholders, where one can make a conclusion for certain subjectivity in defining the concept and the usefulness of research in the field [9]. The conducted research in recent years (2009-2013) changed the perceptions for the qualities that describe professionalism, and they begin to associate with:

- ✓ successful completion of the given tasks
- ✓ personal interaction
- ✓ communication skills
- ✓ appearance and
- ✓ presence at the workplace.

As can be seen, the unifying all the attributes category is the dialogic interaction. Moreover, it can be assumed that whatever dialogical interactions are established in an organization, such will be its success. On the other hand, the problems in the assessment of professionalism in the workplace are associated with insufficient focus on the work, deterioration or lack of improvement in the ethics of work and work with information technology, different notions of professionalism by the representatives of different generations.

In-depth assessment of the motives for the demonstration of professional conduct can be found in the broader analysis of the environment in which the motives of professionalism can be found in the increased competition in the labor market, increased availability and volume of information at the stage of academic training, higher focus and motivation of students for improvement. Given the results presented, it can be established that the reasons for the neglect of professional conduct in the workplace is most likely rooted in the mismatch of perceptions of the concept on the stage of training and during actual work after that.

Obviously the clash of perceptions regarding professionalism such as: individual, based on sex, national and corporate culture, etc., leads to impede the work on individual and organizational level, and generally leads to reduced organizational efficiency and hence to problems in the implementation of the company's values on the level of the external environment. Therefore, the search for a solution to the raised problem is part of the tasks presented in this study with a view for seeking a connection between the output of common perceptions of the concept of «professionalism» and its adequate expression in the organizational dimension. As inevitably the achievement of consistent opinion for the professionalism as a

category can be provided by means of a suitable dialogue between the individuals, for the achievement of an uniform understanding of the term «professionalism», below are presented some types of organizations according to the dialogic type of the associates.

The attempt to build a link between the dialogue as a tool for demonstrating professionalism leads to the types of interaction in the organization as between manager and associates and as between themselves, and on external organizational level - between different types of organizations. The research results reveal that the professional as a presence in the dialogic space wastes away or transforms from a non-participating-object in participating object-subject (executor of another's will) to active, an expressive, and so self-creating and speaking subject [see 1, 87-96]. The important thing is to see how the attitude changes - on one hand, of the governing subject in practice to the employees - professionals and thus - theoretically - what is the idea and its dynamics in the understanding of management as a binary (two-subject rather than subject-object) activity. From this dynamic depends the use of dialogue as a tool for propulsion of thought-speech activity not in conversation for the sake of the conversation, but in view of the development and self-development.

Results from the research and discussion

The study reveals three primary types of dialogical relations and corresponding three types of professionals – classical, non-classical and post-non-classical. According to the research attitude the point of putting the types of (non) dialogic professional in the organization is rather praxiologic.

The research results show that:

- the attitude of the management to the professional as a classical object creates configuration of relationships based on the violence in the relation: manager-subordinate (priority within the organization);
- the attitude of the management to the professional as a non-classic object-subject - configuration of the relationships of non-violence: manager-assistant (priority inside and outside the organization);
- the attitude of the management to the professional as a post (neo)non- classical, i.e., active subject – creates configuration of involvement:

manager (leader) -follower (priority with openness to people and organizations).

For the modern manager it must be clear that in an organization classical and non-classical and post-non-classical type associates will be detected because of the different professionalization factors mentioned above. And with each of them imperative important for the manager is to be included in the different types of dialogical interaction.

The relationships of the elements inherent in each presented further types of organizations such as: socio-economic systems[□] are based on the dominant type in their dialogic type of professional. This reference aims to highlight how the configurations of the relations manager-subordinate, respectively manager and associates and manager- followers determine the type of organizational system. On the other hand, it helps to build a time profile of the professional – one of the manager and one of his assistant – in relation to the objective and subjective characteristics of the relationships, on which professional interaction between them in the particular type of organization is built. How the presence of different types of dialoguing subjects construct the organization?

Classic type of organization. The operation of the two main subjects of the interaction in the organization - managers and professionals - featured in the categories part and whole, essence and process, causality, opportunity, necessity, space and time. In simplified classical organizations seemingly uncontroversial version of management due to the dominant type of classic professional prevail. His qualities rather as an object-executor of tasks set by the manager determine the properties of the organization.

When the links between professionals in the organization are subject to the classical causality, for space and time is thought as of something external to the organization. The people and the organization work as a mechanical system under stimulus-response relationship (see Scheme №1).

Traditional is the emphasis on the object of activity as something primary and the interaction is seen as an effect on one subject over another. It's obvious according to the placement of the types of professionals that in an organization where subject-object relationship between ruling people and people who are ruled are prevailing, it would work as a perfect mechanical, well-administered bureaucratic system.

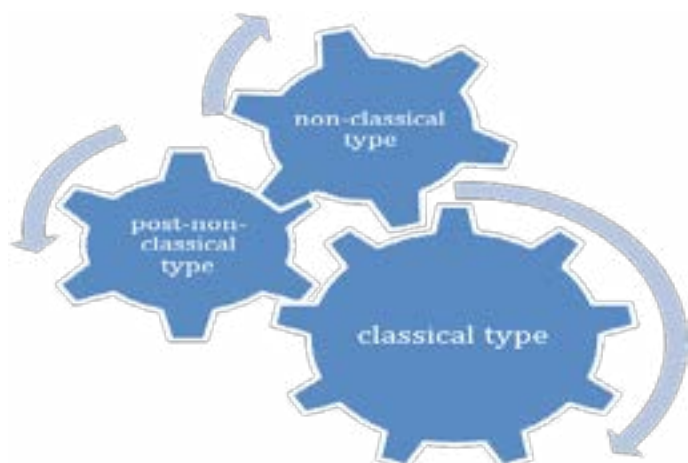


Fig. 1. Configuration of the classical (mechanistic) type of organization in relation to the dominant type of personality

Рис. 1. Конфигурация классического (механистического) типа организации по отношению к доминантному типу личности

1. Self-regulatory organization. There is a different configuration of personality types in the self-regulatory system – Scheme № 2. It gives priority to the representatives of non-classical type to involve, work and feel comfortable. The self-regulatory organization has a number of innovative traits. Its elements (especially human resources) differentiate as relatively autonomous sub-system. The integrity of the organization suggests the presence of a special unit of management in it, direct and reverse links between the management and other individuals. The organization works on pre-program for functioning that determines control commands and corrects the behavior based on strong feedback.

The part and whole are categories applied to the complex self-regulatory organizations adopt new features. The whole is not limited to the properties of the parts, occurs systematically quality of the whole. The part inside and outside of the whole possesses different properties. However, in the self-regulatory organizations their individual specialized subsystems out the outline of the whole are not able to function. If removed from the body they break down or die.

2. The self-regulatory systems cannot be reduced to the classical type of causality and they complement with the ideas of «probability» and «target causality». The first characterizes the be-

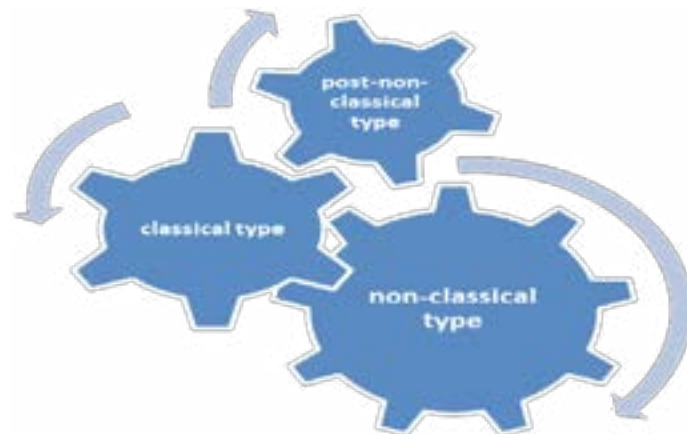


Fig. 2. Configuration of a self-regulatory organization in relation to the dominant personality type

Рис. 2. Конфигурация саморегулирующейся организации по отношению к доминантному типу личности

Such reproduction creates new meanings in the space-time limits of self-regulatory organizations, which requires non-classical type of professionals on one hand – to obey its regular programs, and on the other – to actively create new meanings of existence as its new social space-time.

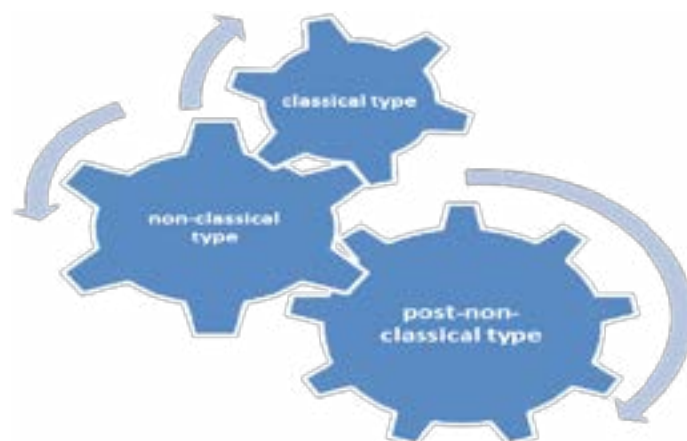


Fig. 3. Configuration of the organization as a self-organizing system in relation to the dominant personality type

Рис. 3. Конфигурация организации как самоорганизующейся системы по отношению к доминантному типу личности

3. Self-developing organization. Complex self-regulating systems can be regarded as stable states of self-developing organizations. The latter are characterized with development, in the course of which occurs the transition from one type self-regulation to another. They have inherent ability in the development process to produce new levels of hierarchy. Moreover, any such level has an adverse impact on earlier complex levels to rebuild them and as a result of that the system receives a new, i.e., different integrity. Along with this the unit management rebuilds therefore new parameters emerge and new types of direct and reverse links.

In such a context, it becomes evident that the dominant type of professionals in self-organizing organizations is mainly post-non-classical type. Typical for them is openness, exchange of experience, energy and information from internal and external environment. Given the nature of the interaction of the organization with the environment as experienced by previous interactions (such as its history), people enter in the programming function of new behavior of the organization in aspects of its functioning as development. The associates transform themselves as followers of the creativity process in management, not as the manager himself. They become subjects to current projection through technical and technological system in even more evolving complex – man-technical-technological system, plus ecological system, plus cultural environment accepting new technology¹.

The self-developing organizations are characterized by flexible, often invisible from outside transformations. There the categories for part and whole include new meanings. By formation of new levels of organization occurs a reconstruction of the previous integrity, new parameters of order develop in it.

While in the self-regulatory organizations appears a new understanding of themselves as a self-regulating process, in the self-developing concepts they are complemented with new meaning. The organization is represented in the quality of the continuous exchange of essences, energy and information with the outside environment like an invariant in variable interactions with the

¹ To self-developing systems apply modern complex computer networks involving human-computer dialogue, «global network» - Internet and all social objects examined in their historical development (2)

environment. The complication of the organization in the course of its development, associated with the occurrence of new levels of organization, constitutes as a change from one version to another, as a process of transition from one type of self-regulation to another. The organization as a sense occurs here in two ways: as a self-regulation and self-development ²[ibid].

Although the emphasis is on types of dialoguing professionals against the types of organizations the synergy as unwinding knowledge of the systems submits to the plan required complementarity and implies large enough heuristic potential.

Now two connected between themselves synergistic discoveries should be identified. The first is the notion of cooperative effects governing the reproduction of the integrity of the organization. Second, in contrast to the description of the dialectical development, referred to as «jump» or «transition to a new quality» is the concept of dynamic chaos. It reveals the mechanism of the establishment of new levels of organization when the random fluctuations in a state of instability lead to the formation of elements in a non-linear environment and subsequent emergence of new order parameters. So synergy brings a whole range of important specification in understanding the mechanisms of development required in the plan of this study.

Conclusion

From the so presented organizational types based on dialogic type of professionals the concept of professionalism could be explained as a perception of the rest by the subject as its complementarity, which gives it a new role in the organization. This role is not necessarily related to hierarchical position, but above all with a personal awareness of the content, limits, time and spatial dynamics of the work. The individual achievement, individuality, uniqueness, creative potential are the new dimensions of this new kind of professionalism associated with the new type of organization, where the individual is a subject rather than an object in management style based more on bilateral interaction (dialogue) instead

² In the first half of the 19th century, Hegel developed categorial apparatus, which depicts a whole series of important structural features of historical developing systems. The very process of bringing a new level of organization in this system is presented in the following form: something (whole before) raises «his other», enters it in the reflexive relationship, remodels under the influence of «its other» and then this process is repeated on a new basis. Interpretation of Hegel's dialectic as a categorial description of the self-developing systems, Stepin suggests in the early 80's.

of unilateral action and decision. The practice of collective intelligence to tackle the problems gives a reason to talk about the so called «resistance of the professionalism». It is associated with the ability of the contemporary professional to fill the communication gap between the organization in

whose interest works the public understanding of organizational contribution. Otherwise, managers/professionals are likely to be increasingly irrelevant to the social reality and the organization in a contemporary aspect.

REFERENCES:

1. Kamenova, D. Dialogics of Management [Text]: monograph / D. Kamenova. Publishing House of International University College, 2014. – 320 p.
2. Stepin, V. S. Self-developing Systems and Post-non-Classical Rationality // *Voprosi Filosofii*. 2003. № 8. С. 16-17.
3. Allen, K. E. The purpose of scholarship: Redefining meaning for student affairs // *NASPA Journal*. 2002. 39.2. P. 147–157.
4. Brint, S. Eliot Friedson's contribution to the sociology of professions // *Work & Occupations*. 1993. 20(3). P. 259–279.
5. Carpenter S., Stimpson M. Professionalism, Scholarly Practice and Professional Development in Student Affairs // *NASPA Journal*. 2007. Vol. 44. №. 2. P.265-284
6. Fried, J. The scholarship of student affairs: Integration and application // *NASPA Journal*. 2002. 39(2). P. 120–131.
7. Friedson, E. *Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press. 1986. 260 p.
8. Malaney G. D. Scholarship in student affairs through teaching and research // *NASPA Journal*. 2002. 39. P. 132–146.
9. National Professionalism Survey. Workplace Report. Center for Professional Excellence: York College. 2013. 74 p.
10. Saunders, S., Register, M., Cooper, D., Bates, J., & Dadonna, M. Who is writing research articles in student affairs journals/practitioner involvement and collaboration? // *Journal of College Student Development*. 2000. (41). P. 609–615.
11. Schroeder, C. C., & Pike, G. R. The scholarship of application in student affairs // *Journal of College Student Development*. 2001. 42. P. 342–355.
12. Twinn, C. Professionalism, sustainability and the public interest: what next? // *Building Research & Information*. 2013. 41(1). P. 123–128.
13. Veysey, L. R. *Marxism and class theory: A bourgeois critique*. New York: Columbia University Press. 1988.
14. Wilensky, H. L. The professionalization of everyone? // *American Journal of Sociology*. 1964. 70. P. 137–158.

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Kamenova Dimitrina

PhD in Education Management, Professor
Department for Modern Methods of Education,
International University College
3 Bulgaria St., Dobrich, Bulgaria
E-mail: Dimitrina.kamenova@vumk.eu

Stoyanova Silviya

MA, post graduate student
Department for Modern Methods of Education,
International University College, Bulgaria
3 Bulgaria St., Dobrich, Bulgaria
E-mail: Dimitrina.kamenova@vumk.eu

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Каменова Дмитрина,

*профессор кафедры современных методов
обучения, к.пед.н., профессор*
Международный университетский колледж
3 Bulgaria St., Dobrich, Bulgaria
E-mail: Dimitrina.kamenova@vumk.eu

Стоянова Сильвия

*аспирант кафедры современных методов
обучения*
Международный университетский колледж
3 Bulgaria St., Dobrich, Bulgaria
E-mail: Dimitrina.kamenova@vumk.eu

УДК 338.30

*Калугин В.А.,
Погарская О.С.*

**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ЗНАЧИМОСТИ
РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-
ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА
ПРОЕКТА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ**

АННОТАЦИЯ

В работе отмечены трудности и описаны особенности оценки уровня коммерческой значимости РНТД, связанные прежде всего с необходимостью учета в рамках одной модели качественных и количественных критериев оценки на каждом этапе жизненного цикла проекта коммерциализации; предложен метод расчета интегральной оценки, учитывающий в рамках одной модели как количественные, так и качественные критерии оценки уровня коммерческой значимости РНТД, который основан на системной методологии анализа иерархий.

Ключевые слова: жизненный цикл проекта коммерциализации, результат научно-технической деятельности, уровень коммерческой значимости, качественные и количественные критерии РНТД, матрица, парные сравнения, главный собственный вектор, индекс согласованности.

*Kalugin V.A.,
Pogarskaya O.S.*

**THE EVALUATION PECULIARITIES OF
THE COMMERCIAL IMPORTANCE OF
THE SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL
ACTIVITY RESULTS AT THE STAGES OF
THE COMMERCIALIZATION PROJECT'S
LIFECYCLE**

ABSTRACT

The paper discusses the difficulties and peculiarities of estimating the commercial potential level of scientific and technological activity results' related, primarily, to the necessity of the qualitative and quantitative assessment criteria accounting at each stage of the commercialization project life cycle within a single model. The authors offer a method for calculating the integrated assessment, considering both quantitative and qualitative criteria for the level of commercial importance of scientific and technological activity results assessment within one model. This method is based on the system methodology of the hierarchy analysis.

Key words: commercialization project's lifecycle; scientific and technological activity result; commercial potential level; the qualitative and quantitative criteria of the scientific and technological activity results; matrix; pairwise comparisons; principal eigenvector; consistency index.

Актуальность проблемы. В настоящее время именно вуз является основным звеном в цепочке от образования к исследованиям, стремясь в итоге к массовому освоению полученных результатов научно-технической деятельности (РНТД) по выведению на рынок новых технологий, продуктов, товаров и услуг. С учётом того, что на рынке товаров широкого потребления пользуются спросом лишь от 10 до 20 % новаций, а на рынке товаров промышленного назначения – около 40 % [1], возникает необходимость оценки уровня коммерческой значимости РНТД на каждой стадии жизненного цикла проекта коммерциализации с целью отбора наиболее перспективных. При этом возникают трудности, связанные с необходимостью учета в рамках единой модели качественных и количественных критериев оценки. Особенно это характерно для начальной стадии жизненного цикла проекта коммерциализации, отличительной особенностью которой является преобладание качественных критериев. В этой связи широко используется экспертное знание, основанное на шкале балльных оценок. Однако традиционные экспертные методы не содержат в себе элементов, позволяющих проверить суждения экспертов на непротиворечивость и логичность, что снижает доверие к полученным результатам оценки.

Следовательно, требуется разработка модельного инструментария, позволяющего работать с экспертными суждениями, включающими в себя элементы такой проверки, удовлетворяющие таким требованиям, как: 1) естественность языка описания проблем; 2) соответствие способов получения информации от лица, принимающего решения, и экспертов возможностям системы переработки информации человеком; 3) непротиворечивость суждений.

Проблемы трансфера, коммерциализации инновационных разработок и продвижения новых продуктов на рынок анализируются в работах Ф. Басса, Дж. Козметски, Г. фон Крога и М. Кёне, Ч. Кима и Р. Моборнь, Ф. Котлера, В.П. Марьяненко, В.М. Москвина, Д. Мура, Э. Роджерса, Д. Моррисона, Х. Фасхиева и А. Сливотски. Вопросами оценки проектов коммерциализации разработок по-

священы труды таких ученых, как В.П. Баранчеев, С.В. Валдайцев, И.М. Волков, М.В. Грачева, Д.А. Ендовицкий, Г.И. Жиц, И.В. Журавкова, С.Д. Ильенкова, С.Н. Коменденко, Я.С. Матковская, В.Г. Медынский, А.Н. Плотников, А.П. Плотников, А.А. Трифилова, Р.А. Фатхутдинов, В.А. Калугин, В.Д. Шапиро. Тем не менее, по мнению современных авторитетных ученых, вопросы выбора эффективной стратегии и бизнес-модели коммерциализации разработок в условиях формирующейся экономики знаний на сегодняшний день разработаны недостаточно и требуют совершенствования [2].

Цель работы. Разработать метод оценки уровня коммерческой значимости РНТД, объединяющий в рамках единой модели качественные и количественные критерии.

Основной материал исследования. Под коммерциализацией РНТД принято понимать целенаправленный процесс преобразования научного знания в инновацию, включающий последовательность действий, в ходе которых инновация проходит полный жизненный цикл от научного знания до конкретного востребованного рынком продукта, услуги или технологии, используемой в практической деятельности и приносящей прибыль.

При этом основная трудность заключается в том, каким образом всех участников инновационного процесса (ученых и разработчиков, представителей бизнес-сообщества – производителей, инвесторов и др.) экономически заинтересовать, поднять степень их мотивации в быстром достижении коммерческого успеха от использования новых знаний.

В рыночно-ориентированной экономике, как свидетельствует статистика, в условиях высокой конкуренции лишь 6-8% научных исследований и разработок превращаются в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный способ производства (технология), используемый в практической деятельности [3]. Отсюда следует, что при проведении научных исследований и разработок экономически целесообразным нередко будет прекращение или репрофилирование тех из них, которые обладают низким

коммерческим потенциалом. Планомерный переход от фундаментальных исследований к опытно-конструкторским разработкам и далее к освоению производства новой продукции сопровождается резким увеличением затрат – данные статистики свидетельствуют об их возрастании примерно в 10 раз. Это указывает на необходимость постоянной оценки уровня коммерческой значимости РНТД на каждом этапе жизненного цикла проекта коммерциализации РНТД.

Как заметил М. Вейцман, важно не просто производить новые идеи, необходимо уметь превращать их в продукцию, пользующуюся спросом [4]. Однако большая часть инновационных проектов терпит неудачу, разработчики зачастую предлагают невостребованные рынком проекты либо не могут обеспечить выполнение запланированных результатов. Вместо прорывных инновационных проектов образуется огромное множество сырых и нереалистичных идей, из множества которых до получения патента доходят единицы, и, по статистике, лишь 3 из 100 патентов приносят доход. В работе авторов [5] рассмотрены примеры из истории инноваций. Причиной появления рассмотренных неудачных инноваций, которые первоначально были обречены на успех, является отсутствие полноты зна-

ний для каждой стратегии внедрения новой технологии на рынок. Вся совокупность перечисленных примеров можно сконцентрировать в виде двух видов неопределенностей: технической и рыночной.

Основным параметром проекта коммерциализации является жизненный цикл, который зависит от формулировки цели проекта. Под жизненным циклом проекта понимается период времени от момента рождения идеи реализации проекта на основе РНТД до момента достижения цели этого проекта [6]. В отечественной практике с целью оценки проекта коммерциализации рекомендуется использовать следующее деление на стадии, представлено на рисунке 1.

Рассмотрим перечисленные выше стадии жизненного цикла подробнее.

1. Предынвестиционная (или ранняя стадия развития технологии (РСРТ)) включает стадию разработки инвестиционного предложения, принятия решения о выполнении проекта и организации финансирования, разработки необходимой документации и обоснования необходимости инвестиций и (подразумевает формулирование идеи и создание лабораторного макета, а также наличие объекта интеллектуальной собственности).

Прединвестиционная	Инвестиционная	Эксплуатационная
Идея	Коммерческий образец	Серийное производство с модификацией продукта
Лабораторный макет	Пробная серия	
	Малая серия	

Рисунок 1. Стадии жизненного цикла проекта коммерциализации РНТД вуза
Fig. 1. The lifecycle stages of the project of commercialization of scientific and technological activity results in a higher education institution

2. Инвестиционная предполагает технико-экономическое обоснование проекта и выбор схемы финансирования, осуществление инвестиций и выполнение работ (подразумевает создание коммерческого образца (инженерного прототипа), пробной и малой серий).

3. Эксплуатационная (которая также может быть составляющей стадии завершения (выхода из проекта), предполагает экономи-

ческий мониторинг, производство продукции и услуг, продажи, получение выручки (подразумевает серийное производство с модификацией продукта).

Завершение проекта (или выход из проекта) может заключаться в консервации, демонтаже или продаже объекта; ликвидации техногенных и экологических последствий деятельности по проекту [7].

На каждой из этих стадий эксперт обладает разным объемом, полнотой и качеством исходной информации (полученных знаний) для оценки коммерческого потенциала проекта коммерциализации РНТД. Под коммерческой значимостью РНТД принято понимать потенциальную способность РНТД приносить в будущем прибыль при условии эффективной организации производства и должной маркетинговой политике. Поэтому в дальнейшем понятия «значимость» и «потенциал» будем считать синонимами.

С учетом того, что накопление знаний по проекту происходит нарастающее по мере его перехода на новый этап, выявляется необходимость привлечения дополнительных (комплементарных) знаний для принятия верного управленческого решения в отношении конкретного РНТД [8]. В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла находится проект, осуществляется выбор критериев оценки. Следует отметить, что на каждой стадии ЖЦ проекта коммерциализации имеет место различное соотношение качественных и количественных критериев. Например, на начальных этапах преобладают качествен-

ные критерии, на последующих этапах по мере развития проекта происходит увеличение доли количественных критериев.

В настоящей статье предлагается метод решения вопроса оценки коммерческой значимости РНТД, увязывающий в единую модель качественные и количественные критерии оценки РНТД. Основу предлагаемого подхода составляет методология анализа иерархий (МАИ), разработанная Т. Саати [9]. В общем случае эта методология включает 4 этапа:

1. Построение иерархии проблемы.
2. Определение функций оценки альтернативных РНТД с позиции критериев их оценки.
3. Определение «весов» критериев (в нашем случае – количественных и качественных).
4. Проведение процедуры «иерархического взвешивания» [3].

Этап 1. Построение иерархии проблемы. Модель интегральной оценки РНТД на ранней стадии представлена на рис. 2 и сводится к экспертизе явных и неявных знаний, характеризующихся качественными и количественными критериями.

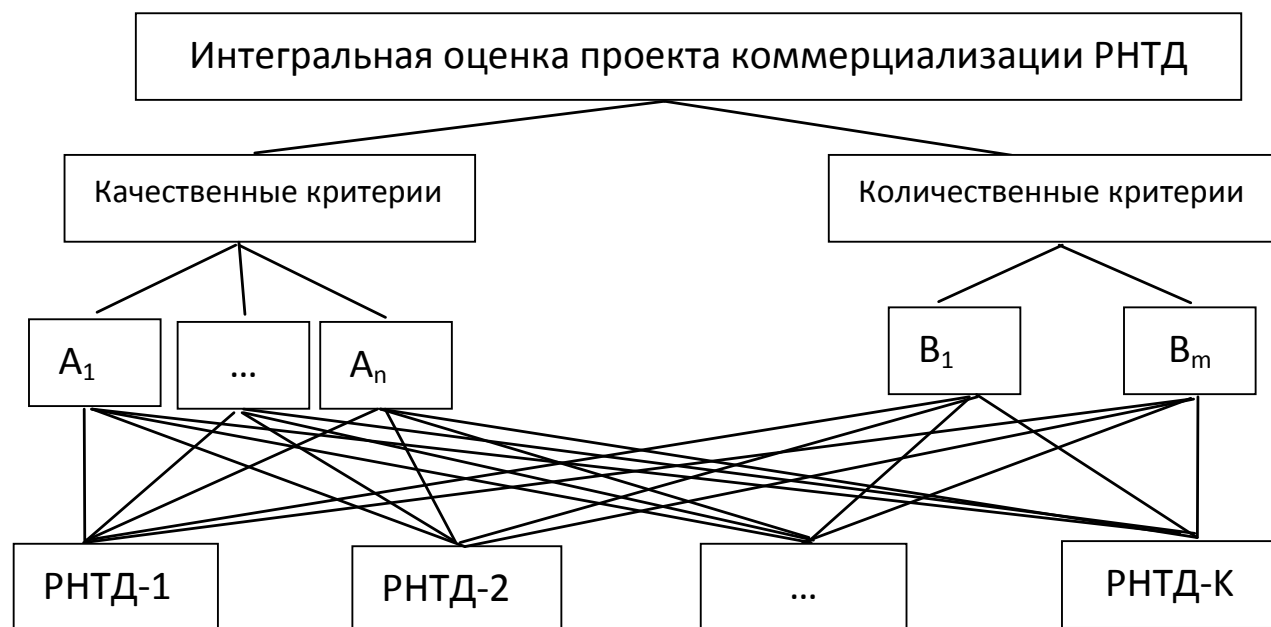


Рис. 2. Модель интегральной оценки проектов коммерциализации РНТД
 Fig.2. The model of integral assessment of projects of commercialization of scientific and technological activity results

Этап 2. Определение функции оценки РНТД с позиции качественных и количественных критериев.

Рассмотрим качественные критерии $A = \{A_i\}$. Для построения функции оценки с позиции качественного критерия необходимо

произвести по девятибалльной шкале отношений сравнение результатов и сформировать обратносимметричную матрицу парных сравнений (табл. 1).

Таблица 1

Матрица парных сравнений альтернативных РНТД относительно качественного критерия A_i

Table 1

The matrix of pairwise comparisons of alternative scientific and technological activity results with regard to the qualitative criterion A_i

A_i	РНТД-1	РНТД-2	...	РНТД-К
РНТД-1	1	a_{12}	...	a_{1k}
РНТД-2	a_{21}	1	...	a_{2k}
...
РНТД-К	a_{k1}	a_{k2}	...	1

При построении этой матрицы эксперт должен по девятибалльной шкале отношений провести серию парных сравнений всех РНТД, каждый раз определяя, какой из них в сравниваемой паре более значим, чем другой, с точки зрения конкретного качественного критерия A_i .

