МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СЕВЕРО–ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

ФГБОУ ВПО «РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

МАТЕРИАЛЫ

VIII Международной научно-практической конференции

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Том 4

20–22 апреля 2016 года

Санкт-Петербург

СОСТАВ ПРОГРАММНОГО КОМИТЕТА

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРОГРАММНОГО КОМИТЕТА:

Исаев А. П. – декан факультета Экономики и финансов Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, доктор исторических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

СОПРЕДСЕДАТЕЛИ ПРОГРАММНОГО КОМИТЕТА:

Вахмистров А. И. – заведующий кафедрой Экономики и управления бизнесом Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Первый Вице-президент Национального объединения строителей, Действительный государственный советник Санкт-Петербурга 1 класса, член Генерального Совета партии Единая Россия, Генеральный директор, председатель Правления ОАО «Группа ЛСР», доктор экономических наук, профессор, Заслуженный строитель Российской Федерации. (Россия, г. Санкт-Петербург).

Куклина Е. А. – руководитель научно-образовательного направления «Экономическая безопасность», Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Наумов В. Н. – руководитель научно-образовательного направления «Бизнес-информатика, математические и статистические методы» Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, доктор военных наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации (Россия, г. Санкт-Петербург).

Нещерет А. К. – заведующий кафедрой Экономической теории и прикладной экономики Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Чижиков С. М. – руководитель научно-образовательного направления «Таможенное дело» Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, кандидат психологических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Шматко А. Д. – руководитель научно-образовательного направления «Экономика» Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Минаев Д. В. – руководитель научно-образовательного направления «Менджмент» Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Али Пири – кандидат философских наук, Университет Алламе Табатабаи, Председатель научно-исследовательского института (Иран, Тегеран).

Атон Валле Валлестани – кандидат политических наук, Grand Ph.D, (Швеция, г. Стокгольм).

Байнев В. Ф. – профессор кафедры Менеджмента Белорусского государственного университета, эксперт консультационного совета Информационно-аналитического центра при Администрации Президента Республики Беларусь доктор экономических наук, (Беларусь, г. Минск).

Белов П. Г. – профессор кафедры Природной и техносферной безопасности и управления риском МАТИ — Российского государственного технологического университета им. К. Э. Циолковского, доктор технических наук, профессор (Россия, г. Москва).

Бобылов Ю. А. – помощник ректора, ведущий научный сотрудник Российского государственного геологоразведочного университета «МГРИ-РГГРУ», научный редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование», эксперт Российского совета по международным делам, кандидат экономических наук, профессор (Россия, г. Москва).

Бутырский Е. Ю. – профессор кафедры Теории управления Санкт-Петербургского государственного университета, доктор физико-математических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Василенок В. Л. – профессор Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, доктор экономических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Воронцов А. В. – председатель профильной комиссии по науке и высшей школе Законодательного Собрания Санкт-Петербурга, декан социологического факультета Российского Государственного педагогического университета им. Герцена, доктор философских наук, Заслуженный работник высшей школы РФ, Почетный профессор РГПУ им. А. И. Герцена (Россия, г. Санкт-Петербург).

Гайдукевич Г. В. – профессор Военного учебно-научного центра ВМФ «ВМА им. Адмирала Флота Советского Союза Н.Г. Кузнецова», доктор экономических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Гончаренко Л. Н. – заведующий кафедрой Международных отношений, истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор исторических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Далингер Я. М. – проректор по региональному развитию и хозяйственной работе Санкт-Петербургского университета гражданской авиации, заведующий кафедрой Прикладной математики, кандидат технических наук (Россия, г. Санкт-Петербург).

Дронов Р. В. – профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, кандидат юридических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Ефимов В. А. – профессор Санкт-Петербургского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Кирста Ю. Б. – профессор кафедры Физики Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова, доктор биологических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации (Россия, г. Барнаул).

Клебанова Т. С. – заведующая кафедрой Экономической кибернетики Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеца, доктор экономических наук, профессор (Украина, г. Харьков).

Кобзаренко В. Б. – директор саморегулируемой организации (СРО) «Строители Ленинградской области», «Строители Ленинградской области», кандидат экономических наук (Россия, г. Санкт-Петербург).

Корженгулова А.А. – доцент кафедры Финансов и учета Казахского университета технологии и бизнеса кандидат экономических наук, (Казахстан, г. Астана).

Лукин В. Н. – профессор кафедры философии и социальных наук Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России, доктор политических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Меркулова Т. В. – заведующая кафедрой Экономической кибернетики и прикладной экономики Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина, доктор экономических наук, профессор (Украина, г. Харьков).

Муминов Х. Х. – доктор физико-математических наук, профессор, член-корреспондент Академии наук Республики Таджикистан (Таджикистан).

Мусиенко Т. В. – заместитель начальника Санкт-Петербургского государственного университета противопожарной службы МЧС России по научной работе, доктор политических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Наумова М. Н. – доцент учетно-финансового факультета Донецкого национального университета кандидат экономических наук, (Украина, г. Донецк).

Нурышев Г. Н. – профессор кафедры Международного права Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор политических наук, профессор, Заслуженный учитель России (Россия, г. Санкт-Петербург).

Перекрест В. Т. – заведующий лабораторией Санкт-Петербургского экономико-математического института РАН, доктор физико-математических наук, старший научный сотрудник (Россия, г. Санкт-Петербург)

Петросян В. Г. – доцент кафедры Истории и теории прессы Ереванского государственного университета, кандидат философских наук, (Армения, г. Ереван).

Полянский В. А. – заведующий кафедрой Высшей математики Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации, доктор технических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Примакин А. И. – начальник кафедры Специальных информационных технологий Санкт-Петербургского университета МВД России, доктор технических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Пустотин Н. И. – председатель постоянной комиссии по бюджету и налогам Законодательного Собрания Ленинградской области, кандидат медицинских наук (Россия, г. Санкт-Петербург).

Путихин Ю. Е. – директор Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Розенберг В. Я. – Председатель Научно-технического совета Муниципального образования г. Петергоф – наукоград, научный руководитель предприятия «Пассат», доктор технических наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Рыбин Д. В. – директор Северо-Западного филиала Российской правовой академии министерства юстиции Российской Федерации, доцент кафедры Конституционного и международного права, кандидат исторических наук, доцент (Россия, г. Санкт-Петербург).

Саакян А. К. – заведующая кафедрой Теории и истории социологии Ереванского государственного университета, доктор социологических наук, профессор (Армения, г. Ереван).

Солодченко В. С. – профессор Санкт-Петербургского морского технического университета, кандидат юридических наук, кандидат военных наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург).

Сорокин А. Г. – аудитор контрольно-счетной палаты по Ленинградской области (Россия, г. Санкт-Петербург).

Циммерман Ю. – Ph.D. (Германия).

Шемаров А. И. – заведующий кафедрой Управления информационными ресурсами Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат технических наук, доцент (Беларусь, г. Минск).

Сборник печатается без редакторских правок.
Ответственность за содержание материалов возлагается на авторов.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Елисеев А. В., Елисеева И. В. Влияние классической школы на теории экономического роста 7

Воронин С. М. Система высшего образования как фактор развития национальной инновационной системы Беларуси 13

Вотченко Е. С. Корпоративное гражданство как наивысший уровень взаимодействия государства и бизнеса 15

Оглуздина О. Б. Реальная и потенциальная конкурентоспособность предприятия 18

Десятниченко Д. Ю., Саранча М. С. О некоторых проблемах инновационной активности фирм в сфере использования интернет-технологий 20

Нещерет А. К., Клочко А. Г. Использование опыта европейских компаний по внедрению инноваций на рынке телекоммуникаций в России 26

Катун Е. С. Экспертный опрос при проведении исследований в сфере военной экономики 29

Закиматов Г. В. Централизованное директивное планирование в рыночной экономике – путь ускорения развития 32

Богатырёв С. Е. Теория человеческого капитала как основной инструмент развития концепции национальной инновационной системы 38

Тимошенко Н. О. Подходы к инкорпорированию управления знаниями в системы менеджмента организаций 44

Янин Д. А. Внедрение системы менеджмента качества для обеспечения экономического развития 47

Андреев Р. А. Анализ современных подходов в изучении финансовых теорий 48

Локтева Е. К. Актуальность повышения конкурентоспособности компании на рынке телекоммуникационных услуг 50

Остапчук О. А. Возможности применения больших данных в российской хозяйственной практике 53

Галустова Е. К., Новомлинова О. А. Трайвертайзинг как инновационный инструмент маркетинговой коммуникационной политики 58

Цейковец Н. В. Таргетирование инфляции. Должен ли ЦБ отвечать за рост и занятость 61

Максименко Е. И. Математические методы контроллинга 65

Шкиперова Г. Т., Молчанова Е. В. Региональная дифференциация показателей качества жизни населения 70

Секция ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Щербаков Ю. Ю., Шматко А. Д. Реализация политики импортозамещения в России на современном этапе: установление точек роста 73

Шматко А. Д. Анализ реализации кластерных образований: исследование зарубежного опыта 77

Лебедева О. Ю., Джорджевич В. Н. Влияние дивидендной политики на рыночную стоимость корпораций (на примере российских нефтегазовых компаний) 81

Шестакова Д. И., Смирнова Е. А. Условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций 84