Затем определяется главный собственный вектор этой матрицы, формально определяемый как собственный вектор, отвечающий максимальному собственному значению:

$$W = (w_1, \dots, w_k). \quad (1)$$

Для расчета компонентов этого вектора используется формула:

$$W = \frac{A e}{e^T A e}. \quad (2)$$

Компоненты этого вектора в случае согласованности матрицы определяют относительные оценки РНТД для рассматриваемого критерия. Следовательно, функция оценки имеет вид (табл. 2).

Таблица 2

Функция оценки по качественному критерию A_i

Table 2

The function of assessment with the qualitative criterion A_i

РНТД	РНТД-1	РНТД-2	...	РНТД-К
$W(\text{РНТД}/A_i)$	w_1^i	w_2	...	w_k

Для достоверности элементов вектора необходимо проверить матрицу парных сравнений на согласованность. В рамках МАИ проверка осуществляется с помощью индекса согласованности, который определяется по следующей формуле:

$$\text{ИС} = (\lambda_{\max} - n)/(n - 1), \quad (3)$$

где n — размерность матрицы парных сравнений.

Максимальное собственное значение определяют по формуле:

$$\lambda_{\max} = e^T \cdot A \cdot W \quad (4)$$

ИС должен удовлетворять условию $ИС \leq 0,1$.

Для каждого количественного критерия элементы обратной симметричной матрицы парных сравнений не устанавливаются в со-

ответствии с девятибалльной шкалой отношений, а определяются по формуле:

$$a_{xy} = V_x / V_y, \quad (5)$$

где V_i — количественная оценка i -го РНТД с позиции рассматриваемого критерия.

В итоге должны быть построены и обработаны $n+m$ матриц парных сравнений (по числу критериев), эти результаты необходимо представить в виде таблицы (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных сравнений (по числу критериев)

Table 3

The matrix of pairwise comparisons (according to the number of criteria)

РНТД	$W_{\text{РНТД}/A_1}$	$W_{\text{РНТД}/A_2}$...	$W_{\text{РНТД}/B_1}$...	$W_{\text{РНТД}/B_m}$
РНТД-1	w_1^1	w_1^2	..	w_1^{n+1}	...	w_1^{n+m}
РНТД-2	w_2^1	w_2^2	...	w_2^{n+1}	...	w_2^{n+m}
...
РНТД-К	w_k^1	w_k^2	...	w_k^{n+1}	...	w_k^{n+m}

Этап 3. Определение «весов» критериев (качественных и количественных) устанавливается в зависимости от степени их важности (значимости). Для этого строится матрица парных сравнений критериев (табл. 4).

Таблица 4

Матрица парных сравнений количественных и качественных критериев

Table 4

The matrix of pairwise comparisons of quantitative and qualitative criteria

Ведущие критерии	A_1	...	A_n	B_1	...	B_m
A_1	1	...	c_{1n}	c_{1n+1}	...	c_{1n+m}
...
A_n	c_{n1}	...	1	c_{nn+1}	...	c_{nn+m}
B_1	c_{n+11}	...	c_{n+1n}	1	...	c_{n+1m}
...
B_m	c_{n+m1}	...	c_{n+mn}	c_{n+mn+1}	...	1

Эта матрица также проверяется на согласованность. Если она согласована, то результатом ее обработки является главный собственный вектор:

$$W(K) = (w_1, w_2, \dots, w_{n+m}).$$

Компоненты этого вектора определяют значимость («вес») i -го критерия.

Этап 4. Иерархическое взвешивание. Окончательная интегральная оценка РНТД получается в результате следующих вычислений:

$$\begin{aligned} W(\text{РНТД-1}) &= W(\text{РНТД-1}/A_1) \square \square W(A_1) + \dots \\ &+ W(\text{РНТД-1}/B_m) \square \square W(B_m), \\ W(\text{РНТД-2}) &= W(\text{РНТД-2}/A_1) \square \square W(A_1) + \dots \\ &+ W(\text{РНТД-1}/B_m) \square \square W(B_m), \\ &\dots \dots \dots \\ W(\text{РНТД-K}) &= W(\text{РНТД-K}/A_1) \square \square W(A_1) + \dots \\ &+ W(\text{РНТД-K}/B_m) \square \square W(B_m). \end{aligned} \quad (6)$$

Формально иерархическое взвешивание представляет собой матричное умножение:

$$W(\text{РНТД}) = B \cdot W(K), \quad (7)$$

где B – матрица, построенная на основе таблицы 3.

Пример. Пусть РНТД на ранней стадии характеризуется качественными характеристиками (качественными критериями):

A_1 – уровень патентоспособности;

A_2 – степень уникальности продукции;

A_3 – уровень отлаженности работы прототипа устройства, предлагаемого в рамках иницируемого проекта;

A_4 – степень отличия разработанной технологии от аналогов, альтернатив, имеющихся на рынке.

Количественные характеристики:

B_1 – частота процессора, МГц;

B_2 – разрешение сенсора камеры, МПикс.

Построим матрицу парных сравнений РНТД относительно качественного критерия A_1 (см. табл. 3), результаты сформированы в таблице 5.

Таблица 5

Матрица парных сравнений рассматриваемых РНТД относительно ведущего качественного критерия A_1 «Уровень патентоспособности»

Table 5

The matrix of pairwise comparisons of the scientific and technological activity results with regard to the leading quantitative criterion A_1 «The Level of Patentability»

Уровень патентоспособности	РНТД-1	РНТД-2	РНТД-3	РНТД-4
РНТД-1	1,00	2,00	2,00	6,00
РНТД-2	0,50	1,00	3,00	8,00
РНТД-3	0,50	0,33	1,00	6,00
РНТД-4	0,17	0,13	0,17	1,00

Определим главный собственный вектор:

$$W(A_1) = (0.42; 0.35; 0.19; 0.05).$$

Для проверки согласованности соответствующей матрицы парных сравнений найдем $\lambda_{max} = 4.21$

Индекс согласованности (ИС) равен ИС = 0,07. Значение ИС удовлетворяет условию, поэтому матрица согласована и логична,

следовательно, суждениям экспертов можно доверять. Аналогично строятся матрицы парных сравнений для каждого количественного и качественного критерия.

Этап 3. Определим «вес» критериев, построив матрицу парных сравнений качественных и количественных критериев (табл. 6).

Таблица 6

Матрица парных сравнений качественных и количественных критериев

Table 6

The matrix of pairwise comparisons of qualitative and quantitative criteria

Ведущие критерии	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	B ₁	B ₂
A ₁	1,00	1,00	1,00	3,00	2,00	2,00
A ₂	1,00	1,00	1,00	3,00	1,00	3,00
A ₃	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	5,00
A ₄	0,33	0,33	0,50	1,00	1,00	4,00
B ₁	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00
B ₂	0,50	0,33	0,20	0,25	0,50	1,00

Максимальное собственное значение λ_{max} будет равно $\lambda_{max} = 6.44$, а индекс согласованности ИС = 0.09, что свидетельствует о непротиворечивости и логичности мнений экспертов.

Ввиду ограниченности объема статьи подробные расчеты не приводятся, но в таблице 7 сгруппированы результаты их обработки.

Таблица 7

Результаты обработки матриц парных сравнений рассматриваемых РНТД по каждому критерию

Table 7

The results of processing the pairwise comparisons matrices of the scientific and technological activity results according to each criterion

РНТД	W _{РНТД/A1}	W _{РНТД/A2}	W _{РНТД/A3}	W _{РНТД/A4}	W _{РНТД/B1}	W _{РНТД/B2}
РНТД-1	0,42	0,36	0,42	0,26	0,45	0,60
РНТД-2	0,35	0,27	0,29	0,30	0,27	0,17
РНТД-3	0,19	0,18	0,15	0,23	0,17	0,11
РНТД-4	0,05	0,20	0,14	0,21	0,11	0,12

Функция оценки значимости критериев имеет следующий вид (табл. 8).

Таблица 8

Функция оценки значимости критериев

Table 8

The function of assessment of criteria

Критерии	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	B ₁	B ₂
W(K)	0,21	0,22	0,24	0,12	0,15	0,06

Этап 4. Иерархическое взвешивание. Для получения векторов «весов» альтернативных РНТД относительно ведущей цели необходимо произвести матричное умножение:

$$W(\text{РНТД}) = \begin{bmatrix} 0,42 & 0,36 & 0,42 & 0,26 & 0,45 & 0,60 \\ 0,35 & 0,27 & 0,29 & 0,30 & 0,27 & 0,17 \\ 0,19 & 0,18 & 0,15 & 0,23 & 0,17 & 0,11 \\ 0,05 & 0,20 & 0,14 & 0,21 & 0,11 & 0,12 \end{bmatrix} \begin{pmatrix} 0,21 \\ 0,22 \\ 0,24 \\ 0,12 \\ 0,15 \\ 0,06 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,43 \\ 0,27 \\ 0,17 \\ 0,12 \end{pmatrix}$$

Проведем ранжирование полученных результатов:

$$\text{РНТД-4} < \text{РНТД-3} < \text{РНТД-2} < \text{РНТД-1}.$$

Следовательно, с точки зрения рассматриваемой цели, наибольшим «весом» обладает первый объект, т.е. РНТД-1, вес которого (0,43) имеет наибольший уровень, коммерчески значим, а значит, он предпочтительней.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Таким образом, предложенный метод позволит повысить эффективность процедуры экспертизы проекта коммерциализации РНТД и снять техническую и рыночную неопределенности получения экономической выгоды. С целью преодоления

отмеченных в статье трудностей оценки коммерческого потенциала РНТД предложена методика расчета интегральной оценки коммерческой значимости РНТД для проведения качественного и количественного анализа критериев в рамках одной модели, которая основана на системной методологии анализа иерархических структур. Применение такой методики при оценке проектов коммерциализации РНТД позволит работать с экспертными суждениями и получать достоверные результаты, удовлетворяющие важнейшим требованиям экспертиз, что повысит точность принятия управленческих решений по поддержке или перепрофилированию, а также доработке РНТД.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Фасхиев Х. А., Крахмалева А. В., Сыч С. А. Обеспечение конкурентоспособности изделия на этапе его разработки. 2012. Т. 2. С. 128-148.
2. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012. 154 с.
3. Калугин, В.А. Погарская, О.С. Инструментальные методы оценки потенциала коммерциализации технологий на ранних стадиях. 2011. Вып. 3, ч. II. С.144-151.
4. Entrepreneurial innovation in Europe, 2003. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, pp. 15-17.
5. Калугин В.А., Погарская О.С. Принцип необходимости и достаточности знания для реализации вузовских инноваций. 2014. Выпуск 4.
6. Branscomb, Lewis M. and Philip E. Auerswald, 2002. Between Invention and Innovation, an Analysis of Funding for Early-Stage Technology Development. The Advanced Technology Program, National Institute of Standards and Technology, pp. 138-141.
7. Rogers, Everett M, 2003. Diffusion of innovations. 5th ed. New York, NY: Free Press, pp.525-526.
8. Kalugin V.A., Pogarskaya, O.S., Malikhina I.O. The principles and methods of the appraisal of commercialization projects of the universities innovations, 2013. Volume 25. Number 1. P. 97-105.
9. Saaty T. L., Vargas L. G. A New Macroeconomic Forecasting and Policy Evaluation Method // Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process. – Springer US, 2012. p. 187-201.

REFERENCES:

1. Faskhiev J.A., Krakhmaleva A.V., Sych S.A. Providing Product's Competitiveness at the Stage of its Development // Management Innovation. 2012. V. 2. Pp. 128-148.

2. Nikonova I. A. Project Analysis and Project Finance / I.A. Nikonova. M.: Alpina Publisher, 2012. 154 p.

3. Kalugin, V.A., Pogarskaya, O.S. Instrumental Methods of Assessing the Potential Commercialization of Technologies in the Early Stages // News TSU. Economic and Legal Sciences. 2011. Vol. 3 Ch. II. Pp.144-151.

4. Entrepreneurial Innovation in Europe, 2003. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities. Pp. 15-17.

5. Kalugin V.A., Pogarskaya O.S. The Principle of Necessity and Sufficiency of Knowledge for Realization of University Innovations // Scientific Notes KnAGTU, 2014, Issue 4.

6. Branscomb, Lewis M. and Philip E. Auerswald, 2002. Between Invention and Inno-

vation, an Analysis of Funding for Early-Stage Technology Development. The Advanced Technology Program, National Institute of Standards and Technology. Pp. 138-141.

7. Rogers, Everett M, 2003. Diffusion of Innovations. 5th Ed. New York, NY: Free Press. Pp.525-526.

8. Kalugin V.A., Pogarskaya, O.S., Malikhina I.O. The Principles and Methods of the Appraisal of Commercialization Projects of the Universities Innovations // World Applied Sciences Journal, 2013. Volume 25. Number 1. Pp. 97-105.

9. Saaty T.L., Vargas L.G. A New Macroeconomic Forecasting and Policy Evaluation Method // Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process. Springer US, 2012. Pp. 187-201. Dimitriou, A. K. Revisiting the Historia Arcana. *Annals of History and Philology Society at the University of Novorossiysk*. IV. Byzantium. Dep. II, Research. 1894. Pp. 258-301.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Калугин Владимир Анатольевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики,
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, 308015, ул. Победы, д.85,
г. Белгород, Россия
E-mail: kalugin@bsu.edu.ru

Погарская Ольга Сергеевна,
аспирант кафедры экономики,
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, 308015, ул. Победы, д.85,
г. Белгород, Россия
E-mail: o.s.pogarskaya@gmail.com

Рецензент:

Слинкова О.К., декан факультета бизнеса
и сервиса Института экономики
НИУ «БелГУ», д.э.н., профессор
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Kalugin Vladimir Anatolevich
Doctor of Economics,
Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Pogarskaya Olga Sergeevna
Postgraduate Student of the Department of
Economics
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: o.s.pogarskaya@gmail.com

Reviewer:

Slinkova O.K. Head of the Business and
Service Faculty of the Economic Institute,
Doctor of Economics Sciences, Professor.
Belgorod State National Research University

УДК 339.9

*Московкин В. М.,
Сизьенго М.***АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ
С ПОМОЩЬЮ GCI-МЕТОДОЛОГИИ****АННОТАЦИЯ**

GCI - методология, развитая ранее за счет введения пятиуровневой классификационной шкалы для двенадцати укрупненных индикаторов глобальной конкурентоспособности стран, использована для построения частотных таблиц количества случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности, матриц уровней глобальной конкурентоспособности стран по двенадцати укрупненным индикаторам GCI и матриц сильных и слабых сторон глобальной конкурентоспособности для трех рассматриваемых группировок стран Субсахарской Африки. Показано, что наилучшие позиции по глобальной конкурентоспособности имеют Маврикий, Руанда и Сейшельские острова. Все эти страны близки к достижению нижней границы уровня высокой глобальной конкурентоспособности.

Предложены два варианта расчета агрегированного показателя глобальной конкурентоспособности произвольной группировки стран, которые привели к близким результатам расчетов для трех рассматриваемых группировок стран Субсахарской Африки. Расчеты показали, что вышеуказанный агрегированный показатель для стран COMESA превышал таковые для стран ECOWAS и ECCAS, причем эти показатели для последних двух стран были практически одинаковы.

Ключевые слова: индекс глобальной конкурентоспособности методологии, двенадцать укрупненных индикаторов, пятиуровневая классификационная шкала, COMESA, ECOWAS, ECCAS.

*Moskovkin V.M.,
Siz'engo M.***THE ANALYSIS
OF GLOBAL COMPETITIVENESS
OF SUB-SAHARAN AFRICA COUNTRIES
BY MEANS OF GCI-METHODOLOGY****ABSTRACT**

The GCI-methodology, which was developed earlier through introduction of a five-level classification scale for twelve aggregated indicators of global competitiveness of the countries, is used for constructing the frequency tables of the number of cases of different global competitiveness levels, the matrices of global competitiveness levels of the countries on twelve aggregated GCI indicators and the matrices of the strengths and weaknesses of the global competitiveness for three groups of the countries of Sub-Saharan Africa. It is shown that Mauritius, Rwanda and the Seychelles Islands have the best positions in the global competitiveness. All these countries are close to reach the lower bound of the high global competitiveness level.

The authors suggest two variants for calculating the aggregated indicator of global competitiveness of the arbitrary group of the countries that have led to the close results of the calculations for the three groups of countries in Sub-Saharan Africa. The calculations showed that the above mentioned aggregated indicators for COMESA countries exceeded those for countries of ECOWAS and ECCAS, and for the last two countries these indicators were almost the same.

Key words: GCI methodology; twelve aggregated indicators; five-level classification scale; COMESA; ECOWAS; ECCAS.

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ С ПОМОЩЬЮ GCI-МЕТОДОЛОГИИ

Эволюция экономической мысли в области понимания факторов и механизмов, относящихся к конкурентоспособности стран, постоянно находила своё отражение в количественной оценке этого индикатора. Начиная с 1979 г., когда было опубликовано первое табло по конкурентоспособности стран (Competitiveness Scoreboard), методология количественной оценки конкурентоспособности стран регулярно изменялась, отражая последние экономические достижения в этой области. Эта методология существенно изменилась после введения Джеффри Саксом (Jeffrey Sachs) и Джоном Макартуром (John McArthur) в 2001 г. индекса конкурентоспособного роста (Growth Competitiveness Index), и просуществовала до 2005 г., когда был предложен индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) [1, 2]. Наиболее полное описание расчетной методологии индекса конкурентоспособного роста на русском языке и сравнительный анализ её результатов на примере стран MENA (Middle East and North Africa) содержатся в работе [1].

Новый индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) и полное описание его главных аналитических инструментов были представлены в докладе глобальной конкурентоспособности 2004 - 2005 гг. [3]. GCI расширяет и

углубляет ранее предложенный индекс конкурентоспособного роста.

Для сравнительного анализа глобальной конкурентоспособности стран эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) используют их ранжирование по GCI, совмещенные радиальные диаграммы, расчёт изменения рангов и другие аналитические инструменты. В данной работе они будут дополнены классификационно-матричными инструментами.

В методологии расчета GCI агрегирование исходных частных индикаторов осуществляется в три этапа. На первом этапе идет агрегирование данных опросов всех респондентов с учетом количества и структуры выставленных оценок. Эти агрегированные оценки (survey data) дополняют данные международной статистики (hard data), в результате чего формируется весь спектр частных индикаторов. На втором этапе из 110 частных индикаторов формировалось двенадцать укрупненных индикаторов, из которых строился один национальный индекс глобальной конкурентоспособности (GCI, третий этап).

В процессе агрегирования существенно использовалась матрица весовых коэффициентов для разных факторов и стадий экономического развития (табл. 1) [4].

Таблица 1

Матрица весовых коэффициентов для разных факторов и стадий экономического развития стран, %

Table 1

The matrix of weight coefficients for different factors and stages of economic development of the countries, %

Факторы \ Стадии	Стадия базовых факторов развития	Стадия факторов эффективности развития	Стадия факторов инновационного развития
Базовые факторы	60	40	20
Факторы эффективности	35	50	50
Инновационные факторы	5	10	30

Между этими тремя основными стадиями рассматриваются две переходные. Переход от одной стадии к другой сопровождается ростом среднего ВВП на душу населения (таблица 2) [4].

Таблица 2

Связь стадий экономического развития стран с ВВП на душу населения

Table 2

The relationship of stages of economic development for countries with GDP per capita

Показатель	Стадии экономического развития стран				
	первый этап (стадия базовых факторов развития)	переходный этап между первым и вторым этапами	второй этап (стадия факторов эффективности развития)	переходный этап между вторым и третьим этапами	третий этап (стадия факторов инновационного развития)
ВВП на душу населения, дол. США	менее 2 000	2 000-3 000	3 000-9 000	9 000-17 000	Более 17 000

Для каждой стадии экономического развития стран в отчетах GCI строились обобщенные радиальные диаграммы для 12-ти укрупненных индикаторов GCI, которые сравнивались с отдельными страновыми радиальными диаграммами при построении и анализе профилей стран.

Таким образом, процесс повышения конкурентоспособности стран можно рассматривать как их движение в сторону инновационной стадии развития, сочетающееся с повышением их благосостояния. Отсюда можно сделать вывод о том, что GCI-методология вместе со своей базой данных может рассматриваться в качестве одного из методологических инструментов и эмпирической основы для анализа Национальных инновационных систем наряду с классическими подходами и инструментами концепции этих систем. Отметим, что новая методология расчета GCI, привязанная к трем стадиям развития экономик стран, была введена в отчете GCI 2006-2007, но в этом отчете вместо двенадцати рассматривались девять укрупненных индикаторов. Отсутствовал десятый укрупненный индикатор – размер рынка, и вместо трех укрупненных индикаторов, отвечающих за эффективность рынков товаров, труда и финансов, имел место единственный укрупненный индикатор эффективности эконо-

мики. Все двенадцать укрупненных индикаторов появились снова в следующих отчетах ВЭФ по глобальной конкурентоспособности: GCI 2010-2014 [5-7].

Эмпирической основой для расчета GCI, как отмечено выше, служат данные международной статистики (hard data) и экспертных оценок (survey data). Приведение этих разнородных данных к одному масштабу осуществляется следующим образом. Данные международной статистики для i -й страны по какому-либо индикатору x_i приводятся к семибалльным оценкам опросов экспертов по формулам:

$$\bar{x}_i = 6 \frac{(x_i - x_{\min})}{(x_{\max} - x_{\min})} + 1, \quad (1)$$

если индикатор x_i является стимулятором, и

$$\bar{x}_i = 6 \frac{(x_{\max} - x_i)}{(x_{\max} - x_{\min})} + 1, \quad (2)$$

если индикатор x_i является дестимулятором.

В обеих формулах индикатор \bar{x}_i изменяется в пределах от 1 до 7.

В работе [8] предложена пятиуровневая шкала (табл. 3) для индикаторов глобальной конкурентоспособности, которая будет использована нами для классификационных целей во второй главе.

Таблица 3

**Пятиуровневая классификационная шкала для индикаторов
глобальной конкурентоспособности стран**

Table 3

The five-level classification scale for the indicators of global competitiveness of the countries

Изменение значений индикатора	Уровень глобальной конкурентоспособности стран по данному индикатору
$1,0 \leq I \leq 2,2$	очень низкий
$2,2 < I \leq 3,4$	низкий
$3,4 < I \leq 4,6$	средний
$4,6 < I \leq 5,8$	высокий
$5,8 < I \leq 7,0$	очень высокий

На основе таблицы 3 сильные стороны стран определяются как высокие и очень высокие уровни их конкурентоспособности для частного индикатора, слабые стороны – как низкие и очень низкие уровни.

**Использование GCI-методологии
для анализа глобальной
конкурентоспособности стран
Субсахарской Африки**

Для изучения глобальной конкурентоспособности стран Субсахарской Африки используем методологию GCI. Такое изучение будем проводить для трех региональных группировок Субсахарской Африки – COMESA, ECOWAS и ECCAS.

Значение укрупненных индикаторов глобальной конкурентоспособности за последние четыре года для рассматриваемых группировок приведены в таблицах 4-6. Из таблицы 4 следует, что если в следующие три года Маврикий и Руанда продолжат улучшать свое позиционирование в том же темпе, что за предыдущие три года, то они первые из африканских стран рассматриваемых трех группировок достигнут нижней границы уровня высокой глобальной конкурентоспособности ($4,6 < GCI \leq 5,8$) (таблица 3). Велика вероятность достижения этого уровня глобальной конкурентоспособности Сейшельскими островами.

Следует отметить, что для группировки COMESA отсутствуют данные для Коморских островов, Демократической республики Конго, Эритреи, Южного Судана и Судана, для группировки ECOWAS – для Гвинеи-Бисау, Нигера и Того, для группировки ECCAS – для Центрально-Африканской Республики, Конго (Браззавиль), Демократической республики Конго, Экваториальной Гвинеи и Сан-Томе и Принсипи. Все данные по укрупненным индикаторам брались из ежегодных отчетов GCI.

На основе таблиц 3-6 построены частотные таблицы количества случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности (таблицы 7-9). Из этих таблиц видно, что в группировке COMESA в 2013 г. от двух до четырех случаев высокого и очень высокого уровня глобальной конкурентоспособности имели Египет, Кения, Маврикий и Руанда, в группировке ECOWAS – Нигерия, в группировке ECCAS – Руанда.

Большинство же случаев приходится на очень низкий и низкий, а также на средний уровень глобальной конкурентоспособности стран.

Матрицы уровней глобальной конкурентоспособности стран рассматриваемых группировок по двенадцати укрупненным индикаторам GCI на уровень 2013 г. построены в табл.10-12.

Значения агрегированных индикаторов глобальной конкурентоспособности для стран COMESA за последние четыре года

Table 4

Values of the aggregated indicators of global competitiveness for COMESA countries for the last four years

Страны Годы	I				II				III				IV				V				VI						
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012
Бурунди	2.8	2.7	2.6	2.8	2.2	2.2	1.9	1.9	3.6	3.9	3.2	3.7	4.4	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	2	2	2	2	3	3.1	3.3	3.4	3.4
Египет	4	3.8	3.6	3.3	4	3.8	3.6	3.3	3.4	3.7	3.1	3.2	5.4	5.4	5.4	5.3	3.6	3.6	3.4	3.2	3.1	3.1	3.9	3.8	3.8	3.9	3.9
Эфиопия	4	4	3.8	3.6	2.7	2.6	2.7	2.6	3.5	5.1	3.9	3.8	4.4	4.5	4.6	4.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.6	2.6	3.9	3.9	3.8	3.8	3.6
Кения	3.2	3.3	3.4	3.6	3	3.1	3.1	3.2	3.5	4	3.4	3.6	4.4	4.5	4.6	4.5	3.6	3.7	3.6	3.6	4	4	4.1	4.1	4.1	4.2	4.2
Ливия	3.3	-	3.7	3.2	3.2	-	3.6	3.2	5.7	-	4.6	6	4.5	-	4.4	4.5	3.6	-	3.6	3.6	3.5	3.5	3.2	-	3.5	3.5	3.1
Мадагаскар	3	2.9	2.9	3.1	2.4	2.3	2.1	2.3	4	3.7	4.3	4.2	5.2	5.2	4.7	4.5	2.8	2.7	4	2.7	4	2.7	3.8	3.7	4.3	4.3	4.1
Малави	4.3	4.1	3.8	3.8	2.3	2.3	2.2	2.2	3.1	4.3	3.3	2.9	4.2	4.1	4.3	4.4	2.9	3	2.8	2.7	4	4	4	4	3.9	3.9	3.9
Маврикий	4.6	4.5	4.6	4.6	4.2	4.3	4.3	4.4	4.7	4.6	4.4	4.8	5.8	5.8	5.9	6	4.1	4.2	2.2	2.2	4.3	4.7	4.8	4.8	3.6	4.9	4.9
Руанда	5.3	5.2	4.2	5.2	3	3.2	3.2	3.2	4.1	4.9	4.6	4.4	4.8	4.8	5.3	5.4	2.9	3.1	3.2	3	3	4.1	4.4	4.4	4.5	4.5	4.5
Сейшельские острова	-	-	4.3	4.3	-	-	4.7	4.6	-	-	4.6	4.4	-	-	6	5.9	-	-	5	4.1	-	-	-	-	4.3	4.4	4.4
Свазиленд	3.9	3.7	3.6	3.8	3.3	3.3	3.2	3.3	4.3	3.9	3.6	4.5	3.7	3.6	3.6	3.6	2.8	2.8	3	3.1	3.1	3.8	3.9	3.9	3.9	4.1	4.1
Уганда	3.4	3.5	3.5	3.3	2.4	2.5	2.3	2.3	3.9	3.9	3.8	3.6	4.4	4.3	4.4	4.4	2.8	2.9	2.9	2.9	2.7	3.7	3.9	4	3.9	3.9	3.9
Замбия	4	3.9	4.1	4.2	2.6	2.8	2.9	2.8	3.6	4.4	4.7	4.6	4.1	4	4.1	4.4	3.2	3	3.1	3.1	3.1	4.2	4.3	4.5	4.5	4.6	4.6
Зимбабве	3.4	3.5	3.5	3.5	2.4	2.5	2.4	2.6	2.3	3.7	3.8	4	4.2	4.3	4.5	4.6	3.1	3.1	3.1	3.1	3	3.5	3.7	3.7	3.6	3.6	3.7