Евсеева О. О., Пономаренко Т. В. Совокупная стоимость владения как инструмент управления эффективностью инвестиций в нефтегазовой отрасли....88

Запруднов А. С., Разумейко Н. Н. Формирование финансовой стратегии предприятия....90

Лебедева О. Ю., Романова А. Д. Управление структурой капитала нефтегазовых компаний в современных условиях....93

Шарапова П. А., Аликберова А.М. Экономический рост в России: проблемы и перспективы 96

Мазур А. К., Мельникова Т. И. Повышение социальной ответственности и стратегические коммуникации российских компаний в деловой среде 99

Моисеева К. В. Повышение рентабельности деятельности предприятий в условиях современного кризиса 103

Новоженина Е. М. Инвестиционный налоговый кредит как метод стимулирования инновационной деятельности предприятий 107

Суворова А. М., Акимова Е. В. Хеджирование процентного риска: плюсы и минусы....110

Жданюк А. Б., Короткий С. В. Проблемы разработки инвестиционной политики предприятий 113

Сапарова А. М. К вопросу о проблеме стратегического управления предприятием 118

Курбанова Р. А. Налоговые риски организаций в условиях современной экономики 120

Секция ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЕАЭС

Владимиров С. А., Рященко А. Б., Ушаков М. В. Перспективные направления развития транспортной системы и логистики России в контексте интеграции с мировой транспортной системой 122

Меньшакова В. А. Реализация системы управления рисками как необходимое условие для совершенствования таможенного администрирования 130

Артемьев П. П. Бюджетное стимулирование как инструмент финансово-кредитного стимулирования экспорта 133

Шлапеко Е. А. Киргизия в ЕАЭС: эффекты для приграничной торговли 139

Стафеева Н. П. Автоматизация системы управления рисками логистических потоков в области таможенного дела на базе современных информационных технологий, с внедрением моделирования 141

Сафина Э. Б., Кванхатай Понлакарн. Проблемы и перспективы экономического сотрудничества Таиланда и России в нефтегазовом секторе 145

Читчян Р. К. Концепция информационной безопасности и информационных технологий в таможенных услугах 148

Бутылкина В. Д. Тенденции развития таможенного регулирования: правовая база интеграционных процессов ЕАЭС 151

Никонова М. Геоэкономическая трансформация уранодобывающей промышленности России 153

Харонжина А. В. Анализ циклических колебаний объемов иностранных инвестиций и их влияние на макродинамику Беларуси 156

Залян Е. Г., Дышловой И. Н. Инновационные аспекты развития российского флота 160

СЕКЦИЯ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.821.1 + 330.35.01

ВЛИЯНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ НА ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Елисеев Алексей Викторович,

канд. эконом. наук, доцент Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск

Елисеева Ирина Владимировна,

старший преподаватель Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ истоков теории экономического роста в работах представителей классической школы экономической теории за исключением К. Маркса. На основании чего сделан вывод о том, что классическая школа направила современные теории экономического роста по ложному пути поиска причины роста в процессе сбережений – инвестирования, при второстепенной роли более важного на наш взгляд фактора – научно-технического прогресса.

Ключевые слова: экономический рост; классическая школа; сбережения; инвестиции.

В современных теориях экономического роста четко прослеживается тенденция переоценки значения классической школы для данного направления. Так, Б. Сноудон и Х.Р. Вейн обращают внимание на значительный интерес классиков к вопросам экономической динамики [12, p. 586]. На значительный вклад А. Смита в понимание процесса сбережения – инвестирования как основы экономического роста [10, p. 83] указывает и один из родоначальников современных теорий экономического роста П. Ромер. На наш взгляд, значительный вклад классиков в теорию сбережения – инвестирования неоспорим, однако исследователями экономического роста в общепринятом сегодня понимании этого процесса их считать нельзя.

Основными в классической школе являются два положения – трудовая теория стоимости и общее понимание предмета исследования. Большинство классиков рассматривают в качестве предмета исследования «распределение данного объема занятых ресурсов между различными сферами и выяснение условий, которые, предполагая использование этого количества ресурсов, определяют их относительное вознаграждение и относительную стоимость их продуктов» [1, с. 12]. Именно такое понимание предмета и объясняет отсутствие внимания классиков к динамическим вопросам, к которым относятся и проблемы экономического роста. Из анализа классиков процесс производства исключен, в связи с чем не может ставиться и вопроса его роста. Однако, некоторые зачатки теории экономического роста в работах классиков присутствуют, именно их анализу и посвящена данная работа.

Само название работы А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства» [11] народов указывает на предмет исследования. В центре внимания А. Смита величина объема производства и факторы, ее определяющие. В качестве таких факторов А. Смит рассматривает число тех, кто занят трудом, а также «искусство, умение и сообразительность» [4, с. 2], с которыми этот труд применяется. При чем, из указанных факторов наиболее важным является второй. Данное положение имеет большое значение с точки зрения теории экономического роста. А. Смит говорит здесь о зависимости объемов национального производства от количества применяемых ресурсов. Поиск таких факторов занимает центральное место в современных теориях экономической динамики. По Смиту этими факторами являются в современном понимании занятость и величина знаний. При этом, прочие факторы, в том числе и капитал, А. Смит признает незначительными. Однако, А. Смит не отказывается от капитала, а включает его в производственную функцию опосредованно – через зависимость величины труда от применяемого капитала.

Таким образом, по А. Смиту капитал и труд являются не взаимозаменяемыми, как в современных теориях экономического роста, а взаимодополняемыми факторами производства. На наш взгляд, применение производственных функций с невзаимозаменяемыми факторами производства не лишено смысла. Действительно, не всегда капитал и труд полностью заменяют друг друга в процессе производства. Существуют, по крайней мере, некоторые минимальные величины каждого из факторов, без которых производство невозможно. Подобный подход нашел применение в кейнсианских моделях экономического роста, где используется производственная функция Леонтьева, в которой выпуск определяется наименьшим из наличных факторов производства с учетом коэффициентов эффективности их использования.

Еще один заслуживающий внимания момент связан с использованием А. Смита знаний как фактора производства. Эта идея получила широкое распространение в современных моделях экономического роста, в которых эндогенный характер роста объясняется накоплением человеческого капитала или увеличением запаса знаний.

А. Смит указывает и на другой важный в современных теориях экономического роста фактор. Анализируя рост производительности труда, он выделяет три последствия разделения труда – увеличение «ловкости каждого отдельного работника» (человеческий капитал в современном понимании), сбережение «времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому» (улучшение организации производства) и изобретение «большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких» [4, с. 7] (технический прогресс). Таким образом, А. Смит обращает внимание на один из главных, на наш взгляд, факторов экономического роста – технический прогресс. При этом он видит два источника технического прогресса. Первый вид изобретений и усовершенствований совершается непосредственно на производстве. Такой способ изобретений близок к современной концепции «обучения на опыте» (learning by doing), получившей широкое распространение в экономической теории вообще и в моделях экономического роста в частности. Второй вариант усовершенствований производится «теми, кого называют учеными или теоретиками» [4, с. 7]. Такой способ также имеет отражение в современных моделях роста и называется «исследования и разработки» (research and development).

Д. Рикардо также лишь опосредовано касался проблем экономического роста в своих работах. У него можно найти в лучшем случае только элементы динамического подхода, по большей же части анализ Д. Рикардо строго статичен. Анализ изменений представлен у него лишь изменениями эпизодическими, процессами перехода из одного состояния в другое, что в современном понимании можно отнести лишь к сравнительной статике, но никак не к динамике.

Причина недостаточного внимания к проблемам динамики та же, что и у А. Смита – предмет исследования. И если для А. Смита им являются «причины богатства народов», что в некоторой степени предполагает анализ причин роста этого богатства, то у Д. Рикардо предметом выступает лишь вопрос распределения заданного объема продукции. Естественно при таком понимании процесс производства продукции, а значит и его рост, исключаются из сферы ис-

следования. Более того, Д. Рикардо вообще отвергает саму возможность анализа величины произведенной продукции по причине значительной сложности. Тем не менее, некоторые положения Д. Рикардо заслуживают внимания с точки зрения теорий экономического роста.

Д. Рикардо по существу принимает смитово понимание богатства и пытается проанализировать причины его роста. Определяя богатство, он цитирует А. Смита: «каждый человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобствами и удовольствиями» [3, с. 226]. Такое понимание богатства приводит Д. Рикардо к двум способам его роста – «оно может быть увеличено путем употребления более значительной части дохода на содержание производительного труда, который увеличил бы не только количество, но и стоимость всей массы товаров, или же оно может быть увеличено без затрат дополнительного количества труда, если то же самое количество труда станет более производительным и увеличит только количество, но не стоимость товаров» [3, с. 230]. В современном понимании А. Рикардо фактически выделяет два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный. Он также выявляет причины и последствия каждого из этих типов. В случае экстенсивного роста «страна разбогатела бы путем бережливости – она уменьшила бы расходы на предметы роскоши и комфорта и употребила бы эти сбережения на воспроизводство» [3, с. 230]. При интенсивном росте «не было бы ни уменьшения расходов на предметы роскоши и комфорта, ни увеличения количества затраченного производительного труда. Тоже самое количество производило бы больше продуктов: возросло бы богатство, но не его стоимость» [3, с. 230]. Однако, здесь Д. Рикардо впадает в противоречие. С одной стороны, он указывает на предпочтительность интенсивного типа роста, «т. к. он произведет тот же самый эффект и в то же время не будет сопровождаться лишениями и уменьшением предметов комфорта» [3, с. 230], а с другой – во всех своих немногочисленных динамических рассуждениях он указывает на основную роль процесса накопления для роста производства и богатства, что в его понимании лежит в основе интенсивного типа роста.

Процесс накопления у Д. Рикардо вообще является главной причиной роста производства. Даже, говоря о техническом прогрессе как необходимом условии «роста чистого дохода, измеряемого в товарах», он отмечает, что «усовершенствования машин» вызывают «новые сбережения и накопления» [3, с. 326]. Такое отношение к сбережениям объединяет Д. Рикардо с А. Смитом. Идея сбережений как движущей силы нашла отражение в неоклассических моделях роста и сохранилась по сей день в моделях современных.

Анализируя работы Д. Рикардо, представитель кейнсианского направления в теориях роста Р. Харрод [6, 7] приводит следующую интерпретацию его подхода к роли сбережений. «… тенденция к накоплению ведет к возрастанию рыночных ставок заработной платы, а в согласии с учением Мальтуса это должно способствовать росту населения. По закону убывающей доходности предельные доходы капитала и труда должны с течением времени понижаться, но поскольку рост населения постоянно удерживает заработную плату на уровне минимума средств существования, – или, если назвать это в духе Рикардо, на уровне равновесия, – доля труда в предельном доходе должна возрастать, если предположить величину реальной заработной платы постоянной. Следовательно, реальная прибыль, приходящаяся на единицу капитала, упадет… Это завершенная, хотя не разработанная в деталях динамическая теория» [5, с. 22].

Логика Д. Рикардо имеет по крайней мере два недостатка. Во-первых, утверждение о том, что тенденция к накоплению ведет к возрастанию рыночных ставок заработной платы представляется необоснованным. Здесь, как и А. Смит, Д. Рикардо предполагает, что сбережения полностью трансформируются в инвестиции. Однако это может быть не так. В этом случае возникает проблема недопотребления, и увеличение сбережений будет приводить не к экономическому росту, а к кризису перепроизводства, сопровождающемуся повышением объемов нереализованной продукции и падением объемов национального производства. Невозможность увидеть эту проблему была объектом критики Д. Рикардо и всей классической школы. Главным из критиков был Дж.М. Кейнс [8], у которого сбережения не только не стимулируют экономический рост, но и выступают «как фактор, задерживающий развитие» [5, с. 25]. Более того, и

среди представителей самой классической школы не было единства по этому вопросу. Подход А. Смита и Д. Рикардо подвергался резкой критике со стороны К. Маркса, Ж.-Ш. Сисмонди, Т. Мальтуса.

Дж.М. Кейнс ставит проблему недопотребления, которая, по его мнению, вызвана естественной тенденцией превышения нормы сбережений над нормой инвестиций. В частности, он пишет: «на протяжении всей человеческой истории существовала хроническая тенденция к более сильной склонности к сбережениям по сравнению с побуждением инвестировать. Слабость побуждения к инвестированию во все времена была главнейшей экономической проблемой. В наше время слабость этого побуждения можно объяснить главным образом величиной уже существующих накоплений, тогда как в прежние времена, по-видимому, гораздо большую роль играли риск и всякого рода случайности. Но результат от этого не меняется. Желание отдельных лиц увеличивать свое личное богатство, воздерживаясь от потребления, обычно было сильнее, чем побуждение предпринимателей увеличивать национальное богатство путем использования рабочей силы для производства товаров длительного пользования» [1, с. 319]. Кроме того Дж.М. Кейнс указывает, что особо остро хроническая тенденция отставания инвестиций от сбережений проявляется в богатых странах. «Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскивать значительно более широкие возможности для инвестирования с тем, чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов» [1, с. 36].

Следует согласиться с Дж.М. Кейнсом. Действительно, не смотря на выводы классиков, в первую очередь А. Смита и Д. Рикардо, и представителей современных неоклассических теорий экономического роста, сбережение или, в терминах классиков, накопление оказывает положительное влияние на экономический рост, однако лишь до определенного предела, после которого возникает препятствие для реализации продукции со стороны низкого потребления. Это отмечает и Т. Мальтус. Критикуя подход А. Смита, он пишет: «Адам Смит утверждал, что капиталы увеличиваются бережливостью, что каждый экономный человек является благодетелем общества и что увеличение богатства зависит от превышения производства над потреблением. Что эти положения в значительной мере правильны, не подлежит сомнению… Но совершенно очевидно, что они не могут быть верными до бесконечности и что принцип сбережения, доведенный до крайности, подорвал бы стимулы к производству. Если бы каждый довольствовался самой простой пищей, самой скромной одеждой и жильем, то, очевидно, и не существовало бы никаких других видов пищи, одежды и жилья… Видимо, то и другое крайности. Отсюда следует, что должен существовать какой-то средний уровень – хотя политическая экономия, пожалуй, и не сможет его установить, – при котором, учитывая состояние производительных сил и желание потреблять, поощрение роста богатства было бы наибольшим» [9, p. 6–7]. Следует отметить, что Т. Мальтус показывает здесь роль потребления в процессе экономического роста и в техническом прогрессе.

На особую роль потребления для производства и его роста указывал и К. Маркс. Он, в отличие от Ж.-Б. Сэя с его законом рынков, видит взаимовлияние производства и потребления друг на друга. С одной стороны, по К. Марксу, «потребление создает потребность в новом производстве, стало быть идеальный, внутренне побуждающий мотив производства, являющийся его предпосылкой» [2, с. 32]. То есть, как и Т. Мальтус, К. Маркс указывает на роль потребления в прогрессе общества. С другой стороны, К. Маркс отчасти соглашается и с Ж.–Б. Сэйем, отмечая, что «… производство создает потребление: 1) производя для него материал, 2) определяя способ потребления, 3) возбуждая потребность, предметом которой является создаваемый им продукт» [2, с. 32]. На наш взгляд, именно подход К. Маркса к проблеме потребления наиболее справедлив. Действительно, потребление и производство взаимозависимы и определяют динамику друг друга, или «производство есть потребление, потребление есть производство» [2, с. 33].

Зависимость производства от потребления подтверждается и наблюдаемыми в наши дни тенденциями. Резкое ускорение научно-технического прогресса и, как следствие, экономического роста в XX в. потребовало решения проблемы реализации производимой продукции. И здесь обнаруживается противоречие современной экономической теории и практической политики. Первая, в лице неоклассических теорий экономического роста, говорит, следуя логике А. Смита и Д. Рикардо, о ключевой роли сбережений и процесса накопления – инвестирования для экономического роста, вторая же направлена на стимулирование потребления для реализации производимой продукции. Такая политика под влиянием идей Дж.М. Кейнса привела к появлению современной «экономики потребления». С течением времени возможности роста потребления за счет доходов также исчерпали себя, и началось повсеместное стимулирование потребления монетарными методами за счет кредита. На особую роль кредита в росте производства указывал еще К. Маркс. Он ставит «нелепый» по его мнению вопрос возможности существующих масштабов современного ему капиталистического производства без системы кредита и дает на него однозначный ответ. «Очевидно, нет. Напротив оно было бы ограничено размерами добычи благородных металлов» [2, с. 638]. Кроме того, К. Маркс видит опасность чрезмерного кредитования. «… не следует создавать никаких мифических представлений о производительной силе кредита, поскольку он лишь представляет в распоряжение денежный капитал и приводит его в движение» [2, с. 638].

На наш взгляд, стимулирование экономического роста за счет безграничной кредитной активизации потребления влечет ряд проблем. С одной стороны, за счет роста потребления стимулируется производство товаров, что вызывает рост доходов всех факторов производства – и капитала, и труда. С другой стороны, кредитование ведет к несимметричному их повышению. Доходы капитала растут быстрее, в результате происходит перераспределение доходов труда в пользу доходов капитала, т. к. проценты по кредитам и займам уплачиваются из первых в пользу последних, что усиливает неравенство и, в конечном счете, отрицательно влияет на потребление и темпы экономического роста. Здесь необходимо согласиться с Дж.М. Кейнсом, согласно которому склонность к потреблению снижается с ростом дохода. Следовательно, наибольшая доля в потреблении обеспечивается за счет части населения с относительно более низкими доходами, а часть эта в основном является владельцами труда и получает доходы от него. Тогда перераспределение доходов в пользу владельцев капитала (группы с более высокими доходами) снижает потребление, а значит и возможности реализации возрастающего объема продукции.

Кроме того, как невозможно неограниченное потребление за счет доходов, также невозможно и неограниченное потребление за счет кредита. Данные о доле потребительских долгов в ВВП говорят о том, что и этому процессу наступит предел, что уже сказывается в замедлении темпов экономического роста в большинстве развитых стран. В результате развитым странам приходится как во времена Сисмонди, отмечавшего наличие внешней экспансии в смысле агрессивного поиска монопольных рынков вовне, в лучшем случае давать рекомендации странам Третьего мира о неограниченном открытии своих рынков, вопреки их недоразвитости и губительности такого открытия для внутреннего производства. Для обоснования этого активно используется современная экономическая теория. Так, в наши дни многие теории экономического роста, анализирующие влияние внешней торговли на экономический рост, однозначно говорят о жизненной необходимости свободной торговли, прямых иностранных инвестиций, плавающего валютного курса для развивающихся стран, и сознательно не рассматривают проблемы, которые они приносят.