Страны Годы	VII				VIII				IX				X				XI				XII				GCI						
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012
Бурунди	4.3	4.3	4	3.8	2.3	2.3	2.3	2.3	2.2	2.2	1.3	1.3	1.6	1.7	2.8	2.7	2.7	2.8	2.4	2.2	2.2	2.3	3	3	2.8	3	3	2.8	3	3	3
Египет	3.4	3.2	3.1	3	4	3.8	3.7	3.4	3.3	3.4	3.2	4.8	4.8	4.8	4	3.8	3.8	3.8	3	2.8	2.8	2.8	4	3.9	3.7	3.6	3.6	3.6	3.6	3.5	3.5
Эфиопия	4.4	4.4	4.2	4	3.3	3.3	2.2	3.3	2.4	2.5	3.4	3.5	3.6	3.7	3.2	3.1	3.2	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	3.5	3.8	3.6	3.5	3.5	3.5	3.8	3.8	3.3
Кения	4.6	4.7	4.6	4.6	4.8	4.7	4.7	4.7	3.3	3.3	3.4	3.5	3.5	3.6	4	4.1	5	4.1	3.3	3.4	3.4	4.9	3.7	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3	3
Ливия	2.8	-	3.5	3.5	3	-	2.7	2.3	2.9	-	3.1	3.6	-	3.5	2.9	-	3.4	3.2	2.4	-	2.5	2.2	3.7	-	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
Мадагаскар	4.4	4.3	4.1	4.6	3	2.9	4	2.9	2.5	3.8	2.6	2.7	2.9	2.7	3.2	3	3.3	2.8	2.8	2.8	2.9	3.1	3.5	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Малави	4.6	4.6	4.6	4.6	4.2	4	4	4	2.7	2.5	2.4	2.3	2.4	2.5	3.6	3.5	3.4	3.5	3.1	3.2	2.9	2.9	3.5	3.6	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.3

Маврикий	4.5	4.4	3.6	4.5	4.7	4.5	3	4.7	3.7	3.8	2.8	3.9	2.6	2.7	2.1	2.8	4.2	4.3	4.4	3	3	3.1	4.3	4.3	4.4	4.5		
Руанда	5.3	5.3	5.1	4.2	4.2	4.3	4.4	4.2	3.1	3.1	3	3.1	2.1	2.2	2.3	2.5	3.5	3.8	3.9	3.9	3.1	3.3	3.4	4	4.2	4.2	4.2	
Сейшельские острова	-	-	4.5	4.7	-	-	3.8	3.9	-	-	3.9	3.9	-	-	1.4	1.5	-	3.7	4.1	-	-	3	3.3	-	-	4.1	4.1	
Свазиленд	4.2	3.9	3.9	4	4	3.9	3.8	4	2.5	2.5	2.7	2.7	1.9	2	2	3.2	3.1	3.3	3.7	2.3	2.2	2.3	2.8	3.4	3.3	3.3	3.5	
Уганда	4.8	4.8	4.8	4.7	4.1	4.1	4.1	3.9	2.9	3	2.9	2.8	3.1	3.2	3.2	3	3.2	3.5	3.6	2.8	3	3	3	3.5	3.6	3.5	3.5	
Замбия	4	4	4	4.1	4.5	4.3	4.4	4.5	2.9	3	3	3	2.6	2.6	2.7	2.8	3.6	3.6	3.8	4.1	3	3.2	3.3	3.4	3.6	3.7	3.8	3.9
Зимбабве	3.5	3.6	3.4	3.4	3.6	3.6	3.6	3.6	2.5	2.7	2.8	3	1.8	2	1.9	2.1	3.2	3.2	3.3	3.3	2.6	2.6	2.7	3	3.3	3.3	3.3	3.4

Таблица 5

Значения укрупненных индикаторов глобальной конкурентоспособности для стран ECOWAS за последние четыре года

Table 5
Values of the aggregated indicators of global competitiveness for ECOWAS countries for the last four years

Страны Годы	I			II			III			IV			V			VI											
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012									
Бенин	3.6	3.6	3.5	3.4	2.7	2.7	2.6	2.4	4.5	4.9	4.7	4.3	4.3	4.8	4.9	4.7	4.5	3.8	3.2	3.1	3	3.8	3.9	3.9	3.7	3.5	
Буркина-Фасо	3.6	3.6	3.7	3.3	2.1	2.1	2.2	2.1	4.3	4.3	4.5	4.4	4.4	3.2	3.5	3.5	3.2	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4	3.6	3.6	3.8	2.7	
Кабо-Верде	4.1	4.1	4.1	3.9	2.8	2.9	2.8	2.8	4.2	4.4	3.8	3.7	3.7	5.4	5.4	5.7	5.7	3.3	3.5	3.5	3.7	3.8	3.8	3.9	3.9	3.9	
Гамбия	4.8	4.7	4.7	4.4	3.8	3.7	3.6	3.4	3.8	3.7	3.6	3.5	3.5	4.3	4.2	4.2	4	3.5	3.6	3.6	3.8	3.5	4.2	4	4.1	4.1	
Гана	3.9	4	3.8	3.9	2.9	2.8	2.9	3	3	3.5	4.1	3.1	3.1	4.3	4.3	4.7	4.5	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	4.1	4.2	4.2	4.3	
Гвинея	-	-	3.2	3.1	-	-	1.9	1.7	-	-	2.6	3.1	3.1	-	-	3.5	3.6	-	-	-	2.6	2.4	-	-	-	3.7	3.5
Кот Дивуар	3	2.9	3.2	3.4	3.1	3	3.1	3.1	4.3	4.4	3.5	4.1	4.1	3.1	3.4	3.4	3.3	3	3	3	3	3.7	3.7	3.7	3.8	3.9	
Либерия	-	-	4.3	3.8	-	-	2.8	2.4	-	-	4.5	5.1	5.1	-	-	4.1	3.2	-	-	-	3.3	2.9	-	-	4.5	4.4	
Мали	3.4	3.4	3.3	3	2.6	2.8	3	3.1	4.6	4.8	5	4.4	4.4	3.3	3.4	3.4	3.1	2.6	2.8	2.8	2.8	2.6	3.6	3.7	3.9	3.9	
Нигерия	3.2	3.1	3.3	3.1	2	2.1	2.3	2.3	4.3	4	5.3	5.2	5.2	3	3.3	3.2	3	3	3.2	3.3	3.3	4	4	4.2	4.2	4.1	
Сенегал	3.8	3.7	3.6	3.7	2.7	2.6	2.5	2.8	4.3	4.5	4.4	4.4	4.4	4.4	4.5	4.2	4.2	3.2	3.3	3.3	3.2	3.1	4.1	4.1	4.2	4.3	
Сьерра-Леоне	-	-	3.6	3.6	-	-	2.1	2.1	-	-	2.5	3.3	3.3	-	-	3	2.7	-	-	-	2.3	2.4	-	-	3.9	4	

Страны Годы	VII				VIII				IX				X				XI				XII				GCI				
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	
Бенин	4.2	4.4	4.4	4.1	3.8	3.7	3.6	3.3	2.7	2.9	2.8	2.6	2.3	2.4	2.5	2.5	2.5	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3	2.8	3.7	3.8	3.6	3.5
Буркина-Фасо	4.2	4.3	4.4	4.2	3.1	3.2	3.4	3.2	2.7	2.6	2.5	2.4	2.5	2.6	2.6	2.8	2.8	2.9	3	3	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	3.2	3.3	3.3	3.2
Кабо-Верде	3.8	3.8	3.7	3.7	3.7	3.5	3.4	3.3	3.4	3.5	3.4	3.3	1.1	1.2	1.3	1.3	1.3	3	3.1	3.3	3.4	3.4	2.6	2.7	2.8	3.5	3.6	3.6	3.5
Гамбия	4.9	4.8	4.7	4.5	4	4	4.1	3.9	3.2	3.1	3.1	3.1	1.3	1.4	1.4	1.6	1.6	3.9	3.9	4.1	4	3.1	3.2	3.4	3.2	3.9	3.8	3.8	3.7
Гана	4.2	4.3	4.1	4.1	4.2	4.2	4.2	4.4	2.9	3	3.1	3.2	3.3	3.4	3.6	3.7	3.5	3.5	3.6	3.6	2.8	2.9	3.3	3	3.3	3.6	3.7	3.8	3.7
Гвинея	-	-	4.5	4.3	-	-	3.1	3	-	-	2.5	2.4	-	-	2.3	2.4	3	-	3	3	-	-	2.6	2.4	-	-	-	2.9	2.9
Кот Дивуар	4	4.2	4.4	4.3	3.5	3.33	3.7	3.8	3	3.1	3.3	3	3	3.1	3.1	3.2	3.3	3.3	3.3	3.4	2.7	2.6	2.7	3	3.4	3.4	3.4	3.4	3.5
Либерия	-	-	4.5	4.4	-	-	4	3.6	-	-	2.6	2.4	-	-	1.2	1.6	4	3.6	4	4	-	-	3.3	2.9	-	-	-	3.7	3.5
Мали	3.8	3.8	3.9	4	2.9	3	3.5	3.4	2.6	2.7	2.9	2.9	2.5	2.7	2.6	2.6	3.1	3.1	3.2	3.2	2.9	3	3	3	3	3.3	3.4	3.4	3.3
Нигерия	4.4	4.4	4.5	4.5	4	4	4.1	4	3	3.1	3.1	3.1	4.7	3.1	4.6	4.7	3.8	4	4	3.9	2.9	3	3.1	3	3.4	3.5	3.5	3.7	3.6
Сенегал	4	4	4.3	4.3	3.6	3.6	4	3.7	3.2	3.5	3.4	3.3	2.8	3.5	2.8	2.9	3.7	4	4	3.9	3.3	3.4	3.3	3.2	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
Сьерра-Леоне	-	-	4	4.1	-	-	3.3	4.5	-	-	2.5	2.7	-	-	1.8	2.2	3.1	3.3	3.1	3.1	-	-	2.3	2.6	-	-	-	2.8	3

Значения укрупненных индикаторов глобальной конкурентоспособности для стран ECCAS за последние четыре года

Table 6

Values of the aggregated indicators of global competitiveness for ECCAS countries for the last four years

Страны Годы	I				II				III				IV				V				VI			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Ангولا	3.2	2.9	-	2.8	2	3	-	1.9	3.6	4.2	-	5	2.7	3	-	3.7	3.3	1.9	-	2.1	4.2	3.2	-	3
Бурунди	2.8	2.7	2.6	2.8	2.2	2.2	1.9	1.9	3.6	3.9	3.2	3.7	4.4	4.2	4.2	4.2	2	2	2	2	3	3.1	3.3	3.4
Камерун	3.4	3.4	3.4	3.4	2.4	2.5	2.5	2.5	4.8	4.7	4.8	4.9	4.5	4.5	4.5	4.4	3	3.2	3.3	3.1	3.7	4	4.2	4
Чад	3	2.8	2.7	2.5	1.8	2	2	1.7	3.1	3.7	5.1	5	2.9	3	2.9	2.6	2.3	2.4	2.3	2.1	2.9	3.1	3.1	2.8
Габон	-	-	3.9	3.7	-	-	2.7	2.8	-	-	6.3	6.1	-	-	4.1	4.1	-	-	3.1	2.6	-	-	-	3.7
Руанда	5.3	5.2	4.2	5.2	3	3.2	3.2	3.2	4.1	4.9	4.6	4.4	4.8	4.8	5.3	5.4	2.9	3.1	3.2	3	4.1	4.4	4.5	4.5

Страны Годы	VII				VIII				IX				X				XI				XII				GCI			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Ангولا	2.1	4	-	3.7	2.9	2.7	-	2.4	5.6	2.7	-	2.5	3.8	3.8	-	3.8	2.6	2.4	-	2.9	2.4	2.1	-	2.2	2.9	3	-	3.2
Бурунди	4.3	4.3	4	3.8	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.2	2.2	1.3	1.3	1.3	1.6	1.7	2.8	2.7	2.7	2.8	2.4	2.2	2.2	2.3	3	3	2.8	2.9
Камерун	4.1	4.1	4.5	4.2	3.3	3.2	3.6	3.6	2.8	2.7	2.7	2.8	3.1	3.1	3.2	3.3	3.3	3.4	3.5	3.6	2.9	3	3.1	3.1	3.6	3.6	3.6	3.7
Чад	4.2	4	4.1	3.8	2.8	2.8	3	2.8	2.3	2.3	2.2	2.1	2.5	2.7	2.7	2.8	2.9	2.9	3	2.8	2.6	2.7	2.7	2.4	2.7	2.9	3.1	2.9
Габон	-	-	4.4	4.3	-	-	3.6	3.6	-	-	3.5	3	-	-	2.7	2.7	-	-	2.9	3	-	-	-	2.3	2.5	-	-	3.8
Руанда	5.3	5.3	5.1	5.1	4.2	4.3	4.4	4.2	3.1	3.1	3	3.1	2.1	2.2	2.3	2.5	3.5	3.8	3.9	3.9	3.1	3.3	3.3	3.4	4	4.2	4.2	4.2

Примечание: укрупненные индикаторы в таблицах 4-6 обозначают следующие: I. Институты. II. Инфраструктура. III. Макроэкономическая стабильность. IV. Здоровье и начальное образование. V. Высшее образование и подготовка кадров. VI. Эффективность рынка товаров. VII. Эффективность рынка труда. VIII. Развитие финансового рынка. IX. Технологическая готовность. X. Размер рынка. XI. Усложненность бизнеса. XII. Инновации.

Таблица 7

**Количество случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности стран
COMESA по двенадцати укрупненным индикаторам GCI**

Table 7

*The number of cases of different level of global competitiveness of COMESA countries on twelve
aggregated GCI indicators*

Страны	Очень низкий и низкий уровни				Средний уровень				Высокий и очень высокий уровни				Ранг GCI			
	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.
Бурунди	9	10	9	9	3	2	3	3	0	0	0	0	146	144	140	137
Египет	8	5	3	4	2	5	7	6	2	2	2	2	118	107	94	81
Эфиопия	6	6	7	7	5	6	4	5	1	0	1	0	127	121	106	119
Кения	3	4	3	4	7	5	7	7	2	3	2	1	96	106	102	106
Ливия	7	5	-	8	4	7	-	3	1	0	-	1	108	113	-	100
Мадагаскар	7	5	8	8	5	6	3	3	0	1	1	1	132	130	130	124
Малави	6	7	5	6	6	5	7	6	0	0	0	0	136	129	117	125
Маврикий	2	5	2	2	6	5	9	6	4	2	1	4	45	54	54	55
Руанда	5	5	5	5	4	5	5	4	3	2	2	3	66	63	70	80
Сейшельские острова	2	2	-	-	8	7	-	-	2	3	-	-	80	76	-	-
Свазиленд	4	6	6	6	8	6	6	6	0	0	0	0	124	135	134	126
Уганда	6	5	6	7	6	6	6	4	0	1	0	1	129	123	121	118
Замбия	5	5	5	5	7	6	7	7	0	1	0	0	93	102	121	115
Зимбабве	7	7	6	8	5	5	6	4	0	0	0	0	131	132	132	136
Всего	77	77	65	79	76	76	70	64	15	15	9	13				

Таблица 8

**Количество случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности стран
ECOWAS по двенадцати укрупненным индикаторам GCI**

Table 8

*The number of cases of different level of global competitiveness of ECOWAS countries on twelve
aggregated GCI indicators*

Страны	Очень низкий и низкий уровни				Средний уровень				Высокий и очень высокий уровни				Ранг GCI			
	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.
Бенин	8	6	5	4	4	5	5	7	0	1	2	1	130	119	104	103
Буркина- Фасо	10	6	7	8	2	6	5	4	0	0	0	0	140	133	136	134
Кабо-Верде	6	6	4	6	5	5	7	5	1	1	1	1	122	122	119	117
Гамбия	4	3	3	3	8	7	7	7	0	2	2	2	116	98	99	90
Гана	5	4	5	6	7	7	7	6	0	1	0	0	114	103	114	114
Гвинея	9	9	-	-	3	3	-	-	0	0	-	-	147	141	-	-
Кот Дивуар	8	8	9	8	4	4	3	4	0	0	0	0	126	131	129	129
Либерия	6	6	-	-	5	6	-	-	1	0	-	-	128	111	-	-
Мали	8	8	9	9	4	3	2	3	0	1	1	0	135	128	128	132
Нигер	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нигерия	6	6	7	6	4	5	5	5	2	1	0	1	120	115	127	127
Сенегал	5	5	3	5	7	7	9	7	0	0	0	0	113	117	111	104
Сьерра- Леоне	8	9	-	-	4	3	-	-	0	0	-	-	144	143	-	-
Всего	83	76	52	55	57	61	50	48	4	7	6	5				

Таблица 9

**Количество случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности стран
ECCAS по двенадцати укрупненным индикаторам GCI**

Table 9

*The number of cases of different level of global competitiveness of ECCAS countries on twelve
aggregated GCI indicators*

Страны	Очень низкий и низкий уровни				Средний уровень				Высокий и очень высокий уровни				Ранг GCI			
	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.
Ангола	8	-	9	8	3	-	3	3	1	-	0	1	142	-	139	138
Бурунди	9	10	9	9	3	2	3	3	0	0	0	0	146	144	140	137
Камерун	6	8	8	8	5	3	3	3	1	1	1	1	115	112	116	111
Чад	10	10	11	11	1	1	1	1	1	1	0	0	148	139	142	139
Габон	6	6	-	-	5	5	-	-	1	1	-	-	112	99	-	-
Руанда	5	5	5	5	4	5	5	4	3	2	2	3	66	63	70	80
Всего	44	39	42	41	21	16	15	14	7	5	3	5				

Таблица 10

**Матрица уровней глобальной конкурентоспособности стран COMESA
по двенадцати укрупненным индикаторам GCI, 2013 г**

Table 10

*The levels matrix of global competitiveness of COMESA countries on twelve aggregated GCI
indicators, 2013*

Название укрупненного индикатора	Уровень конкурентоспособности				
	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий
1. Институты	-	Бурунди, Египет, Ливия, Мадагаскар, Уганда	Эфиопия, Кения, Малави, Маврикий, Сейшельские острова, Замбия, Зимбабве, Свазиленд	Руанда	

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН
СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ С ПОМОЩЬЮ GSI-МЕТОДОЛОГИИ

2. Инфраструктура	Бурунди, Малави	Египет, Эфиопия, Кения, Ливия, Мадагаскар, Руанда, Уганда, Замбия, Зимбабве, Свазиленд	Сейшельские острова, Маврикий	–	
3. Макроэкономическая стабильность	–	Египет, Малави	Бурунди, Эфиопия, Кения, Мадагаскар, Руанда, Сейшельские острова, Уганда, Замбия, Зимбабве	Маврикий	Ливия
4. Здоровье и начальное образование	–	–	Бурунди, Кения, Ливия, Мадагаскар, Малави, Уганда, Замбия, Зимбабве, Свазиленд	Египет, Эфиопия, Руанда	Сейшельские острова, Маврикий,
5. Высшее образование и подготовка кадров	Бурунди	Египет, Эфиопия, Мадагаскар, Малави, Руанда, Уганда, Свазиленд, Замбия, Зимбабве	Кения, Ливия, Сейшельские острова, Маврикий	–	–
6. Эффективность рынка товаров	–	Бурунди, Ливия	Египет, Эфиопия, Кения, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Уганда, Замбия, Зимбабве, Сейшельские острова	Маврикий	–

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН
СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ С ПОМОЩЬЮ GSI-МЕТОДОЛОГИИ

7. Эффективность рынка труда	–	Египет, Зимбабве	Бурунди, Эфиопия, Кения, Ливия, Замбия, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Свазиленд	Сейшельские острова, Уганда, Руанда,	–
8. Развитие финансового рынка	–	Бурунди, Египет, Эфиопия, Ливия, Мадагаскар	Малави, Руанда, Сейшельские острова, Свазиленд, Уганда, Замбия, Зимбабве	Маврикий, Кения	–
9. Технологическая готовность	Бурунди	Египет, Эфиопия, Кения, Ливия, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Уганда, Замбия, Зимбабве	Сейшельские острова, Маврикий	–	–
10. Размер рынка	Сейшельские острова, Свазиленд, Зимбабве, Бурунди	Мадагаскар, Малави, Маврикий, Руанда, Уганда, Замбия	Эфиопия, Кения, Ливия	Египет	
11. Усложненность бизнеса	–	Бурунди, Эфиопия, Ливия, Зимбабве	Сейшельские острова, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Руанда, Свазиленд, Уганда, Замбия, Египет, Кения	–	–
12. Инновации	Ливия	Бурунди, Египет, Эфиопия, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Руанда, Сейшельские острова, Свазиленд, Уганда, Замбия, Зимбабве	Кения		–

Таблица 11

Матрица уровней глобальной конкурентоспособности стран ECOWAS по двенадцати укрупненным индикаторам GCI, 2013 г.

Table 11

The levels matrix of global competitiveness of ECOWAS countries on twelve aggregated GCI indicators, 2013

Название укрупненного индикатора	Уровень конкурентоспособности				
	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий
1. Институты		Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея, Кот Дивуар, Мали, Нигерия	Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Либерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–
2. Инфраструктура	Буркина-Фасо, Сьерра Леоне, Гвинея	Бенин, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал	–	–	–
3. Макроэкономическая стабильность		Гана, Гвинея, Сьерра-Леоне	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гамбия, Кот Дивуар, Мали, Сенегал	Либерия, Нигерия	–
4. Здоровье и начальное образование	–	Буркина-Фасо, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сьерра-Леоне	Бенин, Гамбия, Гвинея, Гана, Сенегал	Кабо-Верде	–
5. Высшее образование и подготовка кадров	–	Бенин, Буркина-Фасо, Гана, Гвинея, Кот Дивуар, Мали, Либерия, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	Кабо-Верде, Гамбия	–	–
6. Эффективность рынка товаров	–	Буркина-Фасо	Бенин, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН
СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ С ПОМОЩЬЮ GSI-МЕТОДОЛОГИИ

7. Эффективность рынка труда	–	–	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–
8. Развитие финансового рынка	–	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гвинея, Мали	Гамбия, Гана, Кот Дивуар, Либерия, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–
9. Технологическая готовность	–	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–	–
10. Размер рынка	Кабо-Верде, Сьерра-Леоне, Гамбия, Либерия	Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея, Кот Дивуар, Мали, Сенегал	Гана	Нигерия	–
11. Усложненность бизнеса	–	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гвинея, Кот Дивуар, Сьерра-Леоне	Гамбия, Гана, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал	–	–
12. Инновации	–	Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Кот Дивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне	–	–	–

Таблица 12

**Матрица уровней глобальной конкурентоспособности стран ECCAS
по двенадцати укрупненным индикаторам GCI, 2013 г.**

Table 12

The levels matrix of global competitiveness of ECCAS countries on twelve aggregated GCI indicators, 2013

Название укрупненного индикатора	Уровень конкурентоспособности				
	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий
1. Институты	–	Камерун, Чад, Ангола, Бурунди	Габон	Руанда	–
2. Инфраструктура	Ангола, Чад, Бурунди	Камерун, Габон, Руанда	–	–	–
3. Макроэкономическая стабильность	–	–	Бурунди, Руанда	Камерун, Чад, Ангола	Габон
4. Здоровье и начальное образование	–	Чад	Камерун, Габон, Ангола, Бурунди	Руанда	–
5. Высшее образование и подготовка кадров	Ангола, Чад, Бурунди	Камерун, Габон, Руанда	–	–	–
6. Эффективность рынка товаров	–	Ангола, Чад, Бурунди	Камерун, Габон, Руанда	–	–
7. Эффективность рынка труда	–	–	Камерун, Чад, Ангола, Бурунди, Габон	Руанда	–
8. Развитие финансового рынка	–	Ангола, Чад, Бурунди	Камерун, Габон, Руанда	–	–
9. Технологическая готовность	Бурунди, Чад	Ангола, Руанда, Камерун, Габон	–	–	–
10. Размер рынка	Бурунди	Камерун, Чад, Габон, Руанда	Ангола	–	–
11. Усложненность бизнеса	–	Ангола, Чад, Бурунди, Габон	Руанда, Камерун	–	–
12. Инновации	Ангола	Бурунди, Камерун, Чад, Габон, Руанда	–	–	–

На основе таблиц 4-6 на уровень 2013 г. построим обобщенную таблицу количества случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности стран по двенадцати укрупненным индикаторам GCI для трех рассматриваемых группировок (табл. 13).

Таблица 13

Количество случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности стран по двенадцати укрупненным индикаторам GCI для группировок COMESA, ECOWAS и ECCAS, 2013 г.

Table 13

The number of cases of different level of global competitiveness of the countries on twelve aggregated GCI indicators for COMESA, ECOWAS and ECCAS groups, 2013

Группировки	Уровни глобальной конкурентоспособности, кол-во %			Всего
	очень низкий и низкий	средний	Высокий и очень высокий	
COMESA	77/45,8	76/45,2	15/8,9	168/100
ECOWAS	83/57,6	57/39,6	4/2,8	144/100
ECCAS	44/61,1	21/29,2	7/9,7	72/100

Эта же таблица может быть построена также на основе данных из таблиц 7-9.

Из таблицы 13 следует, что в группировке стран COMESA наблюдается наименьшее количество случаев с очень низким и низким уровнями глобальной конкурентоспособности, то есть можно предположить, что в целом уровень глобальной конкурентоспособности этой группировки стран выше, чем аналогичные уровни двух остальных группировок.

Построим агрегированный показатель глобальной конкурентоспособности произвольной группировки стран двумя способами. В первом случае такой агрегированный показатель вычислим как среднее арифметическое значение по всем GCI стран, входящих в рассматриваемую группировку:

$$I_1 = \left(\sum_{i=1}^n GCI_i \right) / n, \quad (3)$$

где GCI_i – GCI стран, входящей в группировку, n – количество стран, входящих в эту группировку (по ним производится расчет GCI).

Во втором случае вычислим агрегированный показатель как средневзвешенную величину от количества случаев с разным уровнем глобальной конкурентоспособности стран:

$$I_2 = \gamma_1 \rho_1 + \gamma_2 \rho_2 + \gamma_3 \rho_3$$

где ρ_1 – доля количества случаев с очень низким и низким уровнями глобальной конкурентоспособности стран, ρ_2 – доля количества случаев со средним уровнем глобальной конкурентоспособности стран, ρ_3 – доля количества случаев с высоким и очень высоким уровнями глобальной конкурентоспособности стран, γ_1 – соответствующие весовые коэффициенты.

В формуле (4) весовые коэффициенты будем выбирать на основе двух критериев: 1) сумма весовых коэффициентов равняется единице; 2) ряд из трех весовых коэффициентов берется с равномерным шагом в порядке увеличения их значимости.

На основании из этого следует, что

$$\rho_1 = \frac{1}{6}, \quad \rho_2 = \frac{2}{6} = \frac{1}{3}, \quad \rho_3 = \frac{3}{6} = \frac{1}{2}.$$

Тогда формулу (4) перепишем в следующем виде:

$$I_2 = \frac{1}{6} \cdot \rho_1 + \frac{1}{3} \cdot \rho_2 + \frac{1}{2} \cdot \rho_3 \quad (5)$$

Применив формулы (3) и (5) к нашим трем группировкам, получим таблицу 14.

Таблица 14

**Агрегированные показатели глобальной конкурентоспособности группировок
COMESA, ECOWAS и ECCAS, 2013 г.**

Table 14

*The aggregated indicators of global competitiveness of COMESA, ECOWAS and ECCAS groups,
2013*

Группировки	n	$\left(\sum_{i=1}^n GCI_i\right)$	ρ	ρ	ρ	I_1	I_2
COMESA	14	50,5	0,458	0,452	0,089	3,607	0,272
ECOWAS	12	41,1	0,576	0,396	0,028	3,425	0,242
ECCAS	6	20,6	0,611	0,292	0,097	3,433	0,248

В этих расчетах значения GCI_i брались из таблиц 4-6, ρ_i – из таблицы 13. Страны, по которым расчет GCI не проводился, в наших расчетах не учитывались. Как видим, совершенно разные методы расчета привели к одинаковым сравнительным результатам:

$$I_1(\text{COMESA}) > I_1(\text{ECCAS}) > I_1(\text{ECOWAS});$$

$$I_2(\text{COMESA}) > I_2(\text{ECCAS}) > I_2(\text{ECOWAS});$$

причем $I_1(\text{ECOWAS}) \approx I_1(\text{ECCAS})$
и $I_2(\text{ECOWAS}) \approx I_2(\text{ECCAS})$

Несмотря на практически одинаковые результаты, полученные по проделанным расчетам в конкретном случае, следует сказать,

что второй метод расчета является более детальным и может дать определённые расхождения по сравнению с первым методом расчета в других случаях. Поэтому мы рекомендуем использовать обе формулы расчета и сравнивать полученные результаты.

На основе рассмотренной методологии и данных таблиц 4-6 построены матрицы сильных и слабых сторон глобальной конкурентоспособности стран трех рассматриваемых группировок (табл. 15-17). Из 14-ти стран COMESA сильные стороны имеют 8, из 12-ти стран ECOWAS – 3, из 6-ти стран ECCAS – 5.