Существует и вторая проблема подхода Д. Рикардо. Даже если предположить, что накопление действительно приведет к росту заработной платы и снижению прибыли на единицу капитала, что, как показано выше, не всегда справедливо, развитие все равно будет иметь тенденцию к замедлению. Так снижение прибыли на единицу капитала приведет к уменьшению стимулов к инвестированию, кроме обозначенной выше тенденции к недопотреблению, это вызовет еще и снижение спроса на капитал, падение процентных ставок, а значит и

уменьшение сбережений. В результате развитие, основанное на накоплении, будет неизбежно замедляться.

Таким образом, современные теории экономического роста вместо того, чтобы искать основу роста экономики в фундаментальных факторах, таких как технический прогресс, впитали и неизменно воспроизводят классическое положение о процессе сбережения как основе экономического роста.

Список литературы

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Маркс К. Капитал. – М.: Линь, 2013. – 943 с.
3. Рикардо Д. Сочинения: в 3-х томах. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 358 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf (дата обращения 04.04.2016).
5. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики: Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.
6. Harrod R.F. An Essay in Dynamic Theory // Economic Journal. – 1939. – Vol. 49 (March). – P. 14-33.
7. Harrod R.F. Towards a Dynamic Theory: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy. – London: Macmillan & Co, 1948. – 169 p.
8. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. – London: McMillan, 1936. – 424 p.
9. Malthus Th.R. Principles of Political Economy. Considered with a View to Their Practical Application. – London, 1820. – 446 p.
10. Romer P.M. Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth // Equilibrium Theory and Applications: Proceedings of the Sixth International Symposium in Economic Theory and Econometrics / William A. Barnett, Bernard Cornet, Claude d' Aspermont et. al. eds. – Cambridge: Cambridge University Press, 1991. – P. 83-100.
11. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations: Volume I. – London: W. Strahan, T. Candell. – 1776.
12. Snowdon B., Vane H.R. Modern Macroeconomics: Its Origins, Development, and Current State. – Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2005. – 807 p.

УДК 33

СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ

Воронин Сергей Михайлович,

канд. экон. наук, доцент Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

АННОТАЦИЯ

Исследуется роль системы образования в обеспечении инновационного процесса в современной Беларуси. Рассматривается вклад системы образования в подготовку кадров для инновационной экономике, в проведение научных и прикладных исследований, в обеспечение связей образования, науки и производства, создание инновационных предприятий и элементов инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная система; инновационный процесс; система образования; научные исследования; инновационные предприятия; инновационная инфраструктура.

В условиях развития национальной инновационной системы высшее и послевузовское образование играет все более важную роль в инновационном процессе, которая связана с развитием следующих основных направлений деятельности:

- подготовка кадров для всех участников инновационных процессов;
- научные исследования (формирование новых знаний и разработка технологий);
- осуществление связи между наукой и производством;
- создание предприятий малого инновационного бизнеса и элементов инновационной инфраструктуры, связанных с высшими учебными заведениями;

Одним из основных факторов создания общества, ориентированного на инновации является образование [1]. Образовательная система готовит кадры для инновационной экономики.

В 2014/2015 учебном году в вузах Беларуси обучалось 382,8 тыс. студентов [1] или 383 студента на 10000 населения. Для инновационного развития страны важное значение имеет в первую очередь наличие специалистов в области естественных и математических наук, техники и технологии. Они являются катализатором инновационного деятельности. В последние годы в высших учебных заведениях Беларуси наблюдается тенденция увеличения мест по подготовке специалистов в области технических, естественнонаучных и медицинских наук, и сокращения количество мест, где готовятся кадры для права, экономики, управления и педагогики [2]. Так в 2005–2014 гг. доля абитуриентов, поступивших на такие специальности как естественные науки, техника и технология, архитектура и строительство, здравоохранение увеличилась с 27,4% до 33,3%, а поступивших на юридические и экономические специальности (коммуникация, право, экономика, управление, экономика и организация) наоборот уменьшилась с 40,9% до 35,0%.

Система образования готовит также научных работников высшей квалификации для сферы науки и образования. Следует отметить, что интерес к обучению в аспирантуре в последние годы снижается. Если в 2011 г. общее количество аспирантов составляло 5779 чел., а докторантов – 220 чел., то в 2014 г. уже 4900 (1,3% общего количества студентов) и 282 чел. соответственно. При этом доля аспирантов, обучающихся в системе образования составила в 2014 г. 83,4% (4088 чел.), а докторантов – 77,3% (218 чел.) [3].

Наибольшее количество аспирантов в системе образования выбрало общественные и гуманитарные науки удельный вес которых в общем числе обучающихся в аспирантуре составил 60,7%, технические науки выбрали 25,7% аспирантов, естественные науки – 13,4%, и 0,3% – сельскохозяйственные науки [4].

В 2014 г. ученая степень была присуждена 536 соискателям (45 – ученая степень доктора наук, 491 – ученая степень кандидата наук) [1]. Из них 255 диссертаций или 47,5% от успешно

защищенных в 2014 г. было выполнено в учреждениях системы образования [4].

Наибольшее количество защищенных диссертаций в 2014 г. выполнено по отраслям науки, которые определяют уровень социально-экономического развития страны. В частности, удельный вес диссертаций, защищенных по техническим наукам составляет 20,3%, по медицинским наукам – 17,3%, по физико-математическим наукам – 9,5%, по экономическим и биологическим наукам – по 7,1%, по сельскохозяйственным наукам – 6,9%, по педагогическим наукам – 6,3% [4].

Ученые звания профессора и доцента присвоены в 2014 г. 378 соискателям. Работники вузов из числа лиц, получивших ученое звание составили 82,8% [4].

Исторически сложилось, что в стране фундаментальные и прикладные научные исследования в основном ведутся вне высших учебных заведений – в Национальной академии наук и в отраслевых научно-исследовательских институтах. В них сконцентрирована основная часть работников высшей квалификации. Так в научных учреждениях НАН Беларуси в 2014 г. работало 64,7% от общей численности докторов наук и 56,4% от общей численности кандидатов наук [4].

Однако вузовская наука также является немаловажным элементом сферы научных и прикладных исследований и разработок. В Министерстве образования научно-исследовательские работы (НИР) в 2014 г. выполняло 66 организаций. Численность персонала, занимающегося НИР в этой системе в 2014 г., составила 2749 чел. [2], или 10,1% от общей численности научного персонала в республике. Внутренние затраты на НИР составили 11,7% (2014 г.) от всех внутренних затрат на НИР.

Следует отметить, что в последние годы не наблюдается роста исследовательского потенциала высших учебных заведений. Если в 2005 г. общее число персонала, занятого НИР составило в них 2917 чел., то в 2014 г. – 2749 чел. Число докторов и кандидатов наук также снизилось с 514 до 496 чел. [3].

Система образования обеспечивает связь между наукой и производством. Эта связь обеспечивается, во-первых, за счет проведения научных и прикладными исследований в вузах как в рамках проектов с научными организациями с одной стороны, так и в рамках проектов с производственными предприятиями или по их заказам, с другой стороны.

Во-вторых, в настоящее время в Беларуси наметилась тенденция включения некоторых университетов в инновационно-промышленные кластеры, производящие новые знания и новые технологии; создание университетских кафедр на предприятиях и иных способов взаимодействия высших учреждений образования с предприятиями и государственными организациями. Так, например, в Академии управления при Президенте Республики Беларусь действуют 19 инновационных площадок, которые направлены на сближение образовательного процесса с практикой, использования опыта ведущих специалистов-практиков, а также материально-технических и организационных возможностей организации для повышения качество образовательного процесса [5].

Во-третьих, вузы способны получать и аккумулировать информацию относительно потребностей реальной сферы экономики. Особенно перспективны в этом отношении программы дополнительного образования, (в первую очередь, бизнес-образования) и корпоративные программы, которые имеются в большинстве университетов, и по сути, представляющие собой потенциальные площадки для встречи производителей новшеств (преподавателей, ведущих исследования) и их потребителей – слушателей, обладающих конкретными потребностями и перспективах внедрения новшеств.

Организации образования, фактически, являются одним из источников возникновения малых инновационных организаций и других элементов инновационной инфраструктуры, создаваемых при вузах (технопарки, бизнес-инкубаторы и др.).

В 2010–2014 гг. количество малых предприятий в сфере образования увеличилось с 446 до 699 единиц, а средняя численность их сотрудников с 4786 до 5483 чел. [3].

В качестве примера элементов инновационной инфраструктуры, создаваемых при вузах

можно привести технопарк «Политехник» в Белорусского национального университета, научно-технологический парк Полоцкого государственного университета, научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета, центр трансфера технологий Гомельского государственного технического университета ГТУ, старт-ап центр Белорусского национального университета.

Кроме того, вузы имеют большой контингент обучающихся, многие из которых могут оказаться потенциальными (студенты) или реальными (слушатели программ дополнительного образования) предпринимателям, готовыми организовать процесс внедрения новшеств.

Список литературы

1. Воронин С.М. Инновационное развитие Беларуси, Казахстана, России в контексте евразийской интеграции. // Экономист. – 2014. – № 10. – С. 45-52.
2. Русак Е.С., Воронин С.М. Модернизация экономики Беларуси: инновационное обеспечение. // КАСПИЙСКИЙ РЕГИОН: политика экономика культура. – 2015. – № 2. – С. 186-191.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, [2010-2014]. Стат. Сборник. Нац. стат. комитет Республики Беларусь / Под ред. И.В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Респ. Беларусь, 2015. – 137 с.
4. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2014 года: Аналитический доклад / Под ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2015. – 270 с.
5. Инновационные площадки Академии управления при Президенте Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pac.by/ru/innovacionnie_ploshadki (дата обращения 21.03.2016).

УДК 323.212

КОРПОРАТИВНОЕ ГРАЖДАНСТВО КАК НАИВЫСШИЙ УРОВЕНЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Вотченко Елена Сергеевна,
соискатель кафедры государственной политики и государственного управления
Кубанский государственный университет, г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье рассмотрены концепции развития новых направлений во взаимоотношениях бизнеса и государства: корпоративного гражданства, государственно-частного (социального) партнерства, социальных инвестиций, концепции корпоративной устойчивости и корпоративной ответственности.

Ключевые слова: корпоративное гражданство; корпоративная социальная ответственность; взаимодействие бизнеса и государства; социальные инвестиции; государственно-частное партнерство; корпоративная устойчивость.

На определенном этапе развития социальные аспекты взаимодействия бизнеса и власти, социальная ответственность корпорации перед обществом и государством часто интерпретируются как феномен корпоративного гражданства. В процессе становления данной модели краткосрочные издержки компании не обеспечивают немедленную финансовую прибыль, а вместо этого способствуют продвижению позитивных социальных изменений в будущем.

Остановимся на рассмотрении основных концепций, которые заложили основу устойчивого развития отношений бизнеса и государства. Отметим, что корпоративное гражданство – это новое понимание связи бизнеса и общества при взаимодействии с государственной властью (Керолл [1], Маигнан, Феррел [2], Бхаттачаря, Сен [3]). Данное определение предполагает ответственность компаний за происходящее в стране и взаимную ответственность государства и бизнеса перед обществом. Подход с точки зрения «корпоративного гражданства» обеспечивает бизнесу возможность не только отвечать на ожидания власти и общества, но и с учетом улучшения деловой репутации активно влиять на социально-экономическое окружение. На первый план в такой модели выходят принципы корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Преимущества корпоративной социальной ответственности для организации могут включать увеличение лояльности клиентов, приверженность сотрудников, поддержку поставщиков и улучшение корпоративной репутации (Маигнан, Феррелл, 2005) [4]. За последние два десятилетия корпоративную ответственность компании перед государством и обществом рассматривали и как часть большого изменения в корпоративной философии и практики: движение деловой этики. Л.Вебер относит нас к мантре «хорошая этика – хороший бизнес», который подразумевает, что «следование высоким этическим стандартам связано и вносит свой вклад в успех бизнеса» [5].

Как элемент корпоративного гражданства, социальное партнерство (или государственно-частное партнерство) предусматривает пересмотр сфер ответственности бизнеса, власти и общества в решении общественно значимых вопросов, а также создание механизмов общественного контроля за выполнением государством своих социальных обязательств.

Другой элемент теории – социальные инвестиции – отражают переход компаний от благотворительности к фокусированным инвестициям на национальном и региональном уровнях, направленным на решение самых актуальных для страны проблем в сфере занятости, борьбы с бедностью, образования, безопасности, охраны здоровья и окружающей среды.

Следовательно, корпоративное гражданство предполагает взаимную ответственность бизнеса и власти перед обществом, а также учет интересов предпринимателей в экономической и социальной сферах.

Представляется интересной иная модель корпоративного гражданства. Одним из молодых подходов при анализе взаимодействия бизнеса с обществом и государством можно назвать концепцию корпоративной устойчивости. Ее основоположник, Дж. Элкингтон [6], который основал в 1987 году консалтинговую компанию «SustainAbility», а в 1994-ом году ввел понятие «тройного итога деятельности корпорации», включающего в себя финансовое и экологическое измерение, соответствующее идее эко-эффективности с добавлением оценки социального и широкого экономического воздействия. Фактически, модель Элкингтона “Triple bottom line” использовала деление на экологическую, экономическую и социальную среду устойчивого развития в приложении к компании (а не ко всему мировому сообществу безотносительно), формируя идею «Triple-Win Strategy» [7], при которой выгоду получала не только компания или её потребители, но и все прочие члены общества [6]. Три основания устойчивости Элкингтон обозначил 3P (People, Planet, Profits). В соответствии с моделью 3P – Люди, Планета, Прибыль – между тремя её элементами происходит постоянный симбиоз, и развитие одного из компонентов приводит к развитию остальных компонентов модели [8].

Теорию 3P («three P`s») в литературе также называют «принципом триединства» (от англ. triple bottom line, или 3BL, или TBL). Данный принцип, который часто используется как стандарт при составлении корпоративной социальной отчетности, подразумевает необходимость включения в корпоративный социальный отчет компании экономических, экологических и социальных вопросов [9].

Согласно мнению Дж. Элкингтона переход мирового капитализма к новой парадигме корпоративной устойчивости связан с «семью революциями» в его драйверах (см. Таблица 1), пережить которые сможет только по-настоящему устойчивая компания:

Таблица 1

«Семь революций» корпоративной устойчивости (КУ):

	Драйвер	*Старая парадигма*	*Новая парадигма (КУ)*
1	Рынки	Соответствие запросам	Конкуренция
2	Ценности	Неизменные	Подверженные изменениям
3	Прозрачность компании	Закрытая компания	Открытая компания
4	Жизненный цикл товара	Срок службы товара или «точка продажи»	Функции и цикл существования «от колыбели до могилы»
5	Партнерство	Централизованное управление	Симбиоз
6	Время	«Время-деньги», «здесь и сейчас»	Долгосрочное понимание, «долгое время»
7	Корпоративное управление	Эксклюзивное	Инклюзивное

Интересна общая закономерность представленных концепций, которые аргументируют такой факт: кризис – не повод сокращать расходы на корпоративное гражданство или корпоративную социальную ответственность, а повод научиться применять нефинансовые ресурсы. Компаниям необходимо разработать новые творческие пути, чтобы выиграть в новой экономике. В кризис корпорациям следует принять целевой долгосрочный подход, а также увидеть, что корпоративное гражданство – это инвестиции, а не расходы.

Хотелось бы обратить внимание, что современные экономические условия создали среду, в которой взаимодействие государства и бизнеса выходит на новый уровень развития – называемый корпоративное гражданство и корпоративная социальная ответственность. Социальные программы общества и государства нуждаются сейчас в развитии этих моделей взаимодействия больше, чем когда-либо, так как кризис ударяет по экономически уязвимым слоям населения наиболее серьезно. Настоящие обстоятельства показывают компаниям на необходимость строить стратегические программы, разрабатывать долгосрочные инициативы по реализации социальных перемен. В конечном счете, комплексный подход к корпоративному гражданству в бизнесе даст больший шанс достичь максимального эффекта даже в условиях меняющейся экономической ситуации.

Список литературы

1. Carroll A.B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders // Business Horizons. – 1991. – Vol 34, – № 4. – P. 39-48.

2. Maignan I., Ferrell O.C. Corporate social responsibility and marketing: An integrative framework // Journal of the Academy of Marketing Science. –2004. –Vol 32. – № 1. – P. 3-19.

3. Bhattacharya, C. B., & Sen, S. Doing better at doing good: when, why, and how, consumers respond to corporate social initiatives // California Management Review. – 2004. – № 47(1).– P. 9-25.

4. Maignan, I., Ferrell, O.C., Ferrell, L. A stakeholder model for implementing social responsibility in marketing // European Journal of Marketing. – 2005. – № 39 (9/10). – P. 956-977.

5. Weber, L.J. Profits Before People? Ethical Standards and the Marketing of Prescription Drugs. Indiana University Press, Bloomington, IN. –2006. – P.15.

6. Elkington, J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development // California Management Review. – 1994. – № 36(2). – P. 170.

7. Белоусов, К.Ю. Устойчивое развитие компании и корпоративная устойчивость: проблемы интерпретации // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4 (44).

8. Elkington, J. Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line // 21st Century Business. Capstone, Oxford. – 1997. – P. 402.

9. Triple bottom line // The Economist, nov.17, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economist.com/node/14301663.

10. Elkington, J. Enter the Triple Bottom Line. In A. Henriques & J. Richardson (Eds.), The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR. – P. 1-16. London, 2004. – Earthscan Publications. – P. 3.

УДК 339.137.22

РЕАЛЬНАЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оглуздина Ольга Борисовна,
аспирант, преподаватель УрФУ, г. Екатеринбург

АННОТАЦИЯ

Целью настоящего исследования является обоснование необходимости обособленной оценки и учета реальной и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В статье проведен анализ экономических понятий «реальная конкурентоспособность» и «потенциальная конкурентоспособность», выявлены возможности и ограничения их количественной оценки для решения управленческих задач.