Таблица 15

**Матрица сильных и слабых сторон
глобальной конкурентоспособности стран COMESA, 2013 г.**

Table 15

The matrix of strengths and weaknesses of global competitiveness of COMESA countries, 2013

Страна	Сильные стороны	Слабые стороны
Бурунди	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Египет	Здоровье и начальное образование, размер рынка	Институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая готовность, инновации

69 АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН
СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ С ПОМОЩЬЮ GSI-МЕТОДОЛОГИИ

Эфиопия	Здоровье и начальное образование	Инфраструктура, Высшее образование и подготовка кадров, Развитие финансового рынка, Технологическая готовность, Усложненность бизнеса, Инновации
Кения	Развитие финансового рынка	Инфраструктура, технологическая готовность
Ливия	Макроэкономическая стабильность	Институты, инфраструктура, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, усложненность бизнеса, инновации
Мадагаскар	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Малави	Отсутствуют	Инфраструктура, макроэкономическая стабильность, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Маврикий	Макроэкономическая стабильность, Здоровье и начальное образование	Размер рынка, инновации
Руанда	Институты, Здоровье и начальное образование, Эффективность рынка труда	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Сейшельские острова	Здоровье и начальное образование, Эффективность рынка труда	Размер рынка, инновации
Свазиленд	Отсутствуют	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Уганда	Эффективность рынка труда	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Замбия	Отсутствуют	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Зимбабве	Отсутствуют	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка труда, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации

Таблица 16

**Матрица сильных и слабых сторон
глобальной конкурентоспособности стран ECOWAS, 2013 г.**

Table 16

The matrix of strengths and weaknesses of global competitiveness of ECOWAS countries, 2013

Страна	Сильные стороны	Слабые стороны
Бенин	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Буркина-Фасо	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Кабо-Верде	Здоровье и начальное образование	Инфраструктура, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Гамбия	Отсутствуют	Инфраструктура, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Гана	Отсутствуют	Инфраструктура, макроэкономическая стабильность, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, инновации
Гвинея	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, высшее образование и подготовка кадров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Кот дивуар	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Либерия	Макроэкономическая стабильность	Инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Мали	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Нигерия	Макроэкономическая стабильность, Размер рынка	Институты, инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, инновации
Сенегал	Отсутствуют	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Сьерра-Леоне	Отсутствуют	Инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации

Таблица 17

Матрица сильных и слабых сторон глобальной конкурентоспособности стран ECCAS, 2013 г.

Table 17

The matrix of strengths and weaknesses of global competitiveness of ECCAS countries, 2013

Страна	Сильные стороны	Слабые стороны
Ангола	Макроэкономическая стабильность	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, усложненность бизнеса, инновации
Бурунди	Отсутствуют	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Камерун	Макроэкономическая стабильность	Институты, инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, инновации
Чад	Макроэкономическая стабильность	Институты, инфраструктура, здоровье и начальное образование, высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Габон	Макроэкономическая стабильность	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, размер рынка, усложненность бизнеса, инновации
Руанда	Институты, Здоровье и начальное образование, Эффективность рынка труда	Инфраструктура, высшее образование и подготовка кадров, технологическая готовность, инновации, размер рынка

Сопоставим теперь количество сильных и слабых сторон глобальной конкурентоспособности стран с их GCI (табл.18). Из этой таблицы, в целом, видим, что, чем больше количество сильных сторон и меньше слабых, тем больше значение GCI.

Три страны – Сейшельские острова, Руанда и Маврикий – имеют значение GCI больше 4, при этом интервал изменения ко-

личества их сильных сторон составляет 2-4, а слабых – 2-5.

Три страны – Бурунди, Гвинея и Чад – имеют значение GCI меньше 3, при этом у них не более одной сильной стороны, а слабых сторон не менее девяти.

Радиальные диаграммы укрупненных индикаторов конкурентоспособности трех рассматриваемых группировок приведены на рис. 1-3.



Рис. 1. Радиальные диаграммы укрупненных индикаторов конкурентоспособности для стран COMESA, 2013 г
Fig.1. Aggregated indicators of competitiveness for the countries of COMESA, 2013



Рис. 2. Радиальные диаграммы укрупненных индикаторов конкурентоспособности для стран ECOWAS, 2013 г.
Fig. 2. Aggregated indicators of competitiveness for the countries of ECOWAS, 2013

Таблица 18

**Взаимосвязь количества сильных и слабых сторон
глобальной конкурентоспособности стран с GCI для COMESA, ECOWAS и
ECCAS, 2013 г.**

Table 18

*The interrelation of the number of strengths and weaknesses of global competitiveness
with GCI for COMESA, ECOWAS and ECCAS, 2013*

COMESA			ECOWAS			ECCAS		
страна	кол-во сильных/ слабых сторон	GCI	страна	кол-во силь- ных/ слабых сторон	GCI	страна	кол-во силь- ных/ слабых сторон	GCI
Бурунди	0/9	2,9	Бенин	0/8	3,5	Ангола	1/8	3,2
Египет	2/8	3,6	Буркина- Фасо	0/10	3,2	Бурунди	0/9	2,9
Эфиопия	1/6	3,5	Кабо-Верде	1/6	3,5	Камерун	1/6	3,7
Кения	1/2	3,9	Гамбия	0/4	3,7	Чад	1/10	2,9
Ливия	1/7	3,7	Гана	0/5	3,7	Габон	1/6	3,7
Мадагаскар	0/6	3,4	Гвинея	0/9	2,9	Руанда	3/5	4,2
Малави	0/6	3,3	Кот д'Ивуар	0/8	3,5			
Маврикий	4/2	4,5	Либерия	1/6	3,5			
Руанда	3/5	4,2	Мали	0/8	3,3			
Сейшельские острова	2/2	4,1	Нигерия	2/6	3,6			
Свазиленд	0/5	3,5	Сенегал	0/5	3,7			
Уганда	1/6	3,5	Сьерра- Леоне	0/8	3,0			
Замбия	0/5	3,9						
Зимбабве	0/7	3/4						



Рис. 3. Радиальные диаграммы укрупненных индикаторов конкурентоспособности для стран ECCAS, 2013 г.

Fig. 3. Aggregated indicators of competitiveness for the countries of ECCAS, 2013

На основе данных таблиц 4 - 6 построены таблицы динамики рангов GCI для трех рассматриваемых группировок стран (табл. 19 – 21). Из табл.19 для стран COMESA видим, что Египет за рассматриваемые три года понизил свой ранг на 37 позиций (перешел с 81 на 118 место), Уганда – на 11 позиций. В то же время Замбия, Руанда, Маврикий и Кения улучшили свои ранги соответственно на 22, 14, 10 и 10 позиций.

Среди стран ECOWAS сильные понижения рангов GCI наблюдались у Бенина (на 27 позиций) и Гамбии (на 26 позиций), а повышение – только у Нигерии (на 7 позиций) и Кот Дивуара (на 5 позиций).

Среди стран ECCAS улучшение позиций наблюдалось только у Руанды (входит также в группировку COMESA).

Таблица 19

Динамика рангов GCI для стран COMESA

Table 19

The dynamics of ranks of GCI for COMESA countries

Страна	2013 г.		2012 г.		2011 г.		2010 г.		2012-2013 гг.	2011-2012 гг.	2010-2011 гг.
	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	измен	измен.	измен.
Бурунди	2.9	146	2.8	144	3	140	3	137	-2	-4	-3
Египет	3.6	118	3.7	107	3.9	94	4	81	-11	-13	-13
Эритрея	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Эфиопия	3.5	127	3.6	121	3.8	106	3.5	119	-6	-15	13
Кения	3.9	96	3.8	106	3.8	102	3.7	106	10	-4	4
Ливия	3.7	108	3.7	113	-	-	3.7	100	5	-	-
Мадагаскар	3.4	132	3.4	130	3.4	130	3.5	124	-2	0	-6
Малави	3.3	136	3.4	129	3.6	117	3.5	125	-7	-12	8
Маврикий	4.5	45	4.4	54	4.3	54	4.3	55	9	0	1

Руанда	4.2	66	4.2	63	4.2	70	4	80	-3	7	10
Сейшельские острова	4.1	80	4.1	76	-	-	-	-	-4	-	-
Свазиленд	3.5	124	3.3	135	3.3	134	3.4	126	11	-1	-8
Уганда	3.5	129	3.5	123	3.6	121	3.5	118	-6	-2	-3
Замбия	3.9	93	3.8	102	3.7	113	3.6	115	9	11	2
Зимбабве	3.4	131	3.3	132	3.3	132	3	136	1	0	4

Таблица 20

Динамика рангов GCI для SSA стран ECCAS

Table 20

The dynamics of ranks of GCI for ECOWAS countries

Страна	2013 г.		2012 г.		2011г.		2010 г.		2012-2013 гг.	2011-2012 гг.	2010-2011 гг.
	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	измен	измен.	измен.
Ангола	3.2	142	-	-	3	139	2.9	138	-	-	-1
Бурунди	2.9	146	2.8	144	3	140	3	137	-2	-4	-3
Камерун	3.7	115	3.7	112	3.6	116	3.6	111	-3	4	-5
Чад	2.9	148	3.1	139	2.9	142	2.7	139	-9	3	-3
Габон	3.7	112	3.8	99	-	-	-	-	-13	-	-
Руанда	4.2	66	4.2	63	4.2	70	4	80	-3	7	10

Таблица 21

Динамика рангов GCI для стран ECOWAS

Table 21

The dynamics of ranks of GCI for ECOWAS countries

Страна	2013 г.		2012 г.		2011г.		2010 г.		2012-2013 гг.	2011-2012 гг.	2010-2011 гг.
	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	знач.	ранг	измен.	измен.	измен.
Бенин	3.5	130	3.6	119	3.8	104	3.7	103	-11	-15	-1
Буркина-Фасо	3.2	140	3.3	133	3.3	136	3.2	134	-7	3	-2
Кабо-Верде	3.5	122	3.6	122	3.6	119	3.5	117	0	-3	-2
Гамбия	3.7	116	3.8	98	3.8	99	3.9	90	-18	1	-9
Гана	3.7	114	3.8	103	3.7	114	3.6	114	-11	11	0
Гвинея	2.9	147	2.9	141	-	-	-	-	-6	-	-
Кот Дивуар	3.5	126	3.4	131	3.4	129	3.4	129	5	0	0
Либерия	3.5	128	3.7	111	-	-	-	-	-	-	-
Мали	3.3	135	3.4	128	3.4	128	3.3	132	-7	0	4
Нигерия	3.6	120	3.7	115	3.5	127	3.4	127	-5	12	0
Сенегал	3.7	113	3.7	117	3.7	111	3.7	104	4	-6	-7
Сьерра-Леоне	3	144	2.8	143	-	-	-	-	-1	-	-

Заключение. Детально рассмотрена эволюция методологии расчета индекса глобальной конкурентоспособности и ее усовершенствование за счет введения пятиуровневой классификационной шкалы для индикаторов глобальной конкурентоспособности стран. Последнее позволило построить частотные таблицы количества случаев разного уровня глобальной конкурентоспособности, матрицы уровней глобальной конкурентоспособности стран по двенадцати укрупненным индикаторам GCI и матрицы сильных и слабых стороны глобальной конкурентоспособности для трех рассматриваемых группировок стран Субсахарской Африки. Из анализа этих частотных таблиц и матриц видно, что наилучшие позиции по глобальной кон-

курентоспособности имеют Маврикий, Руанда и Сейшельские острова. Все эти страны близки к достижению нижней границы уровня высокой глобальной конкурентоспособности.

Предложены две формулы для расчета агрегированного показателя глобальной конкурентоспособности произвольной группировки стран, которые привели к близким результатам расчетов для трех рассматриваемых группировок стран Субсахарской Африки. Расчеты показали, что вышеуказанный агрегированный показатель для стран COMESA превышал таковые для стран ECOWAS и ECCAS, причем эти показатели для последних двух стран были практически одинаковы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Московкин, В.М. Методологические основы глобальной конкурентоспособности на примере стран MENA и Украины [Текст]. М.: Харьков, 2006. № 6. С. 10-19.
2. Margareta Drzeniek Hanouz,. Assessing Competitiveness of Nations: The Global Competitiveness Index [Text]/ Hanouz Drzeniek Margareta, Geiger Thierry //The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008. P. 17-35.
3. Xavier Sala-i-Martin,. The Global Competitiveness Index[text] / Martin Sala-i Xavier, Artadi V Elsa //The Global Competitiveness Report 2004–2005, World Economic Forum, Geneva, Switzerland. P. 51- 80.
4. Xavier Sala-i- Jennifer Blanke, The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda [Text] / Martin Sala-i Xavier, Hanouz Drzeniek Margareta, Geiger Thierry, Mia Irene , Paua Fiona, //The Global Competitiveness Report 2008–2009, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008. P. 3–42.
5. The global competitiveness report 2010-2011 [Text] / ed. Klaus Schwab. – Geneva : World Economic Forum, 2010. 516 p.
6. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Electronic resource] / ed. by K. Schwab, S.M. Xavier. – Geneva : World Economic Forum, 2012. – 527 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic resource] / ed. by K. Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2013. 551 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
8. Московкин, В. М. Сравнительный анализ национальных инновационных систем с использованием индекса глобальной конкурентоспособности: на примере стран MEDEA [Текст]. М.: Экономика и управление. 2009. № 9. С. 30-35.

REFERENCES:

1. Moskovkin V.M. Methodological Foundations of Global Competitiveness on the Example of MENA Countries and Ukraine [Text]. M.: Kharkiv, 2006. № 6. Pp. 10-19.
2. Margareta Drzeniek Hanouz., Assessing Competitiveness of Nations: The Global Competitiveness Index [Text]/ Hanouz Drzeniek Margareta, Geiger Thierry // The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008. Pp. 17-35.
3. Xavier Sala-i-Martin,. The Global Competitiveness Index [text] / Martin Sala-i Xavier, Artadi V Elsa // The Global Competitiveness Report 2004-2005, World Economic Forum, Geneva, Switzerland. Pp. 51- 80.
4. Xavier Sala-i- Jennifer Blanke, The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda [Text] / Martin Sala-i Xavier, Hanouz Drzeniek Margareta, Geiger Thierry, Mia Irene, Paua Fiona // The Global Competitiveness Report 2008-2009, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008. Pp. 3-42.
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Text] / ed. Klaus Schwab. Geneva: World Economic Forum, 2010. 516 p.
6. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Electronic resource] / ed. by K. Schwab, S.M. Xavier. – Geneva: World Economic Forum, 2012. 527 p. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global CompetitivenessReport_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_CompetitivenessReport_2012-13.pdf).
7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic resource] / ed. by K. Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2013. 551 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
8. Moskovkin, V.M Comparative Analysis of the National System with the Use of the Global Competitiveness Index on the Example of MEDA Countries[Text]. M.: Economics and Management. 2009. № 9. Pp. 30-35.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Московкин Владимир Михайлович,
доктор географических наук, профессор
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85,
г. Белгород, 308015, Россия.
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

Сизьенго Муненге
магистрант Института экономики
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015,
Россия.
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Moskovkin Vladimir
Doctor of Geographical Sciences, Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

Siz'engo Munenge
graduate student of the Institute of Economics
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: moskovkin@bsu.edu.ru

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

Мочалова Я.В.,
Никулина Е.В.

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ
МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ**

АННОТАЦИЯ

Формирование и развитие предпринимательской среды малого бизнеса в регионе имеет перво-степенное значение в современных условиях. Несомненно, развитие малого бизнеса в регионе способствует повышению кон-курентоспособности создаваемой продукции, эффективности про-изводства, по-казателей прибыльности и многого другого. Государство пытается разрабатывать специальные программы по поддержке малого бизнеса в регионе, создаёт благоприятные условия для его развития, совершенствует нормативно-правовую базу. Однако комплексная и эффективная система по формированию и развитию предпринимательской среды малого бизнеса ещё оконча-тельно не создана ни на федеральном, ни на региональном уровне. Считается, что развитие мало-го предпринимательства в регионе способствует оздоровлению экономики не только региона, но и страны в целом. Целью исследования является совершенствование механизма формирования и развития предпринимательской среды малого бизнеса в регионе. Основными задачами данного исследования являются проведение сравнительного анализа числа предприятий занимающихся малым бизнесом по субъектам Российской Федерации в динамике, проведение анализа факторов, препятствующих развитию благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе, а также разработка сетевой модели по её формированию и развитию. Для проведения исследования были использованы методы сравнительного анализа, математического моделирования и многие другие.

В данной статье проводится сравнительный анализ состояния развития ма-лого предприниматель-ства на современном этапе. Кроме того, рассматриваются факторы, препятствующие и способ-ствующие развитию предпринимательской среды малого бизнеса. Обосновывается необходимость изменения механизма формирования и развития предпринимательской среды малого бизнеса в реги-оне. Разработана сетевая модель по формированию и развитию благоприятной предприни-мательской среды малого бизнеса в регионе. Результаты проведенно-го исследования могут быть использованы различными предприятиями малого бизнеса при организации своей деятельности

Ключевые слова: региональная экономика; малый бизнес; предпринимательство; среда; меры поддержки предпринимателей; государственные программы; механизм.

REGIONAL ECONOMICS

*Mochalova Ya.V.,
Nikulina E.V.*

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT OF SMALL BUSINESSES IN THE REGION

ABSTRACT

The formation and development of business environment of small businesses in the region is of paramount importance in modern conditions. Undoubtedly, the development of small business in the region contributes to the higher competitiveness of the products, the increase of production efficiency in the region, the increase of profitability, and so on. The state is trying to develop special programs to support the small business in the region, creates favorable conditions for its development, improves the regulatory framework. However, the integrated and effective system of formation and development of business environment of small businesses have yet to be established at both the Federal and regional levels. We believe that the development of small business in the region contributes to the economic recovery not only in the region but in the country in general. The aim of the research is to improve the mechanism of formation and development of business environment of small businesses in the region. The main objectives of this study are: to conduct a comparative analysis of the number of enterprises by regions of the Russian Federation in the dynamics involved in small business, to analyze the factors impeding the development of business environment of small businesses in the region, to develop a network model for formation and development of the favourable business environment of small businesses in the region.

The article gives a comparative analysis of the state of small business development at the contemporary stage. In addition, some of the factors hindering and facilitating the formation of business environment for small business are studied. The necessity of changing the mechanism of formation and development of business environment of small businesses in the region is substantiated. The network model for the formation and development of the favourable business environment of small businesses in the region is developed. The results of the study can be used in a variety of small businesses in the organization of their activities.

Keywords: regional economy; small business; entrepreneurship; environment; measures for support of entrepreneurs; the state program; the mechanism.

Актуальность проблемы. Переход к рыночным отношениям коренным образом изменил принципы и отношение к формированию социально-экономической политики региона и определил новый ориентир - создание инновационной предпринимательской среды. Несомненно, развитие малого бизнеса в регионе способствует повышению конкурентоспособности создаваемой продукции, повышению эффективности производства, показателей прибыльности и многого другого.

По нашему мнению, малый бизнес даёт возможность предпринимателям открыть своё собственное дело, а также реализовать функции новатора при организации данного вида деятельности. Это, в свою очередь, позволяет совершенствовать выпускаемую продукцию, создавать новую продукцию, реализовывать свои идеи.

Безусловно, создание благоприятной предпринимательской среды в регионе является залогом формирования и развития малого бизнеса в современных условиях хозяйствования. Следовательно, изучение механизма формирования и развития предпринимательской среды малого бизнеса имеет первостепенное значение в современных условиях. Этим обуславливается актуальность темы данного исследования, а также поиск путей её решения в современных условиях хозяйствования.

Анализ последних научных исследований. Следует отметить, что значительный вклад в развитие теории предпринимательства внесли такие ученые, как Н. Кондратьев, Н. Макаров, Ф. Хайек, Р. Хизрич и другие. В трудах этих ученых рассматриваются различные аспекты предпринимательской деятельности, а также проблемы формирования предпринимательской среды и факторы, оказывающие влияние на этот процесс.

Цель работы. Совершенствование механизма формирования и развития предпринимательской среды малого бизнеса в регионе. Государство пытается разрабатывать специальные программы по поддержке малого бизнеса в регионе, создаёт благоприятные условия для его развития, совершенствует нормативно-правовую базу. Однако комплексная и эффективная система по формированию и развитию предпринимательской среды мало-

го бизнеса ещё окончательно не создана ни на федеральном, ни на региональном уровне.

Основной материал исследования. Развитие малого предпринимательства в регионе способствует оздоровлению экономики не только региона, но и страны в целом.

Основными задачами данного исследования являются: проведение сравнительного анализа числа предприятий занимающихся малым бизнесом по субъектам Российской Федерации в динамике, проведение анализа факторов, препятствующих развитию предпринимательской среды малого бизнеса в регионе, разработка сетевой модели по формированию и развитию благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе.

Научной новизной данного исследования является разработка предложений по формированию и развитию благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе.

Считаем, что в трудах многих ученых пристально рассматриваются проблемы и основные принципы государственной поддержки малого предпринимательства без рассмотрения региональных взглядов на формирование и развитие предпринимательской среды малого бизнеса в регионе.

Известно, что в экономически развитых странах уделяется особое внимание развитию малого предпринимательства, а также оказывается поддержка предпринимателям со стороны государства. Например, в Японии система поддержки малого бизнеса в основном направлена на сокращение числа предприятий - банкротов. Она включает в себя льготный режим налогообложения, определённый порядок амортизации и другие направления деятельности. Такая поддержка со стороны государства оказывает положительное воздействие на развитие малого предпринимательства [3, с.135].

В нашей стране формирование и развитие малого бизнеса происходит в достаточно сложных и нестабильных условиях, сопровождающихся экономическим кризисом, инфляцией, безработицей и т.д.

Далее необходимо проанализировать число предприятий занимающихся малым бизнесом по субъектам Российской Федерации в динамике (таблица 1).

Таблица 1

Число предприятий по субъектам Российской Федерации
Table 1
The number of enterprises by regions of the Russian Federation

Области РФ годы	Средние предприятия			Малые предприятия			Микро-предприятия		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	33,1	27,5	26,7	29,5	29,7	28,1	29,0	29,1	27,7
Белгородская область	1,2	1,3	1,3	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,1
Брянская область	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Владимирская область	1,2	1,5	1,4	1,1	1,1	0,9	1,0	1,0	0,8
Воронежская область	2,3	2,2	2,1	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1
Ивановская область	0,7	0,8	0,7	1,1	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9
Калужская область	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Костромская область	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Курская область	0,9	1,0	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Липецкая область	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Московская область	5,6	5,8	5,3	4,1	4,0	3,7	4,1	3,9	3,6
Орловская область	0,7	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Рязанская область	0,9	1,1	1,1	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Смоленская область	0,7	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7
Тамбовская область	0,6	0,8	1,0	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
Тверская область	0,8	0,9	0,9	0,8	0,7	0,9	0,8	0,6	0,9
Тульская область	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2
Ярославская область	1,2	1,5	1,3	1,4	1,4	1,3	1,5	1,5	1,4
г. Москва	12,5	5,1	5,0	12,3	13,3	12,0	12,0	12,9	11,9

Проведенный анализ показал, что на конец 2012 года произошло уменьшение числа средних и малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью. Этому послужили причиной как внутренние, так и внешние факторы. Следует отметить, что основными факторами, препятствующими развитию предпринимательской среды малого бизнеса, являются недостаток финансовых средств, информации, несовершенство нормативно-правовой базы, отсутствие четко разработанной стратегии развития малого бизнеса в регионе и многие другие факторы. Все эти факторы сдерживают развитие малого бизнеса и создают препятствия для развития и роста экономики в целом [4, с. 335].

Следует также отметить и такую особенность развития малого предпринимательства в регионе, как наличие определённых сложностей в установлении связей между малыми предприятиями и крупными. Поэтому зача-

стую сохраняется зависимость малых предприятий от крупных. Конечно, это в свою очередь сдерживает свободу их деятельности, возможности её расширения деятельности и т. д. [7, с.111].

Проведенный анализ показал, что формирование благоприятной предпринимательской среды в регионе должно обеспечиваться системным подходом как со стороны самого государства, так и со стороны предприятий.

Под системным подходом нами понимается совокупность элементов с наличием системы внутренних и внешних связей между ними [9, с. 208].

Поэтому считаем необходимым разработать сетевую модель формирования и развития благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе, которая, по нашему мнению, решит проблему системного подхода как со стороны государства, так и со стороны предприятий.

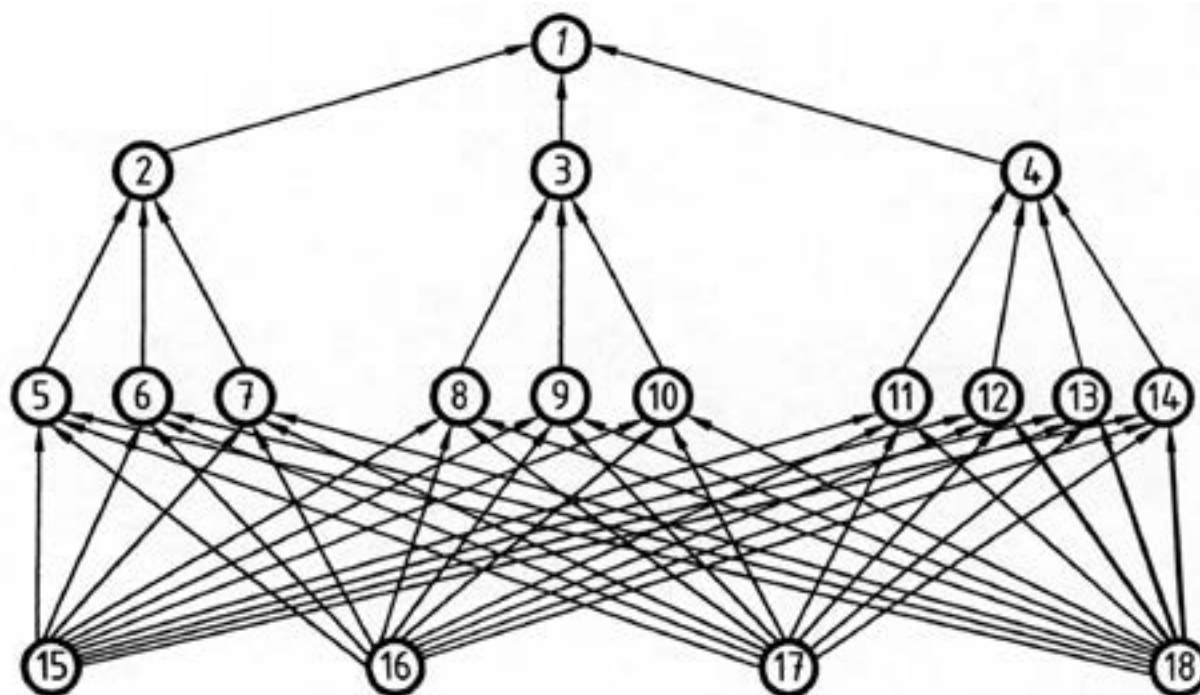


Рис.1. Сетевая модель по формированию и развитию благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе

Fig. 1. The network model for formation and development of the favorable pre-business environment of small businesses in the region

Создание сетевой модели преследует следующие цели сетевой модели:

1. Формирование и развитие благоприятной предпринимательской среды малого бизнеса в регионе.

2. Экономические факторы.

5. Финансовая поддержка малых предприятий в регионе.

6. Создание для малых предприятий гарантийного фонда, который компенсировал бы затраты в случае неучи предприятий.

7. Совершенствование законодательной базы, регулирующей деятельность малых предприятий.

3. Производственные факторы.

8. Подготовка специалистов в области малого предпринимательства в регионе.

9. Создание для венчурных предприятий гарантийного фонда, который компенсировал бы затраты в случае неудачи предприятий.

10. Создание эффективной системы информационной поддержки малых предприятий в регионе.

4. Социальные факторы.

11. Сокращение безработицы в регионе.

12. Профессиональный и карьерный рост занятых в производстве.

13. Повышение уровня жизни в регионе.

14. Увеличение доли малых предприятий в регионе.

5, 16, 17, 18 – возможные альтернативы.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Мы читаем, что реализация данных мероприятий позволит качественно и количественно улучшить показатели деятельности малых предприятий и организаций, повысить показатели прибыльности, рентабельности производства в регионе.

По нашему мнению, развитие экономики любого государства невозможно без развития малого предпринимательства, так как малое предпринимательство является базисной основой для подъёма и развития экономики России в целом. Но для этого, по нашему мнению, необходимо создать благоприятные условия, в том числе должна быть оказана поддержка со стороны государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Буров В.Ю. Основы предпринимательства. М.: Чита, 2011. 441 с.

2. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса. М.: КНОРУС, 2010. 544 с.

3. Кантор Е.Л. Экономика предприятия. М.: СПб., 2011. 220 с.

4. Лапуста М.Г. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 2009. 667 с.

5. Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Ростов-на Д.М.: Феникс, 2011. 256 с.

6. Самарина В.П. Основы предпринимательства. М.: КНОРУС, 2009. 224 с.

7. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М.: Финансы, 2000. 132 с.

8. Сметанин С.И. История предпринимательства. М.: КНОРУС, 2010. 192 с.

9. Фадеев Ю.Л. Индивидуальный предприниматель. М.: Эксмо, 2010. 224 с.

10. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде. М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2009. 324 с.

REFERENCES:

1. Burov V. The Fundamentals of Entrepreneurship. Chita, 2011. 441 p.
2. Kruglova N. Business Basics. M: KNORUS, 2010. 544 p.
3. Cantor E. Enterprise Economy. M., SPb. 2011. 220 p.
4. Lapust M. Entrepreneurship. M.: INFRA-M, 2009. 667 p.
5. Nabatnikov V.M. Organization of Business Activities. Rostov-on-Don., M.: Phoenix, 2011. 256 p.
6. Samarina V.P. The Basics of Entrepreneurship. M.: KNORUS, 2009. 224 p.
7. Sergeev I.V. The Economics of Enterprise. M.: Finance, 2000. 132 p.
8. Smetanin S.R. The History of Entrepreneurship. M: KNORUS, 2010. 192 p.
9. Fadeev U.L. Individual Entrepreneur. M.: Eksmo, 2010. 224 p.
10. Chepurenskiy A. Small Business in the Market Environment. M: Publishing house of the International University in Moscow, 2009. 324 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:**Мочалова Яна Викторовна,***доцент, канд.экон.наук***Никулина Евгения Викторовна,***доцент, канд.экон.наук, доцент*

Федеральное государственное автономное

образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Белгородский государственный

национальный исследовательский

университет», ул.Победы, 85, г.Белгород,

Россия

e-mail: Yana.leshinskaja@yandex.ru**DATA ABOUT THE AUTHORS:****Mochalova Yana Viktorovna***PhD in Economics, Associate Professor*

Belgorod State National Research University

85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia

Nikulina Evgeniya Viktorovna*PhD in Economics, Associate Professor*

Belgorod State National Research University

85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia

E-mail: Yana.leshinskaja@yandex.ru**Рецензент:****Овчинникова О.П.**, зав. кафедрой

«Экономика и финансы», д.э.н., профессор,

Орловский филиал Российской академии

народного хозяйства и государственной

службы при Президенте

Reviewer:**Ovchinnikova O.P.** Head of the Department

of Economics and Finance, Doctor of

Economics, Professor. Orel Branch of the

President's Russian Academy of National

Economy and State Service

УДК 332.83

*Калугин В.А.,
Королькова Д.И.***ОБОСНОВАНИЕ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО
ДОХОДНЫХ ДОМОВ
НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ****АННОТАЦИЯ**

В статье исследован механизм доходных домов как наиболее эффективный и широко используемый на западе, рассмотрены перспективы использования этого механизма для развития территориально-локального рынка доступного жилья в России в целом и в Белгородской области в частности. Показана привлекательность инвестиций в строительство доходных домов с позиции институционального инвестора.

Ключевые слова: доступность жилья, арендное жилье, доходные дома, коммерческий найм, эффективность инвестирования.

*Kalugin V.A.,
Korolkova D.I.***SUBSTANTIATION OF THE
INVESTMENTS ATTRACTIVENESS
IN THE COMMERCIAL APARTMENT
BUILDINGS CONSTRUCTION
ON THE TERRITORY OF BELGOROD
REGION****ABSTRACT**

The article deals with the analysis of the commercial apartment buildings mechanism as the most effective and widely used in the West. The prospects for this mechanism usage for the development of the territorial-local affordable housing market in Russia, in general, and in Belgorod Region, in particular, have been studied. The attractiveness of investments in the commercial apartment buildings construction from the institutional investor's perspective has been shown.

Keywords: affordable housing; rental housing; commercial apartment buildings; commercial lease; investment effectiveness.

Актуальность проблемы. На сегодняшний день, жилищный вопрос относится к числу наиболее острых для большей части населения страны. Как показывают многочисленные социологические опросы населения, улучшение жилищных условий является приоритетной задачей для 61% российских семей. Поэтому повышение доступности жилья для различных категорий населения является одной из основных задач современной жилищной политики в России. В России на протяжении нескольких лет в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» реализуется федеральная целевая программа «Жилище», направленная на создание правовых основ государственной жилищной политики и формирование рынка доступного жилья [5].

В рамках этих программ были созданы правовые и организационные основы государственной жилищной политики и определены ее приоритетные направления. Основным инструментом решения жилищной проблемы должен был стать механизм развития ипотечного жилищного кредитования. Вместе с тем, как свидетельствуют данные статистики, этим механизмом могут воспользоваться только около 30% населения, а для основной части населения жилье остается недоступным.

Следовательно, решение проблемы доступного жилья следует искать в альтернативных способах, одним из которых, по нашему мнению, может стать адаптация механизма доходных домов к условиям российской действительности.

Анализ последних научных исследований. Состояние, развитие, особенности формирования рынка жилья в России рассматривают в своих работах отечественные ученые В. Бузырев, А. Пузанов, Г. Стерник; проблемы финансирования жилищного строительства, схемы жилищного кредитования исследуются в трудах Н. Косарева. В области экономики недвижимости и теоретических аспектов рынка жилья наибольшее значение имеют работы А.Н. Асаула, И.Т. Балабанова, А.В. Карасева, С.Н. Максимова, Е.С. Озерова, С.В. Гриненко, С.Р. Хачатряна, Е.Ю. Фаермана, Р.Л. Федоровой, А.Н. Кирилловой.

Большой интерес отечественных ученых

в настоящее время вызывают вопросы государственного регулирования рынков жилья и инструментов государственной поддержки населения (Алексеев А.А., Родионова Н.В. и др.). В то же время выявлению специфики развития территориально-локальных рынков доступного жилья уделяется недостаточно внимания.

Цель работы. Повышение инвестиционной активности в строительном комплексе Белгородской области на основе обоснования привлекательности инвестиций в строительство доходных домов.

Основной материал исследования. За рубежом механизм обеспечения жильем является многогранным, рассчитанным на различные группы населения. Он включает в себя широкий спектр форм и методов: от прямого приобретения (покупки) жилища ипотеки (с залогом существующего или строящегося жилья) до долговременной аренды. При этом обеспечение жильем через механизм доходных домов является наиболее популярным, одновременно доходные дома признаются экспертами самым эффективным в эксплуатации видом жилой недвижимости.

Следует отметить, что сегмент доходных домов является не столько новым, сколько хорошо забытым старым. Первые доходные дома появились еще в Древнем Риме, примерно в III веке до нашей эры. Этот тип городско-го жилья получил широкое распространение в начале XIX в. в Европе, а во второй его по-ловине – и в России. Как тип он сложился в европейской архитектуре 1830-40-х гг. и к XX в. стал одним из основных видов городского жилья. В дореволюционной России было более 600 доходных домов. Основной пик их строительства в Москве и Санкт-Петербурге пришелся на вторую половину XIX века. Строительный бум продолжался вплоть до войны 1914 г. При новой власти дома упразднили.

Вместе с тем, четкого определения понятия «доходный дом» в действующем российском законодательстве пока не существует. В Большой энциклопедии «доходный дом» определяется как «тип архитектурного сооружения, многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи квартир внаем» [1].

Рассмотрим перспективы использования механизма доходных домов в России. В настоящее время в России имеют место быть лишь доходные дома элитного типа. Первый в современной России доходный дом был построен в 2003 году в Москве в Большом Николоворобьинском переулке (дом № 10). Проект строительства реализован Департаментом инвестиционных программ строительства города Москвы (ДИПС); управление домом осуществляет ГУП «Мосжилкомплекс». Стоимость проекта составила 12,3 млн \$. В доме 47 квартир: 6 двухкомнатных, 19 трехкомнатных, 21 четырехкомнатная и одна семикомнатная двухуровневая квартира площадью 300 кв. м. Арендная плата составляет от 3 до 12 тыс. дол. в месяц. При 100% загрузке (а сейчас в этом доме свободных квартир нет) инвестиции в строительство окупились уже к 2008 г., и дом приносит городу ежегодно 3,2 млн \$.

В связи с этим возникает резонный вопрос: почему современные доходные дома появляются только в разряде элитного жилья? Ответ здесь очевиден – застройщики уверены, что за разумное время смогут окупиться только дорогие квартиры. Спрос на съемное жилье экономкласса в сотни раз выше, но срок окупаемости такого проекта из-за низких цен, разумеется, возрастет. Частных застройщиков это не устраивает – они не хотят рисковать, замораживая деньги на длительный срок. Инвестирование доходных домов относится к консервативному и менее рентабельному бизнесу, срок окупаемости в котором около 10-20 лет. Долгий срок окупаемости не означает «никогда» [4].

Таким образом, инвестиционные проекты недорогих доходных домов на сегодняшний

момент невыгодны девелоперам (застройщикам): это низкоприбыльное мероприятие (средняя доходность 5-7 %). Вместе с тем, при определенных условиях такие проекты могут заинтересовать застройщиков и стать достаточно привлекательными.

Действительно, доходный дом, хотя и не высокодоходный, но вместе с тем надежный, устойчивый и стабильный бизнес, может стать для компании-застройщика имиджевым проектом, способным сформировать и изменить в лучшую сторону отношение к бренду компании. Кроме того, такие проекты являются социально значимыми, позволяют решать жилищные проблемы общественно незащищенных групп населения и обеспечивать жильем значимых для развития территории специалистов, что дает основания к тому, чтобы компания позиционировалась как социально ответственная [1].

Рассмотрим перспективы строительства доходных домов в Белгородской области. Прежде всего дадим анализ доступности жилья.

В этой связи в международной и российской практике используются два вида коэффициента доступности жилья (КДЖ): а) коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трех человек); б) коэффициент доступности жилья с учетом минимальных потребительских расходов (в ФЦП «Жилище» предусмотрено целевое значение этого показателя, равное трем годам). Расчет показателей коэффициента доступности жилья в Белгородской области за 2002-2012 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1

**Показатели коэффициента доступности жилья
в Белгородской области в 2002-2012 гг.**

Table 1

Figures for housing affordability in Belgorod Region in 2002-2012

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средняя стоимость 1 кв.м. жилья в Белгородской области, руб.	8080	10809	12975	15161	21440	30512	41376	42251	39429	39730	46771

Среднедушевые доходы	2762	3357	4070	5276	7085	9404	12758	14147	16993	18800	21413
Среднедушевые расходы	1745	2092	2652	3357	4516	6003	8106	9162	10428	12423	14979
Коэффициент доступности жилья	4,4	4,8	4,8	4,3	4,5	4,9	4,9	4,5	3,5	3,2	3,3
Коэффициент доступности жилья с учётом потребительских расходов	11,9	12,8	13,7	11,9	12,5	13,5	13,3	12,7	9,0	9,3	10,9

Из данных таблицы видно, что на протяжении 10 лет разрыв между доходами и расходами населения Белгородской области увеличивался. Данный факт является положительным, так как увеличение данного разрыва обуславливает появление свободных денежных средств, которые в большинстве случаев инвестируются в жилье. Вместе с тем инвестиционная активность при строительстве снижается.

С целью повышения инвестиционной активности и развития территориально-локального рынка доступного жилья в Белгородской области необходимо, с нашей точки зрения, создать фонд арендного жилья, в том числе в форме доходных домов.

Работы по созданию и развитию фонда арендного жилья уже начались. На территории Белгородской области во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильём и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» в 2012 году введен в эксплуатацию арендный жилой комплекс «Аврора Парк», рассчитанный на 150 квартир общей площадью 11,2 тыс. кв. метров, квартиры в котором предоставляются по договорам найма учёным – инноваторам, высококвалифицированным специалистам и государственным служащим. Стоимость арендной платы на 15-20% ниже рыночной, сложившейся по городу Белгороду.

Кроме того, в целях привлечения инвестиций в строительство арендного жилья внесены изменения в статью 2 закона Белгородской области от 27 ноября 2003 года № 104 «О налоге на имущество организаций». Ставка налога на имущество для строительных

организаций, зарегистрированных на территории Белгородской области, в части имущества – жилых помещений, оформленных в собственность застройщика и переданных в аренду (найм) снижена с 2,2% до 0,05%.

Однако для массового развития фонда территориально-локального рынка арендного жилья в форме доходных домов, с нашей точки зрения, требуются дополнительные усилия, связанные, прежде всего с обоснованием привлекательности для населения и для институционального инвестора.

Мерой для обеспечения привлекательности инвестирования для населения является улучшение качества жизни, а для институционального инвестора мерой привлекательности является оценка экономической эффективности инвестиций [8].

На первом этапе оценим доступность аренды в доходном доме для населения Белгородской области.

Условия для расчета:

- квартира общей площадью 54 кв. м;
- стоимость 1 кв.м. по состоянию на июнь 2014 г. – 67395 рублей;
- семья из трех человек;
- процентная ставка по ипотечному кредиту – 16,5 %;
- срок погашения – 15 лет;
- вид платежа – аннуитетный.

Стоимость покупки при заданных условиях составит 3639330 рублей, выплаты по ипотеке составят в месяц 28814 рублей, арендная плата в доходных домах составит 16200 рублей в месяц (с коммунальными платежами).

Очевидно, что покупка является самым недоступным механизмом повышения доступности жилья; ипотечное кредитование имеет ряд недостатков (оплата банку процен-

тов по кредиту, при оформлении ипотечного кредита с клиента взимается взнос за открытие счёта, также необходимо выплатить обязательную страховку квартиры и прочее); доходные дома, возможно, и не являются панацеей в решении жилищной проблемы, но смогли бы снизить жилищную напряженность для определенного сегмента рынка.

Значительная часть населения России, нуждающаяся в жилье, в силу различных обстоятельств не может позволить себе приобрести его в собственность. В этом случае доходный дом приобретает социальное значение – может стать решением жилищной проблемы.

Доходные дома позволяют с минимальными затратами и в сжатые сроки решить проблему социального жилья, предоставить жилье лицам, утратившим его в результате стихийных бедствий и техногенных катастроф, молодым семьям и другим категориям граждан, поддержка которых находится в сфере государственной политики.

Таким образом, инвестиционный проект доходного дома имеет ряд социальных результатов – вклад в улучшение социальной среды и, в конечном счете, в повышение качества жизни людей на определенной территории. При этом качество жизни характеризуется следующими оценками [3]:

- уровня жизни – это доходы населения (средняя заработная плата и другие выплаты); обеспеченность населения товарами и услугами потребительского назначения; обеспечение жильем, объектами хозяйственно-бытового назначения и коммунальными услугами и т.п.;

- образа жизни – это занятость населения (количество новых рабочих мест); подготовка кадров; обеспечение населения объектами образования, культуры и искусства, здравоохранения, спорта, транспортного обслуживания и др.;

- здоровья и продолжительности жизни – это улучшение условий труда; развитие сферы здравоохранения; повышение уровня обслуживания.

Эти социальные результаты чаще всего характеризуются на качественном уровне, но им можно дать и количественную оценку, используя инструментарий социологических исследований (опросы, анкетирование, мониторинг общественного мнения и т.п.).

Отдельные компоненты социальной эффективности могут иметь стоимостную оценку и отражаться в расчетах коммерческой эффективности проекта, к ним по существующим рекомендациям можно отнести: изменение рабочих мест в регионе; улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников; изменение уровня здоровья работников и населения; экономию свободного времени населения и др.

В основе привлекательности инвестирования для институционального инвестора лежит определение эффективности его участия в проекте. Инвестор будет вкладывать денежные средства в проект при условии получения дохода, сопоставимого с альтернативными инвестициями.

Социальный эффект для самого девелопера. С одной стороны, компания, имеющая в портфеле проект доходного дома, создает свой положительный имидж, позиционируя себя как социально ответственную организацию, что позитивно отражается на потребительском спросе и взаимоотношениях с органами государственной власти. С другой стороны, в свете современной теории корпоративной культуры, участие в социальных проектах обеспечивает повышение внутренней мотивации работников девелопера, что отражается на росте показателей компании.

В последнее время «корпоративная социальная ответственность» (КСО) становится важнейшей частью долгосрочной стратегии любой крупной компании. Потребители все больше внимания проявляют к производителю товаров. А современные сотрудники хотят от работодателя большего, чем регулярный перевод на зарплатную карту. Им нужно испытывать чувство гордости и удовлетворения от своей работы. Для людей важно, чтобы цели и ценности компании совпадали с их собственными [2].

Рассмотрим возможность создания доходного дома в г. Белгороде.

Доходный дом отличается от постоянного жилья, прежде всего, по двум параметрам [7].

Первый параметр – частая смена жильцов на одной и той же площади Дома. Отсюда – меняющиеся требования к конфигурации и функциональному назначению помещений – принципиально большая мобильность и возможность изменения внутреннего пространства.

Второй параметр – временность нахождения жилья внутри дома и, значит, более высокие требования к внутридомовому сервису и объектам инфраструктуры.

Особенности доходного дома возможно учесть с помощью следующих проектных решений. «Социальный модуль» – некоторое количество жилых площадей + изменяемый набор социальной инфраструктуры, находящейся в доме и на специально обустроенной придомовой территории.

Конструкция дома – несущий железобетонный каркас, заполнение наружных стен, например, газобетон с утеплителем, при этом отделка фасада может быть практически любой.

Дом, как конструктор, собран из стандартных секций. При этом внутренних стен секция не имеет – только несущие колонны из железобетона. Конструкция секции позволяет разместить в ней разное число квартир – от одной до четырех. Есть возможность объединения двух или более секций.

При заключении договора аренды будущему жильцу выделяется необходимая ему площадь, огороженная по периметру съемными, но достаточно надежными и тепло-звукоизолирующими стенами типа сэндвич-панелей. Жилец сам определяет количество, назначение и размер комнат в своей квартире и са-

мостоятельно или при помощи управляющей компании устанавливает необходимые стены (перегородки). При этом предусматривается возможность установки перегородок разной степени легкости перемонтажа для самостоятельного переноса [3].

Полные инвестиции в строительство пятиэтажного дома (монолит) на 180 квартир общей площадью 8 679,2 кв. м. составят 251 696 800 руб., при условии, что стоимость 1 кв.м. строительства составляет 29 000 рублей (эконом-класса). Инвестиционный период продлится 19 месяцев.

Финансовая реализуемость проекта определяется сбалансированностью притока и оттока денежных средств, которая достигается при положительных значениях кумулятивно-го баланса денежных средств. Это означает, что рассчитанных инвестиций хватит для финансирования всех расходов проекта. Доход от аренды квартир начинает поступать в первый же месяц эксплуатационного периода. На проектную мощность, т.е. сдачу в аренду всех квартир, учитывая достаточно низкие ставки арендной платы, в проекте отведено четыре месяца. Подразумевается, что арендная плата от жильцов приходит до момента проведения необходимых платежей, т.е. текущие платежи осуществляются из доходов того же периода.

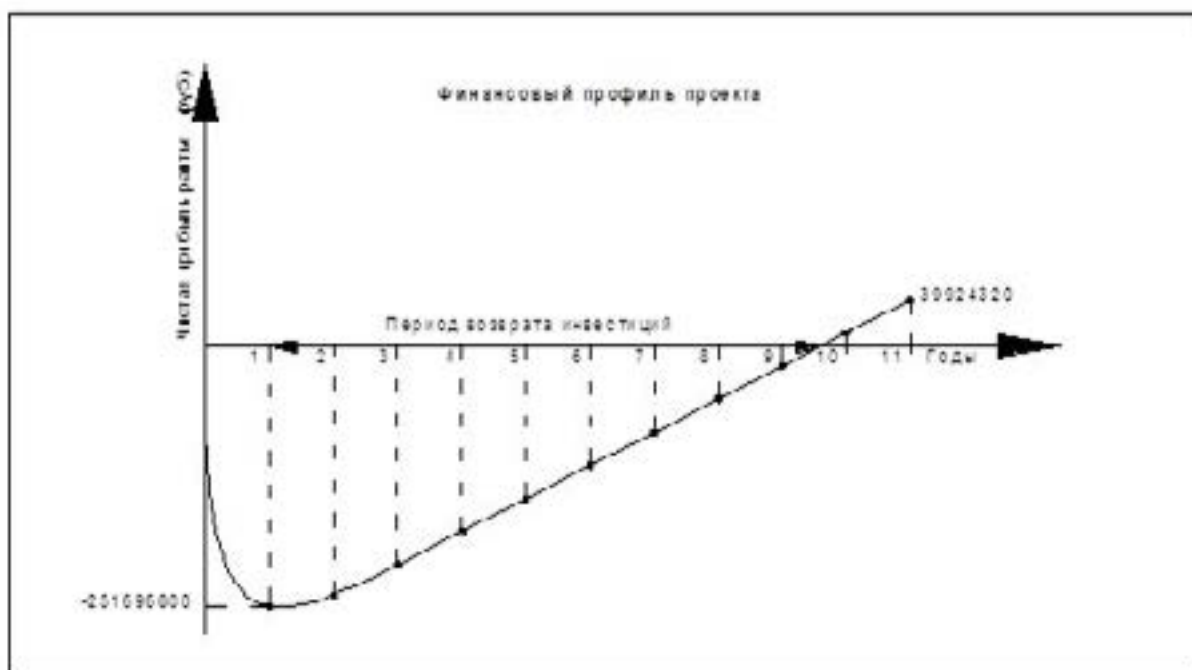


Рис.1. Финансовый профиль проекта
Fig. 1. The financial profile of the project

Прибыль собственника при продаже жилья в собственность может составить до 6 000 руб. за 1 кв.м. При сдаче в аренду собственник будет учитывать среднерыночные арендные ставки, которые на данный момент составляют 350-400 руб. за кв. м. На рис. 1 изображен финансовый профиль проекта.

Из данных рис. 1. видно, что срок окупаемости составит примерно 8 лет. Однако приведенный пример показывает, что эксплуатация доходного дома экономически самокупаема, а получаемые доходы позволяют не только вернуть вложенные инвестиции и содержать дом, но делать амортизационные накопления, достаточные даже для будущего капитального ремонта дома.

Что касается коммерческой эффективности инвестиционных проектов доходных домов, можно предусматривать в них некоторые изменения и усовершенствования. Способом повышения прибыльности доходного дома может быть включение в его структуру нежилых помещений на первом этаже, где могут размещаться прачечная, химчистка и прочие службы, оказывающие бытовые услуги, а также комплекс различных дополнительных и спортивно-развлекательных услуг [2].

В связи с низкой рентабельностью для частных инвесторов строительства доходных

домов эффективным инструментом может стать использование принципа государственного-частного партнерства.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Строительство государственных или муниципальных доходных домов поможет решить сразу несколько проблем. Во-первых, нуждающиеся граждане получат пусть не свое, но доступное современное жилье. Оно послужит своеобразным «буфером» между спросом и предложением на рынке жилья, способным снизить рост цен. Во-вторых, доходные дома будут успешно конкурировать с огромным сегментом частных квартирных хозяев, сдающих жилье внаем, что позволит вывести из тени огромные денежные потоки. Это ускорит развитие регионов, благотворно повлияет на экономику страны в целом, в конечном итоге приведёт к формированию новой социальной среды, по сути способствуя становлению среднего класса. Расчет эффективности вложений инвестиций был осуществлен с позиции институционального инвестора, эффективность инвестирования для государства и использования государственного-частного партнерства послужит основой дальнейших научных разработок.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горбачевская Е.Ю. Формирование методов привлечения инвестиций в строительство доходных домов. М: ИрГТУ, 2011. 24 с.
2. Голикова А.В. Механизм инвестирования финансовых ресурсов в доходные дома. М: Академии труда и социальных отношений, 2012. 26 с.
3. Юртаева А.Е. Методические основы определения экономической эффективности инвестиций в «доходные дома». М: Рос.эконом. акад. им. Г.В. Плеханова, 2008. 26 с.
4. Жарков С. Москва снова желает строить «доходные дома». [Электронный ресурс] // Информационный ресурс Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru [Интернет-портал]. URL: <http://www.irn.ru/articles/27329.html> (дата обращения 10.10.2014).
5. Горюшкин А.А. Оценка эффективности влияния государственных мер на доступность жилья населению. М: Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2013. Т. 13, вып. 4. С. 140-147.
6. Шмелев Н. Доходные дома: как сохранить баланс интересов? [Электронный ресурс] // Информационный ресурс Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru [Интернет-портал]. URL: <http://www.irn.ru/articles/29493.html> (дата обращения 10.10.2014).
7. Ferguson, B., Smets, P. Finance for Incremental Housing; Current Status and Prospects for Expansion // Habitat International. 2010. Vol. 34. Issue 3. Pp. 288-298.
8. Firer C., Ross S., Westerfield R., Jordan B. The Fundamentals of Corporate Finance. University of Cape Town, 2012. 864 p.

REFERENCES:

1. Gorbachevskaya E.Yu. Developing Methods for Investment Attraction in the Construction of Commercial Apartment Buildings. М.: IrGTU, 2011. 24 p.
2. Golikova A.V. The Mechanism of Financial Resources Investment in the Commercial Apartment Buildings. М.: Akademii truda i sotsialnykh otnosheniy, 2012. 26 p.
3. Yurtayeva A.E. The Methodical Fundamentals of Determining the Economic Effectiveness of the Investment in the «Commercial Apartment Buildings». М.: Ros. Ekonom. Akad. im. G.V. Plekhanova, 2008. 26 p.
4. Zharkov S. Moscow Wants to Build «Commercial Apartment Buildings» again. [Electronic resource] // Information Resource Indicators of the Real Estate Market IRN.ru [Internet portal]. URL: <http://www.irn.ru/articles/27329.html> (date of access: October 10, 2014).
5. Goryushkin A.A. Evaluation of Effectiveness of the Government Measures Impact on the Dwelling Affordability for the Population // Novosibirsk State University. Series: Socio-Economic Sciences. 2013. Vol. 13. Issue. 4. Pp. 140-147.
6. Shmelev, N. Apartment Houses: How to Preserve the Balance of Interests? [Electronic resource] // Information Resource Indicators of the Real Estate Market IRN.ru [Internet portal]. URL: <http://www.irn.ru/articles/29493.html> (date of access: October 10, 2014).
7. Ferguson, B., Smets, P. Finance for Incremental Housing; Current Status and Prospects for Expansion // Habitat International. 2010. Vol. 34. Issue 3. Pp. 288-298.
8. Firer C., Ross S., Westerfield R., Jordan B. The Fundamentals of Corporate Finance. University of Cape Town, 2012. 864 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Калугин Владимир Анатольевич,
д.э.н., профессор кафедры «Экономика».
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия.
E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Королькова Дарья Игоревна,
аспирант
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия.
E-mail: Korolkova_d@bsu.edu.ru

Рецензент:

Слинкова О.К., декан факультета
Бизнеса и сервиса Института экономики,
д.э.н., профессор, Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Kalugin Vladimir Anatolievich
Doctor of Economics, Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Korolkova Darya Igorevna
Postgraduate Student
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: Korolkova_d_a@bsu.edu.ru

Reviewer:

Slinkova O.K., Head of the Business and
Service Faculty of the Economic Institute,
Doctor of Economics, Professor.
Belgorod State National Research University

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

УДК 336.1

Тарасова В. Ф.,
Сапрыкина Т. В.

**ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И
НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

АННОТАЦИЯ

Существенное влияние на развитие экономики, привлечение инвестиционных ресурсов, развитие непосредственно хозяйствующих субъектов оказывают налоговые отношения. В статье раскрыта сущность гармонизации налоговых отношений. Рассмотрены особенности налоговой гармонизации в Российской Федерации, а также нормативно-правовая база государства, оказывающая непосредственное влияние на формирование и развитие налоговых отношений. Приведена методика определения коэффициентов гармонизации налоговых отношений по трем уровням: страна, налогоплательщик, налог. Приведены данные о существующем состоянии налоговых правонарушений и мерах ответственности, тенденциях проведения налоговой политики, направленной на стабилизацию и гармонизацию налоговых отношений.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговые отношения, гармонизация налоговых отношений.

*Tarasova V. F.,
Saprykina T. V.*

**HARMONIZATION OF RELATIONS
BETWEEN TAXPAYERS
AND TAX AUTHORITIES IN THE
RUSSIAN FEDERATION**

ABSTRACT

Tax relations have a considerable influence on the development of economy, attraction of investment resources, and, directly, development of economic entities. The article studies the essence of harmonization of the tax relations. The author considers the main features of the tax harmonization in the Russian Federation, and also the state's legal and regulatory framework, which have a direct impact on the formation of tax relations and development. The author gives a technique of coefficients of harmonization of the tax relations determination on three levels: country, taxpayer, tax. The article also covers the data on the contemporary state of the tax violations and measures of amenability, the tendencies of carrying out a tax policy directed on stabilization and harmonization of the tax relations.

Keywords: tax; taxation; tax relations; harmonization of the tax relations.

Актуальность проблемы. Налоговые отношения, которые возникают между налогоплательщиками и налоговыми органами, оказывают непосредственное влияние на экономику государства в целом, так как от их гармонизации зависит своевременность и полнота уплаты налоговых платежей в бюджет. Они охватывают значительную часть населения любого государства и непосредственно касаются юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и категории физических лиц, которые имеют доходы. По состоянию на 01.01.2014 года в Российской Федерации в Единый государственный реестр внесены данные более чем 4610 тыс. юридических лиц и 3511 тыс. индивидуальных предпринимателей [1].

Анализ последних научных исследований. Вопросы гармонизации налоговых отношений освящены в трудах зарубежных авторов:

Д.М. Кальдерона, Барриекс, Джэймс. Гармонизация налоговых отношений рассматривается в рамках осуществления налоговой политики на уровне государства. Джэймс выдвинул классификацию степеней гармонизации от «нет гармонизации» до «стандартизации» с определением перечня налогов для расчета [2]. Некоторые экономисты в основу гармонизации налоговых отношений ставят оптимальность по Парето и учитывают показатель благосостояния общества [3]. Однако вопросы гармонизации налоговых отношений в стране рассмотрены недостаточно, а для проведения мероприятий налоговой гармонизации в России необходимо учитывать и особенности развития экономики, и поведение хозяйствующих субъектов.

В ст. 57 Конституции Российской Федерации говорится: «Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют». Это положение является главенствующим и имеет приоритет перед другими положениями системы законодательства Российской Федерации [4].

Цель работы - рассмотреть сущность гармонизации налоговых отношений в России и разработать основы методики её оценки.