Ключевые слова: реальная конкурентоспособность; потенциальная конкурентоспособность; управление конкурентоспособностью предприятия.

Кризисные явления в отечественной промышленности последних лет являются в известной мере результатом системных проблем, поразивших российскую промышленность. В качестве антикризисных мер Правительством страны объявлен курс на ускоренное импортозамещение в ряде ключевых отраслей промышленности и улучшение качества экспорта российских товаров на зарубежные рынки. В сложившихся условиях приоритетной задачей, поставленной на повестку дня перед руководством российских предприятий, является повышение конкурентоспособности.

Повышение конкурентоспособности организации – переход от фактического уровня к целевому путем реализации определенных конкурентных действий. Фактический уровень конкурентоспособности предприятия устанавливается исходя из достигнутых результатов, тогда как ее целевой уровень предопределяется не только достижением конкурентного превосходства, но и накопленным ресурсным потенциалом. Управление процессом повышения конкурентоспособности предприятия становится возможным посредством использования сформированных конкурентных преимуществ (тактический уровень), либо наращивания внутрифирменного потенциала (стратегический уровень).

Принятие управленческих решений на тактическом уровне требует измерения реальной (фактической) конкурентоспособности предприятия. В то время как вынесение решений на уровне стратегического планирования экономической деятельности создает необходимость проведения оценки потенциальной конкурентоспособности. Целесообразность обособленного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия, отличного от общепринятого, можно доказать, если сделать более основательным и четким представление о сущности реальной и потенциальной конкурентоспособности.

В научной литературе существует множество трактовок категорий «реальной конкурентоспособности» и «потенциальной конкурентоспособности». Проанализируем точки зрения разных авторов и выделим характеристики, присущие каждому из двух типов конкурентоспособности.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что реальная конкурентоспособность предприятия отражает достигнутую конкурентную позицию, способность организации удовлетворять потребности товарного рынка. К примеру, Ю.Б. Рубин [1, с. 97] предлагает достаточно широкое определение реальной конкурентоспособности как «способности (субъектов предпринимательского бизнеса) приращивать и не утрачивать конкурентные преимущества в процессе реальной деловой деятельности и соперничества с реальными конкурентами». И.У. Зулькарнаев, Л.Р. Ильясова [2] дают тоже только общую формулировку реальной конкурентоспособности как «способности занимать определенную долю рынка продукции и способности увеличивать/уменьшать данную долю».

Тема оценки реальной конкурентоспособности является предметом активного обсуждения в среде экономистов-теоретиков и специалистов руководящих должностей. Так, А.С. Лукин, В.И. Беспятых, Д.Н. Пантелеев [3, с. 62] предлагают определять ее по параметрам конкурентоспособности товаров, Н.П. Абаева, Т.Г. Старостина [4, с. 38] – по доле рынка по сравнению с конкурентами, М.В. Чебыкина [5, с. 72] – по текущим результатам финансово-хозяйственной деятельности и показателям собственной конкурентной позиции, Т.С. Селевич [6, с. 11] – по объему сбыта товаров или размеру прибыли от реализации.

Обобщая вышеприведенные подходы к интерпретации и оценке понятия, подчеркнем, что реальная конкурентоспособность в качественном смысле характеризует рыночную силу предприятия, а в количественном отношении – является показателем его реализованных ожиданий.

Теперь обратимся к рассмотрению категории «потенциальная конкурентоспособность». Н.П. Абаева, Т.Г. Старостина [4, с. 24] связывают потенциальную конкурентоспособность с «конкурентным потенциалом организации, который складывается из производственного, технологического, финансового, инновационного, кадрового, управленческого и других потенциалов», М.Н. Гусева [7] определяет ее как «возможности и ресурсы, которые организация может задействовать для ее роста в дальнейшем», Н.Д. Ильенкова [8, с. 121] высказывает мнение, что потенциальная конкурентоспособность отражает «возможность проникновения предприятий других отраслей в базовую отрасль и вывода на рынок конкурентоспособной продукции-аналога или товаров-субститутов».

Анализируя вышеприведенные определения, можно сделать вывод о том, что потенциальная конкурентоспособность предприятия означает нереализованную, максимально возможную способность организации конкурировать в будущем, обеспеченную накопленным к настоящему времени ресурсным потенциалом. Помимо того, потенциальная конкурентоспособность имеет вероятностный характер, но, как замечено А.С. Лукиным, В.И. Беспятых, Д.Н. Пантелеевым [3, с. 62], определяет возможность достижения реальной конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что вопрос измерения потенциальной конкурентоспособности в настоящее время остается без должного внимания со стороны научного сообщества. В практической деятельности предприятий используются методы оценки потенциальной конкурентоспособности, в основе которых лежит величина затрат на научные исследования и инновационные разработки, однако их вряд ли можно назвать убедительными. Меньшей популярностью пользуются техники шкальных оценок, в качестве примера одной из которых – методика, предложенная Т.С. Селевич [6]. В подобнвх условиях разработка методики системной количественной оценки потенциальной конкурентоспособности содействовала бы решению задач стратегического планирования.

Обособленная оценка реальной и потенциальной конкурентоспособности предприятия служим важным ориентиром для принятия стратегических решений. Реальная конкурентоспособность является показателем ex post, позволяющим анализировать результаты проведения конкурентной политики, сопоставлять значения рассматриваемого предприятия с аналогичными параметрами его конкурентов. В свою очередь, потенциальная конкурентоспособность представляет собой показатель ex ante, что в переводе означает «ожидаемый». Измерение потенциальной конкурентоспособности, как пишет А.И. Коваленко [9, С. 76], не позволяет судить об успешности и эффективности конкурентных действий. Однако потенциальная конкуренто-

способность имеет специфическую функциональную характеристику, которая обеспечивает возможность своевременно отслеживать тенденции изменения уровня конкурентоспособности предприятия и обоснованно подходить к выбору стратегии.

Список литературы

1. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 584 с.
2. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/04.shtml (дата обращения 01.04.2016).
3. Лукин А.С., Беспятых В.И., Пантелеев Д.Н. Кто лучше? Методические основы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2007. – № 9. – С. 61-65.
4. Абаева Н.П., Старостина Т.Г. Конкурентоспособность организации. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 91 с.
5. Чебыкина М.В. Организационно-экономическая сущность конкурентоспособности предприятия как системообразующей категории // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2012. – № 1. – С. 66-74.
6. Селевич Т.С. Пути решения проблемы совместимости оценок реальной и потенциальной конкурентоспособности // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 9. – С. 8-13.
7. Гусева М.Н. Использование проектного управления развитием конкурентоспособности строительной организации на этапах ее жизненного цикла. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2011/4/Guseva_Application_of_Project_Management/ (дата обращения 01.04.2016).
8. Ильенкова Н.Д. Стратегический выбор на основе анализа потенциальной конкурентоспособности // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – № 6. – С. 119-125.
9. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. – 2016. – № 6. – С. 65-79.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИРМ В СФЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Десятниченко Дмитрий Юрьевич,
канд. эконом. наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС, г. Санкт-Петербург
Саранча Маргарита Сергеевна,
магистрант Северо-Западного института управления РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье теоретически обосновывается необходимость более активного использования инновационных подходов к организации хозяйственных и финансовых процессов на уровне фирм и экономики в целом. Практический анализ использования интернет технологий произведен на примере банковского сегмента, уровень инновационной активности которого возрастает. Проанализированы основные барьеры, мешающие развиваться ему активнее. Определено, что преодоление существующих барьеров требует вмешательства со стороны государства.

Ключевые слова: инновации; фирма; интернет-технологии; дистанционное банковское обслуживание.

Современный этап развития мировой экономики и значительного числа национальных экономик связан с возрастающей ролью инноваций. Вне зависимости от специфики и функциональных направлений деятельности, вклад той или иной фирмы в формирование добавленной стоимости ее продукции оказывается тем выше, чем значительнее доля инновационных решений и технологий, используемых фирмой в ее финансово-хозяйственной деятельности, производственных отношения, технологических картах и пр. Именно инновации позволяют фирмам развиваться, создавая новые, более совершенные, конкурентоспособные, высоко востребованные рынком продукты и технологии.

Сам термин технология происходит от греч. techne искусство и logos – слово, учение – способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления. Технология воплощает в себе методы, приемы, режим работы, последовательность операций и процедур, она тесно связана с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами[1].

В современных условиях становится очевидно, что уровень развития инновационной сферы обеспечивает не только основу устойчивого роста экономики или ее секторов на национальном уровне, но и, в конечном итоге, именно он определяет принципиальные отличия в структуре и потенциале экономик богатых и бедных стран. В странная «золотого миллиарда» именно инновационный сектор является ключевым, создавая до 80% их ВВП. В развитых странах, ориентация на инновационную модель развития позволяет сформировать новую, более эффективную модель взаимодействия науки, промышленности и общества в целом, основой которой выступают инновации. В таких странах наблюдается заметный и устойчивый рост уровня и качества жизни, прогресс в развитии производственных сил и производственных отношений.

Новые технологии оказали огромное влияние на все сферы деятельности человечества, включая экономику и бизнес. Однако, внедрение инноваций у российских фирм не всегда соответствует мировым тенденциям. По данным Федеральной службы государственной статистики (См. Таблица 1) по итогам 2014 г., лишь 9,9% организаций осуществляют инновации в своей деятельности, и лишь 8.7% товаров, работ и услуг из общего объема являются инновационными. В развитых странах эти показатели обычно в 5-7 раз выше.