Основной материал исследования. Взаимоотношения плательщиков налогов и сборов с налоговыми органами в настоящее время закреплены в первой части Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) в виде прав и обязанностей обеих сторон. Впервые они были установлены Законом РФ от 27 декабря 1991 г № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и в дальнейшем были значительно расширены. Реализация на практике прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов имеет большое значение не только в отношении контрольных мероприятий, но и расширяет знания в области налогообложения налогоплательщиков, например посредством реализации их права на получение бесплатной информации о действующих налогах и сборах. Это право позволяет налогоплательщикам правильно определять облагаемую базу и выполнять свою основную обязанность по полноте и своевременности уплаты налоговых платежей в бюджет государства.

Права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов в первую очередь определяются стратегическими целями и задачами государства и в основном проводятся посредством реализации мероприятий налоговой политики. Основным инструментом реализации задач в области налоговой политики является НК РФ. Налоговый кодекс РФ представляет собой систематизированный свод законодательных норм, регулирующих налоговые отношения в Российской Федерации. Кодекс состоит из двух частей: первой и второй. Часть первая НК РФ устанавливает систему налогов и сборов в Российской Федерации, порядок и сроки их установления, изменения и прекращения действия, а также общие для всех участников налогового процесса правила налоговых отношений, включая систему ответственности за их нарушение. Первая часть НК РФ выступает гарантом соблюдения прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов. Она содержит установленный их перечень и, что немаловажно, меры контроля за их соблюдением. В части второй НК РФ предусмотрен порядок исчисления и уплаты конкретных налогов, входящих в систему налогов и сборов РФ. Вторая часть способствует

реализации прав и обязанностей налогоплательщиков, так как позволяет на основе знаний порядка исчисления и уплаты налоговых платежей избежать налоговой ответственности [5].

При рассмотрении вопросов гармонизации налоговых отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами отправным моментом является сама сущность налогов, их предназначение. С одной стороны, государственная политика в области налогообложения и финансов должна быть направлена на выполнение их основной фискальной функции, то есть своевременное и полное поступление налоговых платежей в доходную часть бюджетов всех уровней. С другой стороны, налогоплательщики должны располагать такими обстоятельствами, при которых могли бы выполнить налоговые обязательства.

Одно из направлений гармонизации налоговых отношений – это устранение двойного налогообложения хозяйствующих субъектов и необходимость установления международных правил налогообложения. Например, когда компания, являясь резидентом страны А, реализует товар в стране В или получает доходы от источников этой страны, то обе страны имеют право установить на данные доходы налог. Международные правила необходимы для устранения двойного налогообложения и позволяют осуществлять хозяйственную деятельность в полной мере [6].

С точки зрения оценки гармонизации налоговых отношений необходимо разработать количественные критерии, посредством которых можно оценить процесс гармонизации. Следует отметить, что в рамках гармонизации налоговых отношений осуществляется гармонизация прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов. С целью определения эффективности процесса гармонизации можно рассмотреть абсолютные и относительные показатели. Отправной точкой служит принятие положения о том, что при полной гармонизации прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов отсутствует задолженность по налогам и сборам, подлежащим уплате в бюджет и внебюджетные фонды. Это положение но-

сит теоретический характер и на практике показатель гармонизации отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами никогда не достигнет нулевого значения, но чем больше уровень гармонизации, тем меньше значение показателя.

Исходя из вышеизложенного, абсолютным критерием гармонизации на уровне экономического субъекта авторы рекомендуют принять неуплаченную сумму налогов и сборов конкретного субъекта, а на уровне государства – неуплаченную сумму налогов и сборов всех экономических субъектов страны. Такой показатель правомерно рассчитывать в отношении субъекта Российской Федерации и иных территориальных образований, поскольку законодательные органы государственной власти субъектов и представительные органы муниципальных образований в рамках своих полномочий имеют право изменять отдельные элементы налогообложения и таким образом влиять на величину налоговых платежей и налоговую нагрузку экономических субъектов.

Относительные критерии гармонизации авторы предлагают рассчитывать как общий, так и частные. Общий коэффициент гармонизации показывает, как соотносятся между собой показатели суммы неуплаченных налогов и сборов и общей суммы начисленных налогов и сборов за конкретный календарный год на уровне государства. Относительный критерий определяется по формуле:

$$K = \sum X / \sum H, \quad (1)$$

где К – общий коэффициент гармонизации,

$\sum X$ – сумма неуплаченных налогов и сборов,

$\sum H$ – общая сумма налоговых платежей и сборов.

При абсолютной гармонизации данный показатель должен быть равен нулю, максимальное его значение равно единице, что может быть только теоретически. Следовательно, чем меньше значение общего коэффициента гармонизации, тем выше эффективность гармонизации налоговых отношений налогоплательщиков и налоговых органов.

Частные коэффициенты гармонизации правомерно рассчитывать в отношении конкретного хозяйствующего субъекта с целью проведения анализа аспектов, влияющих на уплату налоговых платежей, и возможностью сравнения показателя гармонизации по отдельным налоговым периодам и отдельным видам налогов. В отношении хозяйствующего субъекта как налогоплательщика коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_i = \sum X_i / \sum N_i, \quad (2)$$

где K_i – коэффициент гармонизации в отношении налогоплательщика,

$\sum X_i$ – сумма неуплаченных налогоплательщиком налогов и сборов,

$\sum N_i$ – общая сумма исчисленных налоговых платежей и сборов.

Второй частью Налогового кодекса Российской Федерации установлены положения по исчислению налогов и сборов. Правильное и полное их применение также зависит как от компетенции законодательных органов власти, устанавливающих законы, и налоговых органов, так и от ответственности налогоплательщиков. Исходя из этого, целесообразно рассчитывать коэффициент гармонизации в отношении отдельных видов налогов как на уровне государства, так и на уровне экономических субъектов. Этот коэффициент авторы предлагают рассчитывать по формуле:

$$K_t = \sum X_t / \sum N_t, \quad (3)$$

где K_t – коэффициент гармонизации по конкретному налогу,

$\sum X_t$ – сумма неуплаченных платежей по конкретному налогу,

$\sum N_t$ – общая сумма исчисленных налоговых платежей по конкретному налогу.

Предложенная авторами методика расчета системы коэффициентов гармонизации налоговых отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами позволяет проводить более детально анализ возникновения недоимки как на уровне хозяйствующего субъекта, так и на уровне государства и принимать соответствующие мероприятия по ее снижению.

Гармонизация налоговых отношений в основном осуществляется посредством проведения мероприятий налоговой политики. С помощью налоговой политики осуществляется налоговая гармонизация во всех ее направлениях. Прежде всего, с целью построения эффективной налоговой системы проводится взвешенная налоговая политика государства, которая в перспективе должна ориентировать систему налогообложения на установление оптимального уровня реального налогового бремени на хозяйствующие субъекты при одновременном соблюдении фискальных интересов государства. Кроме того, налоговая политика в этом направлении гармонизации налоговых отношений должна быть ориентирована на устранение неоднородности экономического развития отдельных отраслей и видов хозяйственной деятельности в части получаемых ими доходов [7]. Обеспечение равенства прав, обязанностей и ответственности налогоплательщиков и государства достигается проведением налоговой политики, нацеленной на соблюдение обязательного соотношения законодательно установленных полномочий и обязанностей налоговых сторон, а также общепринятых принципов налогообложения [8].

В первой части Налогового кодекса предусмотрены меры ответственности налогоплательщиков за совершение налогового правонарушения, то есть невыполнение своих обязанностей, мерами этими являются налоговые санкции. Они устанавливаются и применяются в виде денежных штрафов. При этом, если имеются смягчающие обстоятельства, размер штрафа подлежит снижению не менее чем в 2 раза. Вместе с тем, при наличии обстоятельств, отягчающих ответственность налогоплательщика, размер штрафа увеличивается на 100%.

Главой 16 Налогового кодекса Российской Федерации установлены виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение. В таблице 1 представлены отдельные виды налоговых правонарушений, связанные с невыполнением обязанностей налогоплательщика, и ответственность за их совершение.

Таблица 1

**Ответственность налогоплательщика за нарушение
налогового законодательства**

Table 1

Amenability of a taxpayer for the tax regulations violation

Виды налоговых правонарушений	Ответственность
Нарушение срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе (п. 1, ст. 116)	10 тыс. руб.
Ведение деятельности без постановки на учет в налоговом органе (п. 2, ст. 116)	10 % от доходов, но не менее 40 тыс. руб.
Нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке (ст. 118)	5 тыс. руб.
Непредставление в установленный срок налоговой декларации (п. 1, ст.119)	5 % неуплаченной суммы налога за каждый полный или неполный месяц, но не более 30 % указанной суммы и не менее 1000 руб.
Грубое нарушение правил учета доходов и расходов, объектов налогообложения: - совершенное в течение одного налогового периода; - совершенные в течение более одного налогового периода; - повлекшее занижение налоговой базы (ст. 120)	10 тыс. руб. 30 тыс. руб. 20 % суммы неуплаченного налога, но не менее 40 тыс. руб.
Неуплата или неполная уплата сумм налога: - в результате занижения налогооблагаемой базы или неправильного исчисления налога; - выявленная в ходе выездной налоговой проверки; совершенная умышленно (ст. 122)	20 % от неуплаченной суммы налога 40 % от неуплаченной суммы налога
Невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию (перечислению) налогов (ст.123).	20 % от суммы, подлежащей удержанию и перечислению
Нарушение срока представления необходимых для проверки уплаты налогов документов (п.1, ст. 126)	200 руб. за каждый непредставленный документ

Положения Налогового кодекса о применении штрафов носят не только характер наказания за совершение налогового правонарушения, но и имеют предупреждающий характер, то есть способствуют своевременному выполнению налоговых обязательств налогоплательщиками.

Соблюдение прав налогоплательщика гарантируется исполнением обязанностей налоговых органов и их должностных лиц, а также порядком реализации актов налоговых проверок, который утвержден административным регламентом Федеральной налоговой службы

и устанавливает конкретные сроки исполнения обязанностей по отношению к налогоплательщику. Если налогоплательщик по каким-либо вопросам налогообложения имеет возражения, то он в соответствии с налоговым законодательством имеет право обратиться за разъяснением в налоговую инспекцию по месту учета, в вышестоящий налоговый орган, а также подать иск в арбитражный суд.

Следует отметить, что на гармонизацию отношений налогоплательщиков и налоговых органов, в том числе обеспечение равенства прав и обязанностей и ответственности

налогоплательщиков и налоговых органов как представителей государства, влияют следующие факторы:

- экономические;
- политические;
- законодательные;
- социальные.

Влияние экономического фактора на гармонизацию налоговых отношений усиливается в связи с проведением в Российской Федерации курса на широкое применение инновационных процессов в экономике с учетом достижения положительного эффекта в ограниченный период времени. Одной из составляющих положительного эффекта является увеличение сумм налоговых поступлений в бюджет государства. Полная и своевременная уплата платежей в свою очередь зависит от гармонизации налоговых отношений [9].

Экономические и политические факторы тесно взаимосвязаны и определяют налоговую политику государства, следовательно, влияют на взаимоотношения между налогоплательщиками и налоговыми органами, которые законодательно закреплены в правах и обязанностях обеих сторон. Законодательные факторы являются следствием проводимой стратегии и тактики в области налогообло-

жения и закрепляют направления развития в виде законодательных и нормативных актов.

Социальные факторы во многом зависят от готовности общества исполнять установленные государством законы и взаимосвязаны тесно с экономическими факторами, а также зависят от уровня налоговой культуры плательщиков налогов и сборов. Одной из составляющих уровня налоговой культуры плательщиков налогов и сборов являются знания, получаемые подрастающим поколением в учебных заведениях. Вопросы формирования налоговой культуры могут решаться путем включения в учебные планы курсов по выбору по налогообложению, а также благодаря участию практических работников налоговых органов в учебном процессе. Это возможно в связи с перспективами развития сотрудничества образовательных учреждений и бизнес-сообщества в России [10].

Как отмечалось, критерии гармонизации налоговых отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами можно оценить посредством налоговой задолженности в бюджетную систему России. В связи с чем целесообразно рассмотреть динамику задолженности за период 2006-2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2

**Динамика задолженности по налогам и сборам в бюджет
Российской Федерации по состоянию на 1 января 2007-2014 гг. млрд. руб**

Table 2

*Dynamics of the tax arrears and levies in the budget
of the Russian Federations as on January 1, 2007-2014 bil. rub*

Наименование территории	Российская Федерация			Центральный федеральный округ			Белгородская область		
	поступило	задолжен.	коэф. гармон.	поступило	задолжен.	коэф. гармон.	поступило	задолжен.	коэф. гармон.
На 01.01.2007 г.	5432,4	757,5	0,139	1583,6	353,6	0,223	29,9	2,7	0,09
На 01.01. 2011 г.	7662,9	704,5	0,092	2540,3	324,9	0,128	49,2	3,8	0,077
На 01.01.2012 г.	9719,6	675,3	0,069	3067,1	303,1	0,099	68,3	3,3	0,048
На 01.01.2013 г.	10954,1	591,7	0,054	3364,6	261,3	0,078	65,5	2,3	0,035
На 01.01.2014 г.	11322,6	610,2	0,053	3405,6	260,3	0,076	62,1	2,0	0,032

При анализе данных таблицы 2 следует учитывать, что в суммах поступлений по налогам и сборам и задолженности учтены суммы за разные налоговые периоды, но поступившие в бюджет за соответствующий календарный год. Поэтому не следует делать вывод с большой достоверностью о росте эффективности взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами. Тем не менее, уменьшение значения коэффициента гармонизации по отношению к поступившим платежам имеет тенденцию к снижению в целом по Российской Федерации.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. В области сочетания налоговых интересов всех уровней власти должна реализовываться обоснованная налоговая политика, призванная обеспечить как гармоничное разграничение прав по установлению и введению налогов федеральным центром, субъектами федерации и муниципальными образованиями, так и межбюджетную сбалансированность национальной налоговой системы. Налоговая политика в этом направлении налоговой гармонизации должна выравнивать неоднородности социально-экономического развития отдельных территорий.

В докладе о результатах и основных направлениях деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2014-2016 годы сказано о необходимости применения всех мер по повышению поступлений в бюджет государства, в том числе по принудительному взысканию задолженности и урегулированию задолженности путем проведения зачета, а также обеспечения роста эффективности взыскания. Повышение эффективности гармонизации отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами позволит осуществить эти задачи.

ципальными образованиями, так и межбюджетную сбалансированность национальной налоговой системы. Налоговая политика в этом направлении налоговой гармонизации должна выравнивать неоднородности социально-экономического развития отдельных территорий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. URL: www.nalog.ru (дата обращения: 12.09.2014).

2. Velayos F., Barreix A., Villela L. Regional Integration and Tax Harmonization: Issues and Recent Experiences [Электронный ресурс]. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/Velayos-Villela-Barreix.pdf> (дата обращения 28.09.2014).

3. Implementing Tax Coordination and Harmonization: A Solution a la Schelling, 13.02.2013 [Электронный ресурс]. URL: https://crem.univ-rennes1.fr/Documents/Docs_workshops_2013/2013-05-30_8_Rota-Graziosi.pdf (дата обращения 3.10.2014)

4. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12.12.1993г. по состоянию на 30 дек. 2008 г.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ по состоянию на 04 октября 2014 г.

6. Economic Integration and Tax Harmonization in Asia and Oceania Speech by Haruhiko Kuroda, Vice Minister of Finance for International Affairs The First AOTCA International Convention November 6, 2002 [Электронный ресурс]. URL: http://www.mof.go.jp/english/international_policy/others/vmi021106e.htm (дата обращения 5.10.2014)

7. Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок. М.: Изд-во Юрайт, 2013. 406 с.

8. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

9. Glagolev S.N., Vaganova O. The Financial Mechanism to Ensure the Innovation Process // World Applied Sciences Journal 25 (12): 1729-1734, 2013.

10. Vladika M.V., Malykhina I.O. Scientific and Methodical Bases of Formations of Indicator System of Innovative Potential Assessment of Higher Educational Institutions // World Applied Sciences Journal 25 (12): 1722-1728, 2013.

REFERENCES:

1. Official Site of Federal Tax Service of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: www.nalog.ru. (date of access: December 12, 2014).
2. Velayos F., Barreix A., Villela L. Regional Integration and Tax Harmonization: Issues and Recent Experiences [Electronic resource]. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/Velayos-Villela-Barreix.pdf>. (date of access: September 28, 2014).
3. Implementing Tax Coordination and Harmonization: A Solution and la Schelling, 13.02.2013 [Electronic resource]. URL: https://crem.univ-rennes1.fr/Documents/Docs_workshops_2013/2013-05-30_8_Rota-Graziosi.pdf. (date of access: October 03, 2014).
4. The Constitution of the Russian Federation: adopted by national vote 12.12.1993 as on December 30, 2008.
5. The Tax Code of the Russian Federation (Part One): The Federal Law of 31.07.1998 No. 146-FZ as on October 04, 2014.
6. Economic Integration and Tax Harmonization in Asia and Oceania Speech by Haruhiko Kuroda, Vice Minister of Finance for International Affairs The First AOTCA International Convention November 6, 2002 [Electronic resource]. URL: http://www.mof.go.jp/english/international_policy/others/vmio21106e.htm (date of access: October 10, 2014).
7. Ordynskaya, E.V. Organization and Technique of Carrying out Tax Audits. M.: Publishing house of Yurayt, 2013. 406 p.
8. The Main Directions of the Tax Policy in the Russian Federation for 2014 and 2015-2016 Planning Period.
9. Glagolev S.N., Vaganova O. The Financial Mechanism to Ensure the Innovation Process // World Applied Sciences Journal 25 (12): 1729-1734, 2013.
10. Vladika M.V., Malykhina I.O. Scientific and Methodical Bases of Formations of Indicator System of Innovative Potential Assessment of Higher Educational Institutions // World Applied Sciences Journal 25 (12): 1722-1728, 2013.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Тарасова Валентина Федоровна,
заведующая кафедрой
«Налоги и налогообложение», к.э.н., доцент
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015, Россия
E-mail: VTarasova@bsu.edu.ru

Сапрыкина Татьяна Валерьевна,
доцент кафедры «Налоги и
налогообложение», к.э.н.
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015, Россия
E-mail: Saprykina@bsu.edu.ru

Рецензент: Флигинских Т. Н., заведующая
кафедрой «Финансы и кредит», д.э.н.,
профессор, Белгородский государственный
национальный исследовательский университет

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Tarasova Valentina Fedorovna
PhD in Economics, Associate Professor
Head of Taxes and Taxation Department
Belgorod State National Research University
85, Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: VTarasova@bsu.edu.ru

Saprykina Tatiana Valerievna,
PhD in Economics, Associate Professor
Belgorod State National Research University
85, Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: Saprykina@bsu.edu.ru

Reviewer: Flifinskih T. N.,
Doctor of Economics, Professor Head
of Finance and Credit Department
Belgorod State National Research University

УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ

УДК 636 (034.2)

*Ваганова О.В.,
Кучерявенко С.А.,
Стенюшкина С.Г.*

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

АННОТАЦИЯ

Анализ доходов, прибыли и рентабельности производственных предприятий всех форм собственности является составной частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в условиях рынка.

Результаты данного анализа практически используются в планировании производства и оценке эффективности качества работы. Проведение анализа – одна из ключевых задач управления в экономической сфере.

Содержание анализа доходов, прибыли и рентабельности производственных предприятий состоит в объективной оценке достигнутого уровня организации производства и выявлении резервов дальнейшего улучшения качественных и количественных показателей. Анализ призван охарактеризовать изменения в материально-технической базе производства и показателях его эффективности, обеспечить глубокое экономическое обоснование решений, через которые реализуются функции управления.

Ключевые слова: рентабельность; прибыльность; доходность; экономическая эффективность; финансовый анализ; инвестиции; убыточность.

*Vaganova O.V.,
Kucheryavenko S.A.,
Stenyushkina S.G*

**PROFITABILITY
AS A FACTOR OF IMPROVING
THE ENTERPRISE'S ACTIVITY
EFFICIENCY**

ABSTRACT

The analysis of the income, profits and profitability of industrial enterprises of all ownership forms is an integral part of the analysis of financial and economic activities of enterprises and one of the most effective tools for accounting and control of the use of the material, labor and financial resources level in the conditions of the market.

The results of this analysis are used in practice, in production planning and evaluation of work quality. Analysis is one of the key management tasks in the economic sphere.

The content of income, profits and profitability of industrial enterprises analysis involves the objective assessment of the production level achieved and reserves to further improve the detection of qualitative and quantitative indicators. The analysis is intended to reflect the changes in the material and technical basis of production and indicators of its effectiveness, to provide a thorough economic substantiation of the solutions realized through the management function.

Keywords: profitability; cost-effectiveness; economic viability; economic efficiency; financial analysis; investment; unprofitability.

Relevance of the problem. Profitability is a multi-valued economic category. The efficiency of the commercial considerations, pricing and other economic levers of management depends on the depth of its cognition and the rational use. Being a source of industrial and social development, profitability is a leader in providing of self-financing of the enterprises and associations, the possibilities of which depend largely on what extent the revenues exceed the costs.

The question of profit and profitability are particularly critical for many businesses, since a lingering economic crisis, the components of which are high taxes and non-payments significantly devalue the profits obtained. Besides, having appeared in the economic conditions of the free economic swimming since the beginning of the reforms, enterprises can no longer rely on the state support, they are increasingly operating in the conditions of self-sufficiency and self-financing.

As a result of the problems listed above, the analysis of profitability is becoming extremely important. Cost-benefit analysis allows identifying the main factors of its growth, the efficient use of resources, the potential of the enterprise.

Analysis of the latest scientific research. Many scientists economists such as A.S. Loban, A. S. Golovachov, V.V. Kovalev, A. D. Sheremet and others devoted their works to the study of the cost-effectiveness and profitability of the enterprise issues.

It is necessary to say that the works of these scientists are extremely important to understand the essence of the concepts of «profitability» and «cost-effectiveness».

The purpose of the work. To present a comparative description of the concepts of profitability and cost-effectiveness of modern enterprises in the market economy.

The main material of the study. Profitability (Ger. Rentabel – profitable, lucrative) is a relative index of economic efficiency. Profitability comprehensively reflects the degree of efficiency in the use of material, labor and financial, as well as natural resources. Profitability is generating profits, taking into account the resources used or spent. Net profit ratio is calculated as the ratio of profit to assets, resources or streams forming it. It can be expressed as the profit per

unit of invested funds, and the profit which an each obtained monetary unit carries in itself. Profitability ratios are often expressed as a percentage [1].

Profitability is the ability of the enterprise (project) to make a profit. If the business has a positive net financial result from its activities (the difference between income and expenditure is greater than zero), it is profitable. Difference of profitability from the cost-effectiveness can be seen on the example of the decision making to invest in the project. If the decision-making criterion is cost-effectiveness, the investment project will be approved in the case that any profit, including the minimal one, is received. If the decision-making criterion is profitability, the project will be accepted only if it provides an acceptable level of return on the ex post investments.

Profit cannot be identified with cash. Profit has a virtual purchasing power. Demonstration of the large profits in the financial statements does not at all say that the firm has got additional opportunities for the immediate purchase of the values.

The literature on methods for assessing the profitability, we almost never meet the actual definition of this concept. What is profitability or cost-effectiveness? What should profitability ratios tell us about? And what do the users of the accounting information expect from the profitability ratios?

In the common usage, the word «profitable» means «justifying the expenditure, not unprofitable» [7]. This meaning of the concept of profitability is not far from its economic interpretation. For example, V. V. Kovalev, considering «economic efficiency» as one of the types of profitability ratios defines it as «a relative index, measuring the obtained effect with the costs or resources used to achieve this effect» [2]. In general, V.V. Kovalev notes, that profitability ratios are calculated as the «ratio of the income (profit) earned to the average value of resources used». Thus, the general interpretation of profitability ratios is as follows: it answers the question of how many copecks of profit a ruble of costs has brought.

A. D. Sheremet defines profitability as the «main performance efficiency indicator of the economic activity» [10]. He notes that the prof-

itability ratios «are calculated as the relative indicators of the financial results got by the enterprise in the accounting period ». According to the definition of A. D. Sheremet «economic substance of the profitability ratios is restricted to the profitability of the enterprise's activity». It should be noted that this idea is extremely important to understand the essence of the concept of «profitability». The definitions represented actually differentiate the terms «profit» and «cost-effectiveness». Here, the profit is a certain variable estimating the monetary valuation of the diminution between the revenues earned and the relative costs. Cost-effectiveness is an indicator showing the ratio of the profit obtained by a firm (that is, the above mentioned assessment) with the certain values numerically characterizing the factors of profit formation, «earning». These include assets, own sources of funds (owned capital), operating revenues and expenses. Profit is the absolute index, profitability is a relative one. Firms that have received the same profit may have absolutely different degrees of profitability. At the same time, profit of the firm can grow and profitability can decline from period to period.

In our opinion, the concept of «profitability» and «cost-effectiveness» cannot be identified. Profitability assesses the financial investments effectiveness degree in terms of the realized profit. While cost-effectiveness only states the fact of making a profit.

To evaluate the profitability they use special indicators – profitability ratios. These coefficients represent the ratio of a definite profit indicator to the matching this indicator base, which can be represented by different types of expenditure or revenue.

Management of profitability in view of its calculation is connected with the two factors:

1. Benefits management (the numerator of the profitability ratio).
2. Profit generation base management (the denominator of the profitability ratio).

Due to the fact that profit is the difference between income and expenditure, the benefits management is directly linked to the impact on factors of the financial and economic activities that contribute either to the revenues increment or costs reduce [5]. In case the insufficient level

of profit is conditioned upon the high production costs, the reduction of expenditures, «lean production», reducing of the amount of taxes paid, resource-saving technologies, as well as the unprofitable production elimination or conservation can remedy the situation. If the reason for a small profit is insufficient sales revenue, the action should be aimed at increasing the revenues from the non-core activities, marketing management and pricing, assimilation of the new production release.

To increase the income, it is necessary to pay attention to the following areas of activity: sales dynamics analysis and planning, smooth production flow monitoring, production activities diversification, pricing policy effectiveness, sales value (capital-, capacity utilization, pricing, staffing) factor analysis, critical production volumes on the product type and so on [9]. The results of such analytical observations can be outprocessed in the form of tables where the planned and actual values of the production volumes and sales, as well as differences in physical and monetary terms, are indicated. These tables are the basis for the management decisions related to the profitability drivers mobilization. These decisions are the responsibility of the company's top management, as well as the marketing services'. Financial services in this field are concerned with a reasonable pricing policy, assessment of the new sources of revenue's expediency and economic efficiency and control of the existing and new industries' profitability.

To reduce the costs it is necessary to carry out the assessment, analysis, planning and control of the scheduled tasks execution on the sites of origin and types of expenditure. Here a common thesis is appropriate: «Costs should never be left unattended, otherwise they tend to unjustified growth». Besides it is necessary to look for the reasonable reserves to reduce the production cost and manage the expenditures through the prism of the responsibility centers. Within one production cycle the cost management process can be represented as the following procedures:

- 1) planning – costs forecasting and planning (budgeting);
- 2) organization – costs rationing;
- 3) control – expenditures and cost value analysis; cost management control and regulation;

4) sales – cost accounting and cost value calculation.

Due to the fact that in profitability ratios calculating different bases (certain types of assets, funding sources) are used, the profitability management on the base of is closely connected to the structure of these assets and sources. For example, it is possible to the investment profitability by means of changing the capital structure, and the sales profitability can be affected by means of the production structure changing [6].

The following types of profitability are differentiated:

1. Product profitability – the ratio of net profit to total costs.

2. Permanent (fixed) assets profitability – the ratio of net profit to the value of fixed assets.

3. Staff profitability – the ratio of net income to the average number of staff.

4. Production profitability – the ratio of profit to the total value of fixed assets and floating assets.

5. Extra charges profitability – the ratio of production cost to its sell price.

6. Sales profitability – the ratio of sale profit to the operating revenues.

7. Basic earning power coefficient – the ratio of earnings before taxes and interest receivable to total assets.

8. Assets profitability – the ratio of operating profit for the period to the average size of the total assets.

9. Owned capital profitability – the ratio of the net profit for the period to the average amount of the owned capital.

10. Invested, permanent capital profitability – the ratio of the net operating income to the average owned and long-term borrowed capital for the period.

11. Net assets profitability – the ratio of the profit before taxation to the net assets.

Profits margin increase can be achieved by implementing the cost reduction, price increase for the products sold, as well as the exceeding of the growth rates of the products sold volume over the expenses growth rates. The costs can be reduced, for example, by means of the use of cheaper raw materials and supplies; automation of production in order to increase productivity of labor; reducing of the conventional and

permanent costs, such as advertising costs, the research and development costs, management system improving costs. Products price rise can also serve as a means of the assets profitability increasing. However, in a developed market economy it is quite a challenge. Only companies having a pricing power can raise prices for their products and thus maintain the level of assets profitability even in the conditions of the deteriorating business environment.

The ways to increase the profitability of sales are necessary to analyze on the basis of the situation prevailing in the enterprise. If the growth rates of costs outpace the revenues growth rates, the reasons for this could be inflationary costs increases outpacing the revenues; prices decline; change the structure of the range of sales; increase of the cost standards, the emergence of competitors in the market, product demand reduce. To remedy the situation it is necessary to analyze the enterprise's pricing issues, product line, existing system of the costs control.