Таблица 1.

Показатели инновационной активности фирм в РФ в 2013, 2014 гг.

№ п/п	*Показатели инновационной активности*	*Единица измерения*	*2013*	*2014*
1.	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	процент	10,1	9,9
2.	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	млн. рублей	38 334 530,2	41 233 490,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги		3 507 866,0	3 579 923,8
3.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	процент	9,2	8,7

Российским фирмам необходимо повышать уровень своей инновационной деятельности при производстве товаров, работ и услуг, чтобы быть конкурентоспособными не только на внутреннем

1 Краткий экономический словарь. [Электронный ресурс]. URL: http://ekslovar.ru/slovar/t-/tehnologiya-2.htmll (дата обращения 04.04.2016)

рынке, но и на мировой арене. Внедрение инновационных технологий позволит снизить затраты на производство товаров и предоставление услуг и повысить их качество.

Следует отметить, что эффективность и инновационность предприятий реального сектора, сильно коррелирует с состоянием и аналогичными показателями финансовых учреждений. Для внедрения инновационных технологий в деятельность любой организации необходимы денежные средства, значительная часть которых обычно является заемными. В таких случаях организации прибегают к использованию финансовых инструментов, которые предлагают кредитные учреждения. Банковская система активно привлекает средства клиентов, средняя доля которых в структуре пассивов держится на уровне 60%. Около 70% активов банковской системы вложены в кредиты и прочие ссуды [3, с. 90].

Для облегчения процедуры взаимодействия фирм реального и финансового секторов, последним так же необходимо внедрение инновационных технологий. Одним из возможных вариантов повышения инновационной активности финансовыми организациями, сокращающим транзакционные издержки является использование дистанционного банковского обслуживания (ДБО) и Интернет-банкинга.

Интернет-банкинг — комплекс средств для управления банковскими счетами через сеть Интернет[2]. Любой клиент банка, зарегистрировавшийся в системе, может, не выходя из дома переводить деньги со счета на счет, оплачивать покупки и выполнять другие банковские операции. Для этого достаточно иметь персональный компьютер или иной современный гаджет, имеющих доступ к сети Internet и любой браузер на нем.

По мнению многих аналитиков, к 2020 г. дистанционное банковское обслуживание станет первичным. В Северной Европе 90% клиентов банков осуществляют операции со своими счетами в режиме реального времени. 60% пользователей системы дистанционного банковского обслуживания считают ее привлекательным каналом взаимодействия. Это говорит о том, что банкам не выгодно игнорировать введение в пользование дистанционной формы обслуживания. Игнорируя ДБО, банки [2, с.35]:

- упускают рынок;
- упускают возможность повышения лояльности своих клиентов;
- упускают возможность сокращения затрат на обслуживание клиентов.

В России интернет-банкинг, как новая форма банковской услуги, появился еще в 1998 году. Автобанк предложил новую систему для управления счетами онлайн. Несмотря на 18-летнюю историю развития, система ДБО имеет достаточное количество недостатков и недоработок.

В частности, одним из ключевых недостатков интернет-банкинга в России является отсутствие четкой нормативной базы для регулирования данного вида банковских услуг. Указанный недостаток существенно замедляет развитие систем ДБО. Неуверенность клиентов в правовой защите операций, совершаемых в сети Интернет, подталкивает их к традиционным видам обслуживания. На данный момент, юридическая поддержка систем дистанционных электронных расчетов осуществляется на основании следующих основных документов:

- Гражданский кодекс РФ;
- Федеральный закон РФ от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи»;
- Федеральный закон РФ от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;
- Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- Нормативные документы, регламентирующие банковскую деятельность;
- Государственные лицензии и сертификаты о соответствии банка в части оказания электронных банковских услуг;

2 Словарь банковских терминов. [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/internet-bank/ (дата обращения 04.04.2016)

- Государственные лицензии и сертификаты о соответствии торговой площадки в части безопасности и защищенности электронного документооборота;
- Договоры между клиентом и банком в части оказания электронных банковских услуг.

До принятия закона «Об электронно-цифровой подписи», для открытия «виртуального» счета, клиент в большинстве случаев должен был сам приехать в банк или послать договор по почте. При этом документ заверялся нотариусом, который и подтверждал личность владельца счета (это допускает статья 434 ГК РФ).

Принятие закона «Об Электронной цифровой подписи» (ЭЦП) было направлено на создание правовых условий использования ЭЦП, при соблюдении которых ЭЦП в электронном документе станет равнозначной собственноручной подписи в документе на бумажном носителе. Но и сегодня этот закон фактически не работает, поскольку в стране так и не удалось развернуть полноценную структуру удостоверяющих центров. В теории клиент, получивший ЭЦП в таком удостоверяющем центре, может заверять ею любые документы, в том числе договоры на открытие банковского счета и дистанционного обслуживания с банком полностью через Интернет.

Достоверность подписи при этом гарантирует третья сторона – организация, лицензированная государством (удостоверяющий центр). Качественного роста в развитии дистанционного обслуживания можно ожидать лишь тогда, когда сеть удостоверяющих центров будет развернута на практике. Тогда банки смогут не только оказывать услуги дистанционного управления счётом существующим клиентам, подключая их к системе интернет-банкинга в своих офисах, но и значительно расширить свою клиентскую базу за счёт тех, кто живет далеко от филиалов банка, но уже получил свою ЭЦП.

Важнейшей проблемой, мешающей дальнейшему развитию ДБО с использованием сети Интернет является выполнение требований ФЗ от 07.08.2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В соответствии со ст. 7 данного закона, «Кредитным организациям запрещается: ...открывать счета (вклады) физическим лицам без личного присутствия лица, открывающего счет (вклад), либо его представителя». Таким образом, открытие счетов без личного присутствия клиента в отделении банка, т.е. через системы Интернет-банк может быть расценено ЦБ как нарушение банком статьи 7.

В результате, наблюдается острая необходимость в разработке четких норм, которые регулировали бы операции, совершаемые через систему интернет-банкинга. Необходимо на законодательном уровне признать эквивалентность операций, выполняемых электронным и традиционным способами. Создать систему лицензируемых учреждений (удостоверяющих центров), деятельность которых будет направлена на регистрацию ЭЦП и гарантию их достоверности. Разработать единые стандарты на электронные и финансовые документы и контракты для интернет-банкинга, с целью упорядочивания операций, совершаемых посредством услуги ДБО.

Слабая защищенность информации, которая передается при совершении операций в интернет-банкинге, является вторым веским фактором, замедляющим внедрение технологий ДБО в нашу повседневную жизнь. В последние годы все чаще в СМИ появляется информация о хакерских атаках на тот или иной информационный ресурс с целью хищения ценной информации или денежных средств. Поэтому для повышения уровня инновационной активности за счет успешного развития интернет технологий, банкам необходимо создавать все условия для безопасного обмена информацией при совершении операций с использованием интернет-банкинга. Например, решение проблемы, связанной с самими программами ДБО, их модулями, библиотеками, которые устанавливаются на компьютере пользователя. Вариант сотрудничества, когда от пользователя не требуется установка, значительно более надежен, поскольку если компьютер вдруг окажется зараженным, неизвестно, как это отразится на программе ДБО.

Так же следует помнить, что тонкое место любой системы ДБО — вопрос аутентификации: клиент должен быть уверен, что он попал в банк, а банк соответственно должен быть уверен, что к нему обратился клиент. Все старые средства аутентификации, связанные с использовани-

ем логина и пароля на данный момент не актуальны. Успешная атака на такие варианты защиты проходит очень легко, и потеря средств практически гарантирована. Минимум, который банк должен предложить клиенту, — двухфакторная аутентификация. Прежде всего, это USB-токены (или смарт-карты), в которых хранение ключей и сертификатов реализовано на аппаратном уровне в неизвлекаемом виде.

Однако и наличие одних лишь средств двухфакторной аутентификации на данный момент уже не гарантирует от потерь. Крайне желательно иметь не просто двухфакторную, а многофакторную аутентификацию (т.е. дополнять аутентификацию по токену или смарт-карте еще одним фактором). Некоторые банки уже предлагают клиентам варианты с дополнительным введением одноразовых паролей с использованием SMS-канала. Хорошим вариантом дополнительного фактора аутентификации является биометрия. Она может использоваться как средство доступа к токену, если считыватель смарт-карты оснащен еще и биометрическим датчиком. Применение биометрии делает перехват пароля к USB-ключу гораздо более проблематичным [4, с. 47].

Основная проблема состоит в том, что 100%-ной защиты от угроз не существует, и она не решается раз и навсегда. Верная стратегия состоит в том, чтобы увеличить стоимость атаки, таким образом понижая вероятность самой атаки и ее эффективность. Разумеется, это требует инвестиций и продуманного подхода к информационной безопасности со стороны банков, но в противном случае трудно ожидать стабильного дохода от такой приобретающей постепенно массовый характер услуги, как интернет-банкинг.

Внедрение новых информационных технологий в банковское обслуживание обходится недёшево, особенно в условиях экономического кризиса и секторальных санкций. Однако наличие стабильного увеличивающегося спроса на данную услугу со стороны потребителей должно подтолкнуть банки к активизации их внедрения, как средства сокращения издержек банковского облуживания на основе использования достижений науки, техники, технологий.