The rates of the revenues drawdown usually outpace the rates of costs drawdown due to the reduction in sales volumes, and it is necessary to analyze the marketing policy.

Situation when the rates of costs drawdown outpace the rates of revenues drawdown is exteriorly attractive, but in this case only a formal improvement of the profitability index while reducing the revenue takes place. To draw the correct conclusion it is necessary to analyze the pricing and assortment policies of the company.

Any company is seeking to increase the revenue while reducing the costs. Usually the changes of the sales assortment, sales rates or increase of prices for products or services lead to this. If this is the company's current state of things, then the further analysis should be aimed at assessing the sustainability of this state.

In order to achieve a situation when the revenues growth rates outpace the growth rates of costs, it is necessary to increase the sales volume or change the range of sales. The main elements of the cost value of production are the variable and fixed costs. Changing the cost structure may significantly affect the profit margin. Investment in the fixed assets is accompanied by the increase in fixed costs, and theoretically, in the reduction of the variable costs. However, the relationship is

not linear, so to find the optimal combination of the fixed and variable costs is not easy. Alongside the simple price increase for the already existing range of products, the company can achieve the revenue growth due to the changes in the range of products sold.

One of the most common approaches to the identification of factors affecting the profitability is the well-known factor model of firm «DuPont», whose first technique became known in 1919. It should be noted, that the factor analysis model, proposed by the specialists of DuPont, remained unclaimed for quite a long time, and only recently it started to be paid attention to.

This model helps to identify the factors that determine the efficiency of the firm. As the main indicator of the company's effectiveness the indicator of the return on equity (ROE - Return on Equity), which shows the return on shareholders' investment in terms of accounting profit, has been selected by the experts [8]. Despite the simplicity, the method reflects three important components: the structure of the business risks, their dynamics and additional assessment of the capital cost.

Technique developed by «DuPont» includes three varieties of the factor model of the «ROE»:

- the binomial model – offers to use the return on assets and financial lever as the factors influencing the final value of the criterion;
- the trinomial model – sales profitability and asset turnover are added to the financial lever;
- the five-term model – takes into account the operating profit and percentage and tax burden besides the impact of the financial lever and asset turnover.

According to the trinomial model, the return on equity depends on three factors:

$$ROE = PM * AT * FL, \text{ where}$$

PM – profit margin;

AT – asset turnover rate;

FL – financial leverage ratio.

Profit margin indicates how many kopecks of the net profit the company receives from each ruble of the revenue. Asset turnover rate shows, how many rubles of the revenue are generated by the enterprise from each ruble invested in its total assets. This factor gives an idea about the application efficiency of the enterprise's assets.

The financial leverage shows how many asset rubles were created while using one ruble of the owned capital. It indirectly measures the financial risk related to financing. The greater the relative amount of the borrowed funds attracted by the enterprise, the greater the amount of the interest paid on it and the higher the financial leverage level. Consequently, this indicator also allows us to estimate how many times the gross profits of the company (from which the interest for the loans is paid) exceeds the taxable income [3].

It is interesting that the above factors summarize all aspects of the financial and economic activity of the enterprise. For example, the profit margin summarizes the profit and loss statement, the asset turnover summarizes the assets balance and the financial leverage summarizes the liabilities structure.

When analyzing the current values and the dynamics of these factors it is necessary to take into account the industry specificity of the company's activity. The industry and the specific conditions of the financial and economic activity may determine what factors the company will bet on in the implementation of the measures to improve the return on equity.

The basic three-factor tough determined model of the firm «DuPont» can be expanded to the five-term model, if we consider such important for the firm's activities description factors as operating profit and before tax profit. Then the model acquires the following form: return on equity is equal to the product of the tax burden and interest burden, the operating profit margin, the asset turnover and the leverage ratio [4].

The term «tax burden» is a word-for-word translation from English, but it would be more correct to explain its meaning by means of such definition as «a share of profit remaining after the tax». The tax burden shows what percentage of profit before tax will remain at the disposal of the company after tax. The higher this index is the better it is for the company. Thus, this factor has a direct impact on the target, that is, when its value grows, the ROE also increases.

Interest burden shows what proportion of the operating profit will remain at the disposal of the company after paying interest costs on the borrowed funds. The company top management and

financial manager can control this factor at their own discretion. The translated term «interest burden» is better to define more meaningfully as «the proportion of operating profit remaining after the payment of the interest». This factor also has a direct impact on ROE.

Operating return on sales indicates how many kopecks of operating profit are accounted for every ruble of sales. Unlike the net profit margin, operating margin reflects the effectiveness of the primary (production and sales) activity of the enterprise, without regard to the costs and revenues from other spheres of economic activity. The growth of this indicator shows the effectiveness of the policy of the company management concerning the costs.

Thus, when carrying out the analysis of the return on equity, we can take into consideration the influence of such factors as the proportion of

variable and fixed costs in the revenue. And their influence on the resulting indicator ROE, will be reverse, that is, the decrease of their values leads to the increase in the return on equity. The necessity for such additional decomposition may be justified in cases when the management also needs to monitor the impact of the technological aspects of production activities on the profit margins. Each of the above models is used for analytical monitoring of the profitability. Formally, this is done by constructing and regular updating of the tables. These models can be expanded further, and can be replotted depending on the purposes of the analytical monitoring, which are set by the company management.

The present work has been carried out within a framework of the State Task of the National Research University «BelsU», Project Code 315.

REFERENCES:

1. Brigham Y. Financial Management. Theory and Practice [Analiz finansovoi otchetnocty]. SPb.: Peter, 2007. 960 p.
2. Kovalev V.V. Financial Management: Theory and Practice [Finansovii menedzment: teoriya i praktika]. Moscow: Prospect, 2007. 1024p.
3. Evaluation of Profitability [Ozenka rentabel'nosti biznesa]. http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_3989/ (date of access October 20, 2014).
4. Calculation of the DuPont Model [Raschet pokazatelei modeli DuPon]. http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/1/11-1-0-46/ (date of access October 20, 2014).
5. Profitability [Rentabel'nost]. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/12778/ (date of access October 20, 2014).
6. Profitability [Rentabel'nost]. <http://www.audit-it.ru/finanaliz/spravka/return.php/> (date of access October 20, 2014).
7. Ozhegov S.I. Russian Dictionary [Slovar' russkogo yazika]. Moscow: Russian language, 1984. 987 p.
8. Factor Model Dupont [Faktornaya model' DuPona]. <http://www.strategic-line.ru/index.files/Page7.htm/> (date of access October 20, 2014).
9. Fedoseyev A.V. Business in Chocolate. How to Do Debt, Spend Money, not to be Responsible for Anything, to Live Perfectly and Have a Successful Business [Biznes v shokolade. Kak delat dolgi, tratit den'gi, ni za chto ne otvechat, otlichno jit I imet uspeshnii biznes]. Moscow: Peter, 2010. 687 p.
10. Sheremet A.D. Comprehensive Analysis of Economic Activity [Kompleksnii analiz hozjaistvennoi dejatel'nosti]. Moscow: INFRA-M, 2009. 508p.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бригхэм Ю. Анализ финансовой отчетности. Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт; пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебное пособие для вузов / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Оценка рентабельности бизнеса // Технологии корпоративного управления. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_3989 (дата обращения 27.10.2013).
4. Расчет показателей модели Дюпон // Анализ финансового состояния предприятия. URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovuj_analiz/1/1/11-1-0-46 (дата обращения 27.10.2013).
5. Рентабельность // Академик. – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dit/12778 (дата обращения 27.10.2013).
6. Рентабельность // Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит. – URL: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/spravka/return.php> (дата обращения 27.10.2013).
7. С.И. Ожегов. Словарь русского языка / Ожегов С.И. – М.: Русский язык, 1984. – 987 с.
8. Факторная модель Дюпона // Strategic-Line. – URL: <http://www.strategic-line.ru/index.files/Page7.htm> (дата обращения 27.10.2013).
9. Федосеев А.В. Бизнес в шоколаде. Как делать долги, тратить деньги, ни за что не отвечать, отлично жить и иметь успешный бизнес / А.В. Федосеев и др. – М.: Питер, 2010. – 687 с.
10. Шермет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шермет. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 508 с.

DATA ABOUT THE AUTHORS:**Vaganova Oksana Valerievna**

PhD in Economics, Associate Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: vaganova@bsu.edu.ru

Kucheryavenko Svetlana Alekseevna

PhD in Economics, Associate Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: kucheryavenko_s@bsu.edu.ru

Stenyushkina Svetlana Gennad'evna

Second Year Postgraduate Student
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia
E-mail: stenyushkina_s@bsu.edu.ru

Reviewer: Flifinskih T. N.,

Doctor of Economics, Professor Head
of Finance and Credit Department
Belgorod State National Research University

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:**Ваганова Оксана Валерьевна,**

заместитель директора по научной и международной деятельности, к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015, Россия
E-mail: vaganova@bsu.edu.ru

Кучерявенко Светлана Алексеевна,

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015, Россия
E-mail: kucheryavenko_s@bsu.edu.ru

Стенюшкина Светлана Геннадьевна,

магистрант 2 года обучения факультета бизнеса и сервиса, кафедра «Туризма и социально-культурного сервиса»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
ул. Победы, д.85, г. Белгород, 308015, Россия.
E-mail: stenyushkina_s@bsu.edu.ru

Рецензент: Флигинских Т. Н., заведующая кафедрой «Финансы и кредит», д.э.н., профессор, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

УДК 929

Усатова Л.В.,
Калуцкая Н.А.,
Цыгулева С.Н.**ИНФРАСТРУКТУРА
БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ****АННОТАЦИЯ**

В статье показаны основные элементы инфраструктуры бюджетного процесса швейной отрасли в условиях внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. Доказана необходимость формирования бюджетов, приведена структура сводного бюджета швейной отрасли, даны рекомендации по совершенствованию процесса бюджетирования в системе управленческого учета швейного предприятия.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, бюджетный процесс, инфраструктура, швейная промышленность.

Usatova L.V.,
Kalutskaya N.A.,
Tsiguleva S.N.**THE INFRASTRUCTURE
OF THE BUDGET PROCESS
IN GARMENT MANUFACTURING
BUSINESSES****ABSTRACT**

The article demonstrates the main infrastructure elements of the result oriented budget process in clothing industry in the conditions of introduction of the budgeting system. The authors substantiate the necessity of budget formation, discuss the structure of the consolidated budget of clothing industry, and give their recommendations on improving the budgeting process in the system of accounting management of a garment manufacturing business.

Keywords: budget; budgeting; budget process; infrastructure; garment clothing industry.

Актуальность проблемы. Актуальность бюджетирования на данный момент времени характеризуется все возрастающей экспансией рыночных механизмов в процессы регулирования экономики в целом и швейной отрасли в частности и, как следствие, потребностью организаций в планировании своей конкурентной стратегии. При этом бюджетирование как инструмент планирования обязано быть неотъемлемым признаком деятельности каждого из субъектов хозяйствования.

Анализ последних научных исследований. Проблемы бюджетирования в производственной деятельности рассматривали многие отечественные и зарубежные экономисты: А. Апчерч [1], М.А. Вахрушина [2], О.Н. Волкова [3], В.Э. Керимов [6], Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл [8], Л.В. Усатова [9] и другие.

Цель работы – определить инфраструктуру бюджетного процесса, так как бюджетирование, являясь основой управленческого

учета швейного предприятия, способствует повышению эффективности управления, вносит системный характер во взаимодействие структурных подразделений, повышает уверенность руководителя в своевременном реагировании на изменения рыночной конъюнктуры.

Основной материал исследования. Бюджетирование как эффективный механизм управления хозяйствующим субъектом является одним из основных элементов системы управленческого учета и широко применяется в экономически развитых странах.

Прежде всего следует отметить, что в зарубежной литературе бюджетирование рассматривается на уровне управления государствен-

ными денежными средствами и инвестициями в качестве самостоятельного процесса, на уровне управления другими объектами хозяйствующего субъекта – как инструмент эффективного управления на основе анализа отклонений фактических от плановых показателей.

«Бюджетирование» происходит от термина budgeting – процесс подготовки бюджета, сметы и осуществления контроля исполнения сметы [1].

В таблице 1 представлены различные, в том числе, авторские подходы к сущности понятия «бюджет», нашедшие отражение в научной литературе и законодательстве Российской Федерации.

Таблица 1

Оценка понятийного аппарата «бюджет» в отечественной и зарубежной литературе

Table 1

The overview of definitions in domestic and foreign literature

Источники	Понятие «бюджет»
Российское законодательство	Понятие «бюджет» определено только в Бюджетном кодексе Российской Федерации: «Бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления»
<i>Примечание. Соответственно на микроуровне, например при определении бюджета организации, общий смысл понятия не изменится: это будет форма образования и расходования фонда денежных средств другого уровня – уровня предприятия.</i>	
Зарубежные авторы	«Бюджет – это упорядоченная и скоординированная программа финансового планирования и управления» [1]; «бюджет – финансовый план, намечающий желаемые показатели доходов и расходов на определенный период» [7]
Отечественные авторы	Бюджет – роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия, учреждения на определенный период, утвержденная в законодательном порядке [2]. «Бюджет предприятия – инструмент планирования размещения ресурсов в краткосрочном разрезе, призван обеспечить достижение стратегических задач на очередном этапе текущей деятельности корпорации» [3]. Бюджет – финансовый план, который используется для оценки результатов будущих операций; этот термин широко используется в управленческом учете в контексте внутрифирменного планирования затрат, охватывающего все подразделения компании и все функциональные сферы посредством разработки для них отдельных смет, которые в совокупности составляют «главную смету» [4]

Бюджет – плановый финансовый документ, в котором определяются источники формирования доходов и расходов и прогнозируется финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта.

В системе управленческого учета бюджетирование ориентировано на достижение желаемых финансовых показателей хозяйствующего субъекта на базе финансового контроля, повышение его конкурентоспособности на базе оперативного контроля, обеспечение эффективного процесса управления на базе внутреннего контроля [5].

Бюджет – это количественное выражение централизованно устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период по использованию капитальных, товарно-материальных, финансовых ресурсов; привлечению источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности; доходам и расходам; движению денежных средств; инвестициям (капитальным и финансовым вложениям).

Таким образом, применительно к швейной промышленности бюджетирование является процессом использования бюджетов системой управленческого учета и контроля.

Определяющими характеристиками бюджета предприятия являются системность и количественное выражение плановых показателей.

Бюджет охватывает только централизованно устанавливаемые показатели для отдельных подразделений (центров ответственности). Методология бюджетирования на отдельных предприятиях различается: планирование «сверху вниз» (проекты бюджетов подразделений разрабатываются службами аппарата управления); «снизу вверх» (проекты бюджетов разрабатываются самими подразделениями); встречное планирование (проекты бюджетов разрабатываются подразделениями с последующей корректировкой службами аппарата управления). Однако в конечном итоге утверждение бюджетных показателей происходит по линии «аппарат управления – подразделение (центр ответственности за исполнение утвержденных бюджетных показателей)» [10].

Набор этих показателей варьируется в зависимости от полномочий по ведению хо-

зяйственной деятельности, делегированных структурным подразделениям.

Системность бюджетирования означает, что в бюджетном процессе совокупность бюджетов отдельных центров ответственности в обязательном порядке формирует сводный бюджет швейного предприятия. В конечном итоге объектом бюджетирования служит деятельность предприятия швейного производства как единого целого и бюджетные показатели для отдельных подразделений и по отдельным сегментам хозяйственной деятельности устанавливаются исходя из повышения уровня конечных финансовых результатов предприятия в целом.

Бюджет разрабатывается на определенный временной интервал, который называется бюджетным периодом. Организация может одновременно составлять несколько бюджетов, различающихся по продолжительности бюджетного периода (текущий квартальный бюджет, среднесрочный годовой бюджет, долгосрочный «бюджет развития» на 3-5 лет). Правильный выбор продолжительности бюджетного периода является одной из важных предпосылок эффективности системы бюджетирования в управленческом учете.

Технология бюджетирования во времени – это непрерывный «трехтактный» цикл, где планирование на следующий период производится на основе план-факт-анализа исполнения бюджета отчетного периода (рис. 1).

Главным условием обеспечения непрерывности бюджетного процесса является методология проведения «сквозного» план-факт-анализа исполнения бюджета, на базе которого формируются бюджетные показатели следующего периода.

Для внедрения в практику деятельности хозяйствующих субъектов швейной промышленности системы бюджетирования необходимы обязательные условия.

Во-первых, швейные организации должны располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работники управленческих служб должны быть достаточно квалифицированными, чтобы уметь применять эту методологию на практике.



Рис. 1. Стадии бюджетного процесса организаций швейного производства
Fig. 1. The stages of the budget process of garment manufacturing businesses

Во-первых, швейные организации должны располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работники управленческих служб должны быть достаточно квалифицированными, чтобы уметь применять эту методологию на практике.

Методическая и методологическая база составления, контроля и анализа исполнения сводного бюджета составляют аналитический блок бюджетного процесса.

Во-вторых, для того, чтобы разрабатывать бюджет, контролировать и анализировать его исполнение, необходима качественная информация о деятельности организации, финансовом состоянии, движении товарно-материальных и финансовых потоков, основных хозяйственных операциях, существовать имеющейся системе управленческого учета, регистрирующей факты хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения процесса составления, контроля и анализа сводного бюджета.

Следовательно, система управленческого учета составляет основу учетного блока бюджетного процесса.

В-третьих, бюджетный процесс реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, суще-

ствующую в организации. Организационная структура включает:

- службы аппарата управления, обязанности полномочий функциями которых являются разработка, контроль и анализ исполнения бюджета предприятия;

- структурные подразделения, являющиеся объектами бюджетирования, а именно: центрами ответственности, которым назначается бюджетный план и которые ответственны за его исполнение.

В центры ответственности должны своевременно поступать бюджетное задание и коррективы, вносимые в него в течение бюджетного периода. Следовательно, важнейшей составляющей регламента бюджетного процесса является внутренний документооборот.

В-четвертых, в средних и крупных швейных организациях процесс разработки, контроля и анализа исполнения бюджета предполагает регистрацию и обработку больших объемов информации, что затруднительно сделать вручную. В бюджетном процессе уровень оперативности и качества учетно-аналитической работы существенно повышается, а количество ошибок сокращается при использовании программно-технических средств (компьютерной базы и программного обеспечения). Программно-технические средства,

используемые структурными подразделениями, задействованными в бюджетном процессе, составляют программно-технический блок системы бюджетирования.

Следует указать на тот факт, что предлагаемая инфраструктура бюджетного процес-

са включает четыре обеспечивающих блока (рис. 2).

На схеме приведена технология бюджетирования на швейном предприятии. При этом целесообразно упомянуть, что бюджетный процесс не ограничивается составлением сводного бюджета предприятия.



Рис. 2. Схема инфраструктуры бюджетного процесса швейного предприятия

Fig. 2. The scheme of the budget process infrastructure of the garment manufacturing business

Технология бюджетирования во времени – это непрерывный «пятиактный» цикл, где планирование на следующий период производится на основе план-факт-анализа исполнения бюджета отчетного периода по всем центрам ответственности швейного предприятия. Результатом разработки главного бюджета является создание плана прибылей и убытков, прогноза денежных потоков и прогнозного бухгалтерского баланса.

Существует три основных этапа бюджетирования: бюджетное планирование, бюджетный контроль и анализ отклонений, оценка

деятельности [6]. В данном аспекте необходимо рассматривать бюджетирование в швейных организациях по трем обозначенным этапам в свете следующих задач:

- бюджетное планирование: цели процесса бюджетирования; цели бюджетов; организация процесса бюджетирования и бюджетный цикл; виды бюджетов;
- бюджетный контроль: статические и гибкие бюджеты; гибкое бюджетирование; учет по центрам ответственности;
- анализ отклонений и оценка деятельности: определение значимости отклоне-

ний; отклонения от гибкого бюджета в системе калькулирования по нормативным затратам.

Основные цели бюджетирования определяются его качественными характеристиками, при которых бюджетирование выступает как инструмент планирования, механизм экономического контроля в системе управленческого учета. Бюджеты обеспечивают координацию деятельности различных подразделений организации, формируют коммуникационную среду между сотрудниками организации и их осведомленность о финансовых последствиях их действий.

Считаем признать обоснованным формирование главного бюджета швейного предприятия, состоящего, как минимум, из двух основных бюджетов: финансового и операционного.

Необходимым условием формирования бюджетов для центров ответственности швейного предприятия является использование метода «нулевого баланса», при этом бюджеты составляются на основе запланированных мероприятий, а не на основе «достигнутого уровня» показателей за прошедший период.

Эффективность и обеспеченность принятых бюджетов швейного предприятия выявляется в ходе сопоставления фактических показателей с плановыми. Для этого на швейных предприятиях автором рекомендовано использовать как статические, так и гибкие бюджеты. Здесь раскрывается главная функция бюджета как средства контроля и оценки деятельности предприятия. Проведенное исследование показало, что все усилия, связанные с процедурой бюджетирования и организацией управленческого учета по центрам ответственности швейного предприятия, могут быть сведены к нулю в случае отсутствия продуманной системы бюджетного контроля.

Структура сводного бюджета в организациях швейного производства представлена на рисунке 3.

Целесообразно указать на тот факт, что источниками информации бюджетного процесса являются плановые формы сводной финансовой отчетности:

- отчет о финансовых результатах – «выходная» форма операционного бюджета;
- отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях капитала – «выходные» формы финансового бюджета;
- отчет об инвестициях – «выходная» форма инвестиционного бюджета;
- бухгалтерский баланс – интегральная «выходная» форма, объединяющая результаты всех трех основных бюджетов, составляющих сводный бюджет организации [5].

Внедрение и поддержание системы бюджетирования в швейном производстве сталкивается с определенными проблемами, которые имеют различные причины возникновения.

Во-первых, менеджмент швейных организаций «не всегда видит необходимость» во внедрении формализованной системы бюджетов в информационные и финансовые потоки.

Во-вторых, отсутствуют четко сформулированная концепция бюджетирования и формализованные процедуры, отсутствуют перераспределение доходов и расходов организации, а также не используется нормативная калькуляция как информационная база для процесса планирования.

В-третьих, не разделены управленческая и финансовая бухгалтерская отчетность (ведение управленческого учета в организациях швейной промышленности носит рекомендательный характер), в сложившейся системе российского бухгалтерского учета и контроля планируется только движение денежных средств.

К управленческим причинам проблемного внедрения системы бюджетирования можно отнести отсутствие коллегиального органа принятия бюджетных решений, неэффективное распределение ответственности, бюджетные центры не принимают участие в принятии бюджета, руководители отделов аппарата управления не вовлечены в контроль и утверждение бюджетов, бюджетирование на швейном предприятии не связано с системой поощрения и оценкой деятельности подразделений и их руководителей.

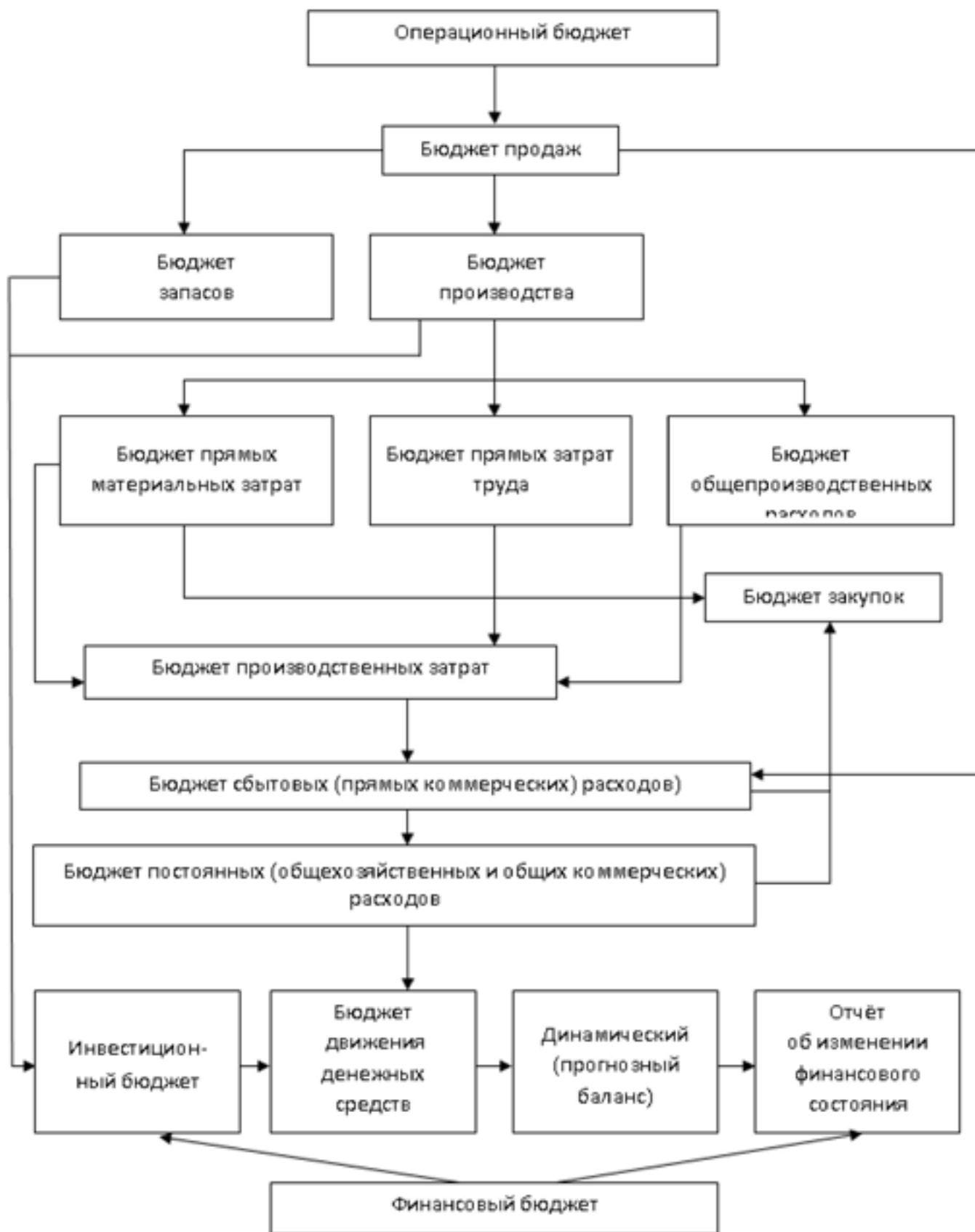


Рис. 3. Структура сводного бюджета в швейных организациях
 Fig. 3. The structure of the consolidated budget in garment manufacturing businesses

К аналитическим проблемам бюджетирования относятся несопоставимость показателей структурных подразделений, отсутствие набора показателей эффективности деятельности бюджетных единиц, избыточная детализация данных контроля, частые пересмотры бюджетов.

В отсутствие системы бюджетов руководители не имеют достаточно четкого представления о финансовых последствиях своих действий и не задумываются о том, что какие-то другие, альтернативные решения могли бы быть более эффективны с финансовой точки зрения. Недостаточная осведомленность руководителей может стать губительной для организации, так как существует опасность нерационального использования ограниченных ресурсов без должного их контроля.

По нашему мнению, для осуществления процесса бюджетирования на предприятиях швейной промышленности целесообразно организовывать бюджетную службу (экономического анализа и прогнозирования), которая будет:

- преобразовывать стратегические бюджеты в операционные;
- организовывать обсуждение функциональных бюджетов;
- принимать функциональные бюджеты и направлять сведения в сводный бюджет;
- анализировать существенные отклонения;
- устранять конфликты, возникающие в ходе функционирования бюджетной системы.

Бюджеты должны основываться на системе нормативного калькулирования затрат, посредством которой определяются удельные затраты и цена продажи единицы швейной продукции, а также оценивается количество ресурсов, необходимых для производства этой единицы продукции в натуральном и денежном выражении. Применение нормативного калькулирования обосновывается следующими факторами: повышением точности расчетов; формированием экономической осведомленности

сотрудников об общих затратах, связанных с выпуском продукции; стимулированием поиска лучших методов работы; выполнением анализа отклонений [11].

Вместе с тем, следует отметить сложности при использовании нормативного калькулирования; влияние инфляции на различные показатели бюджетов; расходы, связанные с внедрением нормативного калькулирования; возможность завышения значимости операционной деятельности.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Процесс бюджетирования позволяет выстроить комплексную, ясную картину положения швейного предприятия на рынке, оценить конкурентоспособность, риски, условия и технологические особенности производства, количество и профессиональный уровень сотрудников, ассортимент продукции, оптимизировать себестоимость выпущенной продукции и провести анализ политики ценообразования, повысить оборачиваемость активов, выявить внутренние резервы предприятия по наращиванию своей производственно-хозяйственной деятельности.

Эффективность управления швейным предприятием определяется формированием и функционированием системы бюджетов в рамках данного предприятия. Доказана необходимость использовать в разрезе всего предприятия сводный (главный бюджет), а в разрезе центров ответственности (структурных подразделений) – частные бюджеты. Таким образом, актуальность бюджетирования как инструмента сохранения нормальной практики финансово-хозяйственной деятельности предприятия и инструмента достижения более высоких показателей его деятельности посредством повышения эффективности управления не вызывает сомнений как в краткосрочном, так и в долгосрочном рассмотрении.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика. М.: Финансы и статистика, 2002. 952 с.

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега, 2007. 576 с.

3. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. М.: Финансы и статистика, 2007. 272 с.

4. Доможиров Ю.А., Доможирова Л. Ю. Менеджмент как инструмент организации и управления швейным производством. М: Швейная промышленность, 2000. № 2.

5. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003. 352 с.

6. Керимов В.Э. Управленческий учет. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. 268 с.

7. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления. М.: Финансы и статистика, 2003. 96 с.

8. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2003. 496 с.

9. Усатова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятии. М.: Управленческий учет., 2008. -№ 9. с . 17-25.

10. Методология бюджетирования на предприятии [Электронный ресурс], URL : <http://literature.agrodelo.com/ru> (дата обращения 13.10.2014)

REFERENCES:

1. Upchurch A. Management Accounting: Principles and Practice: TRANS. from English./ Edited A.V. Sokolova, I.A. Smirnova. M.: Finance and Statistics, 2002. - 952 p.

2. Bakhrushina M.A. Accounting Managerial Calculation: Textbook / M.A. Bakhrushina. M.: Omega - L, 2007. 576 p.

3. Volkova O.N. Budgeting and Financial Control in Commercial Organizations. M.: Finance and Statistics. 2007. 272 p.

4. Domozhnikov Y.A., Domozhnikova L. Y. Management as a Tool of Organization and Management of Garment Manufacture. 2000. №. 2.

5. Kaverin O.D. Managerial Accounting: Systems, Methods, and Procedures. M.: Finance and Statistics. 2003. 352 p.

6. Kerimov V.A. Managerial Accounting: Textbook / W.E. Kerimov. M.: Publishing and Trading Centre «Marketing». 2001. 268 p.

7. Mayer E. Controlling as a System of Thinking and Management / TRANS. from English by Y.G. Zhukov and S. Zaitsev; Ed. by S.L. Nikolaeva. M.: Finance and Statistics, 2003. 96 p.

8. Needles B., Anderson, H., Caldwell D. Accounting / B. Needles, H. Anderson, D. Caldwell / TRANS. from English; Edited by A.V. Sokolova. M.: Finance and Statistics. 2003. 496 p.

9. Usatova L.V. Formation of Accounting and Analysis System at the Enterprise // Management Accounting. 2008. №. 9. Pp. 17-25.

10. Budgeting Methodology in the Enterprise. URL: <http://literature.agrodelo.com/ru>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Усатова Людмила Васильевна,
профессор кафедры бухгалтерского учета
и аудита, д.э.н., профессор
E-mail: Usatoval@mail.ru

Калуцкая Наталья Алексеевна,
доцент кафедры бухгалтерского учета и
аудита, к.э.н., доцент
E-mail: Kalutskaya@bsu.edu.ru

Цыгулева Светлана Николаевна,
доцент кафедры бухгалтерского учета и
аудита, к.э.н., доцент
E-mail: Tsiguleva@bsu.edu.ru

Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Usatova Lyudmila Vasilyevna
Doctor of Economics, Professor
E-mail: Usatoval@mail.ru

Kalutskaya Natalia Alekseevna
PhD in Economics, Associate Professor
E-mail: Kalutskaya@bsu.edu.ru

Tsiguleva Svetlana Nikolaevna
PhD in Economics, Associate Professor
E-mail: Tsiguleva@bsu.edu.ru

Department of Accounting and Audit
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia

УДК 330.1

*Пересыпкина В.В.***СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ
ВУЗЕ****АННОТАЦИЯ**

Статья рассматривает вопрос о возможности измерения человеческого капитала, до сих пор остающийся в экономической литературе предметом дискуссий. Одни авторы опосредуют человеческий капитал определенными сторонами личности, которые могут оцениваться только индикативным методом, другие говорят о человеке как о субъекте экономических отношений и потому допускают стоимостную оценку его капитала. В статье раскрыты основные из существующих подходов и методов оценки человеческого капитала на уровне вуза, отмечены достоинства и недостатки каждого. На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке выстроен алгоритм оценки человеческого капитала выпускника высшего учебного заведения; сформирована авторская система показателей человеческого капитала выпускников вуза, включающая в себя индекс развития профессиональных и общекультурных компетенций; индекс потенциального заработка выпускника с учетом уровня квалификации и направления подготовки; индекс нормы отдачи.

Ключевые слова: человеческий капитал, выпускник вуза, система оценки.

*Peresyapkina V.V.***THE SYSTEM OF INDICATORS
FOR THE HUMAN CAPITAL
ESTIMATION IN THE
INNOVATION UNIVERSITY****ABSTRACT**

The article considers the possibility of the human capital measuring, which is still a matter of debate in the economic literature. Some authors mediate the human capital by certain aspects of the personality, which can be assessed only with the help of the indicative method; others speak about a person as the subject of economic relations, and therefore allow the valuation of his/her capital. The article covers the main existing approaches and methods for assessing the human capital in the institution of higher education, and point out some of their advantages and drawbacks. The author builds an algorithm for estimating the human capital of university graduates on the basis of the analysis of existing approaches for the assessment. Besides, the author develops a system of indicators of the graduates' human capital, characterizing such factors as: the index of professional and general cultural competence development; the index of potential earnings of the graduate with regard to the skills and training areas; the index of the return norm.

Keywords: human capital; university graduate; evaluation system.

В современных условиях развития мирохозяйственных связей и экономических отношений на первый план выходят нематериальные факторы производства, в том числе человеческий капитал. В этой связи повышается значимость процесса управления человеческим капиталом и, в частности, важность формирования адекватной системы его оценки.

Для осуществления мониторинга качества человеческого капитала выпускников необходимо разработать инструментарий (критерии) измерения компетентности [10, с. 76]. Под критериями подразумеваются объективные показатели выраженности оцениваемого параметра, которые выявляются в процессе наблюдения за ходом выполнения задания или путем анализа представляемого результата [11, с. 86].

Человеческий капитал выпускников инновационных вузов – группа показателей, в числе которых:

- знания;
- умения;
- способности;
- жизненные ориентиры;
- общая культура;
- морально-этические нормы и принципы;
- здоровье;
- физическое развитие.

Качество развития того или иного показателя зависит от воздействия целого ряда социальных институтов и событий. Однако в рамках данной работы процесс формирования человеческого капитала рассматривается с позиций его развития в вузе. Поэтому, а также вследствие причинно-следственной связи эффективности механизма организации процессов социального института с влиянием на развитие той или иной характеристики человеческого капитала оценка человеческого капитала направлена на измерение развившихся преимущественно за счет участия в процессе высшего образования характеристик человеческого капитала студентов.

Необходимо отметить, что в экономической литературе вопрос о возможности измерения человеческого капитала до сих пор остается предметом дискуссий. Одни авторы опосредуют человеческий капитал определенными сторонами личности, которые мо-

гут оцениваться только индикативным методом, другие говорят о человеке как о субъекте экономических отношений, вследствие этого имеющем стоимостную оценку.

На основе анализа существующих подходов и методов стоимостной оценки человеческого капитала можно выделить подход И. Фишера [14], говорящего о получении процента как суммы будущих доходов разного характера возникновения (в аспекте человеческого капитала – заработная плата, прибыль) от использования капитала. Именно дисконтируемая стоимость будущих доходов – стоимость капитала. Слабой стороной подхода является неучтенность инвестиций, направленных на развитие человеческого капитала и, как следствие, уровня образования, здоровья, культуры, способности к научным исследованиям, – то есть характеристик личности, являющихся в настоящее время факторами, определяющими вектор социально-экономического развития.

М. Фридман [12] также определял стоимость человеческого капитала (некого фонда, обеспечивающего труду его перманентный доход – средневзвешенную величину ожидаемых будущих поступлений) с позиций его дохода. Однако методика расчета имеет принципиально иной характер. Имущество и доход рассматриваются М. Фридманом во взаимосвязи.

В противоположность И. Фишеру Дж. Кендрик [6] приравнивал стоимость человеческого капитала к затратам семьи и общества на его создание: воспитание детей до достижения ими трудоспособного возраста, получение определенной специальности, переподготовку, повышение квалификации, здравоохранение, миграцию рабочей силы и др.

Касательно затратного подхода к оценке стоимости человеческого капитала заслуживают внимания получившие развитие в практике развитых стран показатели общественной и частной нормы отдачи инвестиций в образование. Истоки подхода – в единой формуле для владельцев человеческого и физического капитала (Г. Беккер и Б. Чисуик [13]), иллюстрирующей следующее положение: совокупный заработок любого человека после завершения процесса инвестирования в

самообразование равен суммарной величине доходов на эти инвестиции и доходов от первоначального человеческого капитала.

Суть показателей общественной и частной норм отдачи инвестиций в образование сводится к следующему: пожизненные заработки лиц без высшего образования ниже, чем лиц, имеющих такое образование. Мы убеждены: подобный прирост обеспечивается именно развитием, переходом на качественно новый уровень человеческого капитала за годы обучения в вузе.

Уравнение, выражающее норму отдачи инвестиций в высшее образование, выглядит следующим образом [8, с. 97]:

$$Y_n = Y_o + r * C_n, \quad (1)$$

где Y_n – заработки человека, имеющего n лет высшего образования;

Y_o – заработки человека, имеющего среднее образование;

r – текущая норма доходности инвестиций в образование;

C_n – объем инвестиций в течение n лет обучения.

Приближенно норма отдачи инвестиций в образовании рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{Y_s - Y_c}{C_s - C_c}, \quad (2)$$

где Y_s и Y_c – пожизненные заработки людей с высшим и средним образованием;

C_s и C_c – затраты на получение высшего и среднего образования.

При вычислении нормы отдачи прирост заработной платы за счет повышения уровня образования учитывается до вычета прямых налогов, а издержки образования включают как индивидуальные расходы обучающихся и их семей, так и расходы государства.

Частная норма отдачи учитывает прирост заработной платы за счет образования после вычета налога на доходы, а издержки образования включают только индивидуальные расходы обучающихся, скорректированные на величину «неполученных» заработков.

Полагаем: в аспекте оценки человеческого капитала, сформированного в инновационном вузе формулу нормы отдачи можно рас-

сматривать как в классическом варианте, так и для расчета роста качества человеческого капитала в ходе получения высшего образования в инновационном вузе, посредством сравнения значений показателя нормы отдачи выпускников и лиц, данного уровня образования не имеющих:

$$r = \frac{Y_s - Y_{об}}{C_s} \quad (3)$$

где Y_s и $Y_{об}$ – пожизненные заработки выпускников данного уровня квалификации и лиц, данного уровня образования не имеющих.

C_s – затраты на получение образования данного уровня (бакалавр / специалист / магистр).

В то время как в странах с широким признанием теории человеческого капитала статистика зависимостей собирается давно (например в США – с 1939 года), в России соответствующей базы данных нет до сих пор, что делает расчет нормы отдачи весьма затруднительным. Но, учитывая пристальное внимание государства к реформированию системы образования, можно выдвинуть предположение о том, что ситуация с отсутствием статистической базы скоро изменится. База наполнится необходимыми данными.

Т. Шульц [16, 17] измерял человеческий капитал как стоимость одного года обучения каждого уровня на фиксированный момент в прошлом (с учетом потерянных заработков), умноженную на число человеко-лет образования к тому или иному моменту времени в настоящем или будущем.

У. Фарр [15] определял «чистый эффект человеческого капитала» – разницу между трудовым доходом и величиной прожиточного минимума (применяя процедуру дисконтирования будущих потоков), принимая во внимание различия в ожидаемой продолжительности жизни в зависимости от возраста.

Т. Витстейн [7] относил человеческие ресурсы к основным фондам и предполагал, что величина заработка индивидуума за всю жизнь равна сумме затрат на содержание человека и его образование. Данный подход, на наш взгляд, наиболее спорный, потому как само понятие «содержание» можно тракто-

вать по-разному. Кроме того, если человеческий капитал не ограничивается только образованием, то почему не выделить в отдельные статьи такие показатели, как, например, «затраты на здравоохранение».

Общей особенностью вышеназванных методов является факт неучтенности уровня безработицы при расчете человеческого капитала, что делает их не применимыми для расчета показателя развития человеческого капитала в современном вузе. Проведенное нами исследование современного состояния инновационного развития высшей школы и человеческого капитала свидетельствует: установление взаимосвязи между запросами рынка труда и формируемыми в вузе сущностно-содержательными характеристиками человеческого капитала – задача первостепенной важности. В этом отношении интересен подход Джорнгенсона-Фраумени, учитывающий продолжительность жизни, характеристики образования и занятость и применяемый с некоторыми отступлениями в Проекте Организации экономического сотрудничества и развития [5, с. 28-29]. Данный подход возможен для расчета стоимости человеческого капитала личности определенного уровня подготовки по конкретному направлению (специальности). Так как нашей задачей является определение величины человеческого капитала выпускников вуза, в адаптированной формуле отсутствуют показатели, связанные с характеристиками лиц, продолжающих послевузовское обучение (хотя учет, собственно, доли таких лиц, бесспорно, важен, что будет раскрыто ниже, в части описания индикаторных методов оценки человеческого капитала). Стоимость человеческого капитала на момент окончания вуза – величина потенциальных заработков лиц данного уровня образования рассматриваемой квалификации. Она равна произведению средних заработков человека данного уровня и направления подготовки на вероятность быть трудоустроенным:

$$LIN^{edu} = EMR^{edu} * AIN^{edu}, \quad (4)$$

где LIN^{edu} – величина потенциальных заработков лиц данного уровня образования рассматриваемого направления подготовки;

EMR^{edu} – вероятность трудоустройства выпускника данной квалификации;

AIN^{edu} – величина средних заработков человека данного уровня и направления подготовки.

На основе вышеприведенной формулы возможна и индексная оценка. Для этого величины потенциальных заработков (за определенный период времени) выпускников данной квалификации конкретного вуза анализируются и сравниваются с аналогичными показателями выпускников других вузов с обязательным выделением минимального и максимального значений в исследуемой совокупности. Требование определения минимального и максимального значений исследуемой величины сопряжено с необходимостью адаптации для понимания качественного выражения результата, которое возможно по аналогии с получившим в последнее время широкое распространение Индексом Развития Человеческого Потенциала.

Индекс Развития Человеческого Потенциала (Human Development Index) рассчитывается ООН ежегодно с 1990 года, когда группа экономистов во главе с пакистанцем Махбубом-уль-Хаком с целью сравнения и измерения уровня жизни разработала интегральный показатель. Индекс учитывает ожидаемую продолжительность жизни; уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение, ожидаемую продолжительность обучения); уровень жизни, оцененный через валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США. Для перевода любого показателя в индекс, значение которого заключено между 0 и 1, используется следующая формула:

$$X = \frac{X - \min(X)}{\max(X) - \min(X)}, \quad (5)$$

где $\min(X)$ $\max(X)$ являются минимальным и максимальным значениями показателя среди всех исследуемых стран по показателю X [4].

Проведя аналогию с формированием человеческого капитала на основе инновационного развития вуза, данную формулу можно применять для расчета индекса развития капитала выпускников, используя результаты как инструмент самодиагностики (диапазоны значений развития соответствуют принятым

при анализе значения Индекса Развития Человеческого Потенциала или разрабатываются вузом самостоятельно); бенчмаркинга (индекс развития выпускников эталонного вуза – 1,00) или для сравнения человеческого капитала выпускников исследуемого вуза с человеческим капиталом вузов-аналогов.

В свете того, что модернизация системы высшей школы в ближайшие годы будет осуществляться в рамках, определенных Болонским процессом, Федеральным Законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [2] и Федеральными государственными стандартами третьего поколения [1], ставящими во главу угла компетентностный подход, качество человеческого капитала опосредовано выражается компетенциями выпускников.

Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения выделяют общекультурные и профессиональные компетенции, выносят оценку уровня знаний и умений обучающихся и уровня приобретенных компетенций в разряд обязательных требований, регламентируют набор общекультурных и профессиональных компетенций по каждому направлению подготовки, но не дают ответ на вопрос о средствах оценки, предлагая учебным учреждениям самостоятельно формировать наборы способов оценки, в том числе формы контроля и оценки. Следовательно, уровень сформированного капитала в вузе в индексном значении с учетом компетентностной сущности подготовки можно выразить как среднее значение индексов развития компетенций. Индексный метод, на наш взгляд, применим для оценки блока профессиональных компетенций.

Общекультурные компетенции включают в себя культуру мышления, способность к обобщению, постановке цели и выбору путей ее достижения, анализу, восприятию информации, в том числе касающейся движущихся сил и закономерностей исторического процесса; событий и процессов экономической истории; места и роли своей страны в истории человечества и в современном мире и т.д. Для их оценки возможно применение существующего многообразия психологических тестов,

опросов (например, для оценки коммуникативной толерантности – В.В. Бойка и П.В. Степанова; «Профиль личностных свойств» Калининского, опросник Хони и Мамфорда, для определения типа инновационного мышления – тест Киртона). Обработка результатов диагностики, анализ полученных данных и их интерпретация проводятся методами математической статистики и теории латентных переменных [3].

Индексный метод оценки профессиональных компетенций полностью вписывается в рамки ФГОС ВПО и приобретает особую ценность при применении в комплексе с балльно-рейтинговой системой оценки компетенций студентов. Рассмотрение уровня развития компетенций студентов опосредовано тем, что человеческий капитал выпускника вуза (та его часть, которая формируется социальным институтом высшего образования) есть проявление приобретенных, развитых и накопленных в ходе обучения студента компетенций. Алгоритм оценки человеческого капитала выпускника, а также его взаимосвязь с оценкой человеческого капитала студента изображены на рисунке 1.

Оценка соответствия уровня человеческого капитала выпускника уровню требований работодателя и общества в силу комплексного характера развития каждой конкретной компетенции, наличия латентных механизмов и возникновения синергетического эффекта не может быть в полной мере измерена до начала его трудовой деятельности. В качестве примера проявления выхода в качестве активного участника рынка труда выпускника с более высоким человеческим потенциалом можно назвать сокращение адаптационного периода, позволяющего в более короткий срок достичь требуемой производительности труда.

На основании вышеизложенного мы предлагаем следующую систему показателей человеческого капитала выпускников вуза: индекс развития профессиональных и общекультурных компетенций; индекс потенциального заработка выпускника с учетом уровня квалификации и направления подготовки; индекс нормы отдачи. Механизм реализации предложенного подхода отражен на рисунке 2.



Рис. 1. Схема оценки человеческого капитала выпускника высшего учебного заведения

Fig. 1. The evaluation framework of the human capital of university graduates

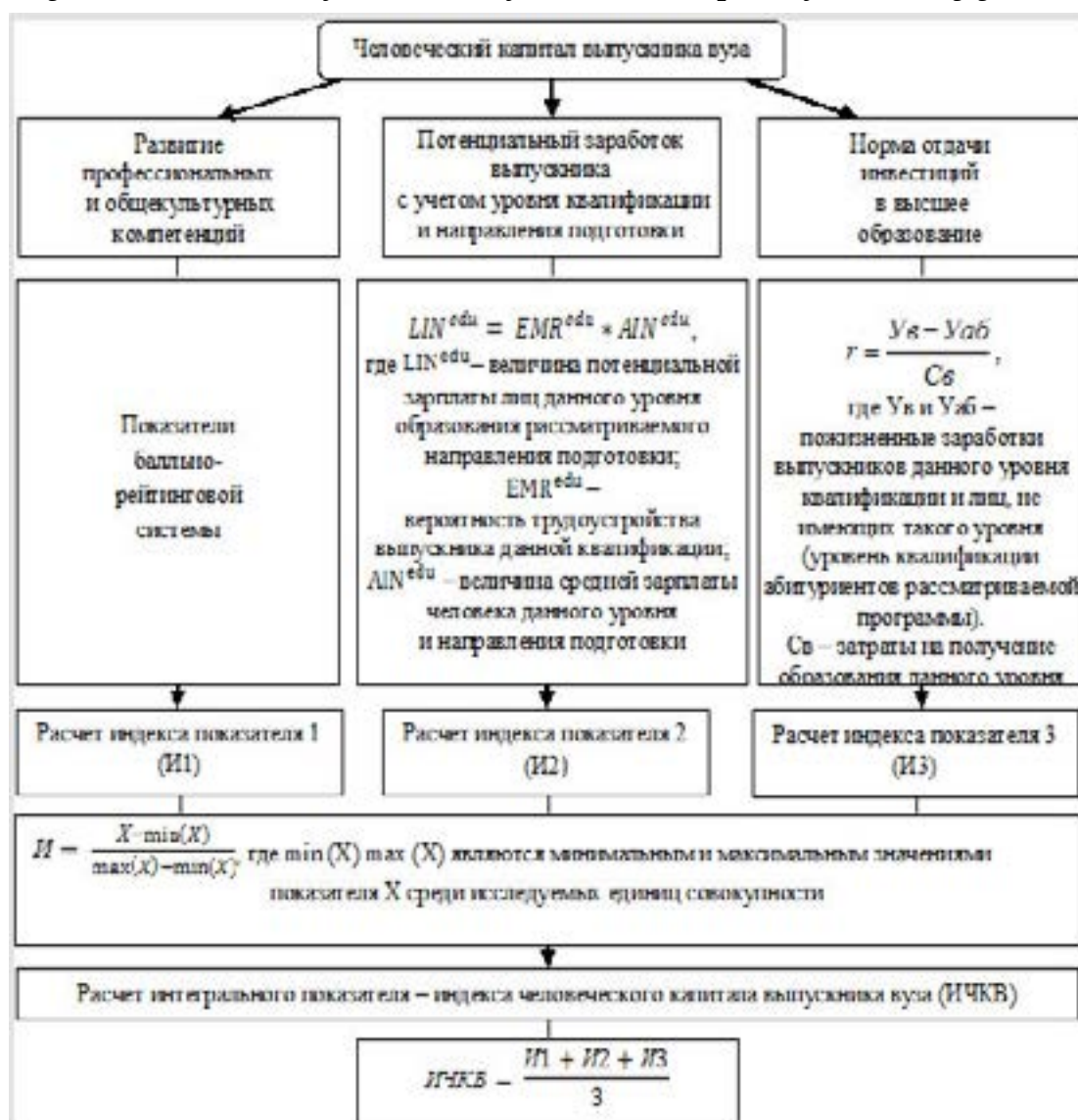


Рис. 2. Алгоритм оценки человеческого капитала выпускников вуза

Fig. 2. The algorithm for estimating the human capital of graduates

Указанный алгоритм позволяет рассчитать интегральный индекс развития человеческого капитала выпускника вуза и учитывает развитие его знаний, умений, навыков, способностей, морально-нравственные установки, личностные ориентиры; решает проблему связи с рынком труда; соотносит

затраты на образование с будущими доходами. Индексное выражение интегрального показателя человеческого капитала выпускников вуза позволяет применять приведенную систему показателей в целях сравнительного анализа студентов разных вузов, направлений, уровней подготовки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Государственные образовательные стандарты, примерные учебные планы и программы высшего профессионального образования [Электронный ресурс] / Федеральный портал «Российское образование». URL: <http://www.edu.ru/db/portal/spe/index.htm> (дата обращения: 15.07.2014 г.).

2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29.12.2012 №273-ФЗ // Российская газета. – 31 дек. 2012. – №5976. – С.1.

3. Елисеев, И.Н. Методология оценки уровня сформированности компетенций студентов [Электронный ресурс]. / И.Н. Елисеев. // Материалы Государственной полярной академии. URL: www.gpa-spb.ru/doc/Method_osenki.doc. (дата обращения: 02.09.2014 г.).

4. Индекс развития человека. [Электронный ресурс]. / Human Development Reports – 2013. URL: <http://hdr.undp.org/en/>. (дата обращения: 17.10.2013 г.).

5. Капелюшников, Р.И. Сколько стоит человеческий капитал в России?. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 76 с.

6. Кендрик, Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1978. 248 с.

7. Краковская, И.Н. Измерение и оценка человеческого капитала организации: подходы и проблемы. М.Экономический анализ, 2008. №19(124). С.41-49.

8. Куприянов, С.В. Совершенствование методологии управления человеческим капиталом посредством интерактивного обучения. М.: Тольятти, 2013. № 2(28). С. 22-26.

9. Маликова, И. Есть диплом, а где работа? [Электронный ресурс]. / И.Маликова // Белгородские известия. 27 июня 2013. С.3. URL: <http://izvestia.vbelgorode.ru/27.6.13-16915.html>. (дата обращения: 15.07.2014 г.).

10. Миронова, И.Е. Проблемы оценивания компетенций студентов в соответствии с требованиями ФГОС ВПО М.: Финансовый университет, 2013. В 2ч. Ч.1. С.76-81.

11. Сергеев, И.С. Как реализовать компетентностный подход на уроке и во внеурочной деятельности: практическое пособие. М.: ЮНИТИ, 2007. – 132 с

12. Фридман, М.Ф. Проблемы реализации государственной политики в области модернизации профессионального образования в учреждениях профессионального образования. М.: Москва, 2012. 201 с.

13. Becker, G.S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis. N.Y., 1964. 201 p.

14. Fisher, I. The Nature of Capital and Income. London: Macmillan & Co., 1927. 614 p.

15. Kiker B. F. The historical roots of the concept of human capital / D.Kiker // Journal of Political Economy, 1966. Vol. 74. № 5. P.481– 499.

16. Schultz, T. Investment in human capital: the Role of education and of research / T. Schultz. –Los Angeles: Free Press, 1971. 272 p.

17. Schultz, T. Investment in People. The Economics of Population Quality / T. Schultz. – Berkeley. Los Angeles. London: University of California press, 1980. 174 p.

REFERENCES:

1. The State Educational Standards, Exemplary Curricula and Programs of the Higher Professional Education [Electronic resource] / Federal Portal «Russian Education». URL: <http://www.edu.ru/db/portal/spe/index.htm> (Date of access: July 15, 2014).
2. On Education in the Russian Federation: The Federal Law of 29.12.2012 #273 – FL // Rossiyskaja gazeta/ 31 dec. 2012/ Vol.5976. P.1.
3. Eliseev I. The Methodology for Estimating the Level of Formation of Students' Skills [Electronic resource] / I. Eliseev // Materials of the State Polar Academy [Web-resource] / URL: www.gpa-spb.ru/doc/Metod_ocenki.doc.
4. The Human Development Index / Human Development Reports, 2013. [Web-resource] / URL: <http://hdr.undp.org/en/>. (Date of access: October 17, 2013).
5. Kapelushnikov R. How much is Human Capital in Russia? Pre-print WP3/2012/06. Series WP3: Labor Market Problems. / National Research University «Higher School of Economics». – Moscow: Dom Visshej shkoly ekonomiki, 2012. 76 p.
6. Kendrick J. The Total Capital of the United States and its Formation; translated by I. Stepanova-Skvortcova; edited by A. Anchishkina. Moscow: Progress, 1978. 248 p.
7. Krackovskaja I. The Measurement and Evaluation of Human Capital of the Organization: Approaches and Challenges. // Economic Analysis: Theory and Practice. 2008. Vol. 19 (124). Pp. 41-49.
8. Kuprijanov S., Peresyppkina V. Improving the Methodology of Human Capital Management through Interactive Learning // Gazette Volga Region State University of Service: Economy Series. Toljatti, 2013. Vol. 2(28). Pp. 22-26.
9. Malikova I. I have got a Diploma, and where is a Job? [Electronic resource]. // Belgorodskiye Izvestia. – 27.06.2013. – P. 3. URL: <http://izvestia.vbelgorode.ru/27.6.13-16915.html>. (Date of access: July 15, 2014).
10. Mironova I. The Problems of Estimation of the Students' Skills in Accordance with the Requirements of FSES HPE / Vectors of Modern Formal Education: Improving the Quality of Interaction with Employers: Materials of the Annual International Scientific Conference and Exit Meetings. Moscow: Financial University, 2013. Vol.1. Pp.76-81.
11. Sergeev I. How to Implement a Competence-based Approach in the Classroom and in Extracurricular Activities: A Practical Guide. Moscow: UNITI, 2007. 132 p.
12. Fridmann M. The Problems of Realization of the State Policy in the Field of Modernization of Vocational Education in the Vocational Education Institutions: diss. ... PhD of pedagogical sciences 13.00.08. Moscow, 2012. 201 p.
13. Becker, G.S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. N.Y., 1964. 201 p.
14. Fisher, I. The Nature of Capital and Income. London: Macmillan & Co., 1927. 614 p.
15. Kiker B. F. The Historical Roots of the Concept of Human Capital // Journal of Political Economy, 1966. Vol. 74. № 5. Pp.481-499.
16. Schultz, T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research / T. Schultz. Los Angeles: Free Press, 1971. 272 p.
17. Schultz, T. Investment in People. The Economics of Population Quality. Berkley. Los Angeles. London: University of California press, 1980. 174 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ:

Пересыпкина Валерия Владимировна
кандидат экономических наук
эксперт-оценщик ООО «Компания по оценке
и экспертизе «ЭТАЛОН»
308000 Россия, г.Белгород, ул.Парковая, 2

Рецензент: Куприянов С.В.,
д.э.н, профессор, заведующий кафедрой
БГТУ им. В.Г.Шухова

DATA ABOUT THE AUTHOR:

Peresyppkina Valeriya Vladimirovna
PhD in Economics
Expert and Surveyor of the of ETALON
Valuation and Expertise Company
2 Parkovaja St., Belgorod, 308000, Russia

Reviewer: Kuprijanov S.V.,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Belgorod State
University named after V.G. Shukhov