Согласно официальной статистике Банка России по состоянию на 01.10.2015 (см. Рис. 1), количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях РФ физическими и юридическими лицами составило 147 801,6 тыс.ед., из них юридическими лицами открыто счетов с доступом через сеть Интернет 3 875,3 тыс.ед.

Рисунок 1. Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях.[3]

3 Официальный сайт ЦБ РФ. Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet009.htm (дата обращения 04.04.2016)

В среднем за год прирост пользователей интернет-банкинга составляет 7,78%. Данный показатель имеет тенденцию к увеличению, что в свою очередь является веским аргументом для банка внедрять и совершенствовать новые информационные технологии в погоне за клиентами.

По статистике, 97% российских интернет-пользователей являются клиентами российских банков как частные лица, то есть имеют хотя бы одну банковскую карту, счет, вклад или непогашенный кредит; 75% клиентов банков, пользующихся интернетом, используют хотя бы один канал дистанционного доступа к своим картам, счетам и другим банковским продуктам. Наиболее популярным дистанционным каналом банковского обслуживания является интернет-банк.

Хотя бы одним интернет-банком пользуются 35,3 млн человек или 64,5% всех российских интернет-пользователей. Интернет-банкинг начал широко распространяться как канал банковского обслуживания в населенных пунктах малого размера. Среди россиян, проживающих в городах с населением менее 100 тысяч жителей, поселках городского типа, деревнях и селах, данный показатель составляет более 58%[4].

Делая вывод из всего вышесказанного, хочется отметить, что внедрение информационных технологий в банковский бизнес несет в себе большие затраты и требует внушительных инвестиций, которые не всегда кажутся выгодными и легко окупаемыми. Однако в борьбе за клиента необходимо учитывать предпочтения самого клиента.

Как показывает статистика, потребитель банковских услуг все чаще отдает предпочтение новым технологиям, нежели традиционных форм банковского обслуживания. Стабильный ежегодный прирост потребителей, предпочитающих использование различных систем ДБО, в 7,78% должен являться убедительным фактором необходимости активизации банков в вопросе внедрения новых технологий.

Увеличение клиентопотока за счет выхода банка за границу своих физических возможностей позволяет осуществлять обслуживание клиентов вне зависимости от их местоположения. Необходимость решения ряда проблем, таких как относительная небезопасность ДБО и отсутствие четко выработанной нормативно-правовой базы регулирования, как со стороны государства, так и со стороны банков может дать толчок к еще большему стимулированию внедрения новых технологий в банковский бизнес. В долгосрочной перспективе, хорошо отлаженные системы ДБО станут для банков способом экономии на издержках, связанных с необходимостью содержания офисов и обслуживающего персонала. Наращивание производительности компьютерных систем и совершенствование сетевых технологий привели к формированию новых видов экономической деятельности, давая тем самым фирмам все новые возможности для извлечения большей выгоды из деятельности, в которой используются инновации. Внедрение новых технологий позволяет банку обслуживать клиентов в круглосуточном режиме и автоматически отслеживать риски, которые возникают при проведении клиентом операций.

В современном мире неоспорима значимость инновационных технологий ведения бизнеса. Роль и место России в современной мировой экономике в этой связи представляется весьма противоречивым. Человеческий потенциал России весьма велик, но располагая более 10% всех ученых мира, Россия обеспечивает не более 0,5% мирового рынка инноваций. Это свидетельствует о существенных сложностях и барьерах на пути коммерциализации открытий и изобретений.

Инновационная политика России также весьма противоречива. Государство нередко демонстрирует политическую волю к стимулированию экономического роста на основе инноваций, осуществляя финансирование фундаментальных научных исследований. Но при этом, недостаточно внимание уделяется вопросам практического воплощения результатов в реальные инновационные проекты, иногда именно государство создает на существенные барьеры на этом пути. Значительным сдерживающим фактором представляется недостаточно активное использование в Росси возможностей интернет-технологий.

4 e-Finance User Index 2016. Некоторые результаты исследования. [Электронный ресурс]. URL: http://markswebb.ru/e-finance/e-finance-user-index-2016/ (дата обращения 04.04.2016)

Преуспевающими сегодня оказывают лишь те фирмы, которые вне зависимости от сегмента своей деятельности, четко понимают и учитывают, что важнейшим, если не самым важным, конкурентным преимуществом в нынешних условиях, стал учет и использование нового фактора производства – знаний, и постоянное стремление воплощать их в реальные инновационные проекты.

Список литературы

1. Александрович А. П. Электронные платежи: специфика, регулирование, технологии / А.П. Александрович, Н. К., Борисов, Д. В Громов., В. Л Достов., П. М Шуст. – М: Регламен-Медиа, 2013. – 248 с.
2. Баранов А.М., Коротаева Н.В. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 5 (51). – С. 35-39.
3. Десятниченко Д.Ю., Десятниченко О.Ю. О необходимости учета ресурсных ограничений микроуровня при реализации стратегии модернизации экономики России // Управленческое консультирование. – 2015. – №9. – С. 87-95.
4. Котов С. ДБО и его защищенность. Что делать?// Банковские технологии. – 2012. – № 2. – С. 46-49.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ЕВРОПЕЙСКИХ КОМПАНИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В РОССИИ

Нещерет Александр Карлович,
доцент, канд. эконом. наук, заведующий кафедрой экономической теории и прикладной экономики СЗИУ РАНХиГС, Санкт-Петербург
Клочко Александра Германовна,
магистр Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается развитие телекоммуникаций в России. Описывается анализ отрасли и её сравнение с иностранным рынком. Описываются основные тенденции, и приводится статистика, позволяющая сделать вывод об основных компаниях, занятых в отрасли телекоммуникаций.

Ключевые слова: телекоммуникации; сотовая связь; 5G; сети; сетевая инфраструктура; тенденции.

Телекоммуникационные услуги, как таковые, являются неотъемлемой частью нашей жизни. Некоторые технологии используются уже не одно десятилетие, другие были вытеснены более новыми, а какие то, только появляются. Наибольшее развитие отрасль получила в последние 20 лет. Данная отрасль активно развивается в настоящее время и ведёт активную деятельность в сфере инноваций.

Рынок телекоммуникаций в России является молодым и очень перспективным. С 90-х годов на рынок вышел ряд фирм, образовавших рынок олигополии на отечественном рынке.

Особое развитие получила отрасль сотовой связи в России. За последние 30 лет сотовая связь первого поколения смогла развиться до 4. Примером связи 4го поколения является LTE. По данным консалтинговой фирмы из 221 963 278 абонентов – 31% выбирает МТС. По оценкам

J'son & Partners Consulting, абонентская база LTE в России на конец 1 квартала 2014 г. составила около 2 млн, что соответствует около 1% от общемировой базы 4G.

По данным консалтинговой фирмы лидерами отрасли сотовой связи в России являются:

– МТС (69 590 781 пользователей);
– МегаФон (62 060 880 пользователей);
– ВымпелКом (55 738 617 пользователей);
– Теле2 (21 633 000 пользователей);
– Ростелеком (12 940 000 пользователей).

Таким образом, распределение долей рынка между основными операторами выглядит следующим образом:

– МТС – 31%;
– МегаФон – 28%;
– ВымпелКом – 25%;
– Теле2 – 10%;
– Ростелеком – 6%.

При этом, если сравнивать рынки российских и немецких операторов, то стоит выделить, что в Германии существует большее разнообразие компаний, предоставляющих услуги сотовой связи, что видно из следующей диаграммы.

При этом в Германии лидером рынка является компания Deutsche Telekom, которая на 27,5% обходит своего ближайшего конкурента. Такое преимущество достигается за счёт развития своих продуктов и технологий. Примером таких технологий является запуск дополнительных сервисов – текст и голос поверх беспроводных сегментов Wi-Fi, так же, как и дальнейший переход на сеть нового поколения – 5 G. Такая сеть является более совершенной, так как она позволяет передавать данные с более высокой скоростью, передавать звук без искажения. 5 G основывается на беспроводном соединении, так же, как и ее предшественники. Но в то же время она может передавать более 3,6 Гбит/сек (4G не превышает 1 Гбит/сек).

«Технология 5G является наиболее перспективной для Европейского Союза и, конечно, Китая. Поскольку, это весьма густонаселенные территории, то потребность в высокоскоростном беспроводном Интернет-доступе там будет всегда очень высокой. Не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, что страны Европы и Китай уже сейчас с радостью инвестируют огромные средства в развитие технологии. Уместно привести как пример следующую информацию: в 2013 г. ЕС вложил более 50 млн евро в это направление.»

Так как отрасль получила бурное развитие только в последние 30 лет, то она имеет как возможности, так и угрозы. Удобнее всего будет рассмотреть все факторы при помощи SWOT анализа.

Сильные стороны:

– большие инвестиции
– государственная поддержка

Слабые стороны:

– практически нет дальнейших возможностей для расширения зоны покрытия
– всё больше данных находится в сети. Особое внимание должно уделяться защите информации, для того, чтобы не потерять имидж компании

Угрозы:

– жёсткая конкуренция
– вытеснение небольших фирм с рынка
– влияние политических факторов

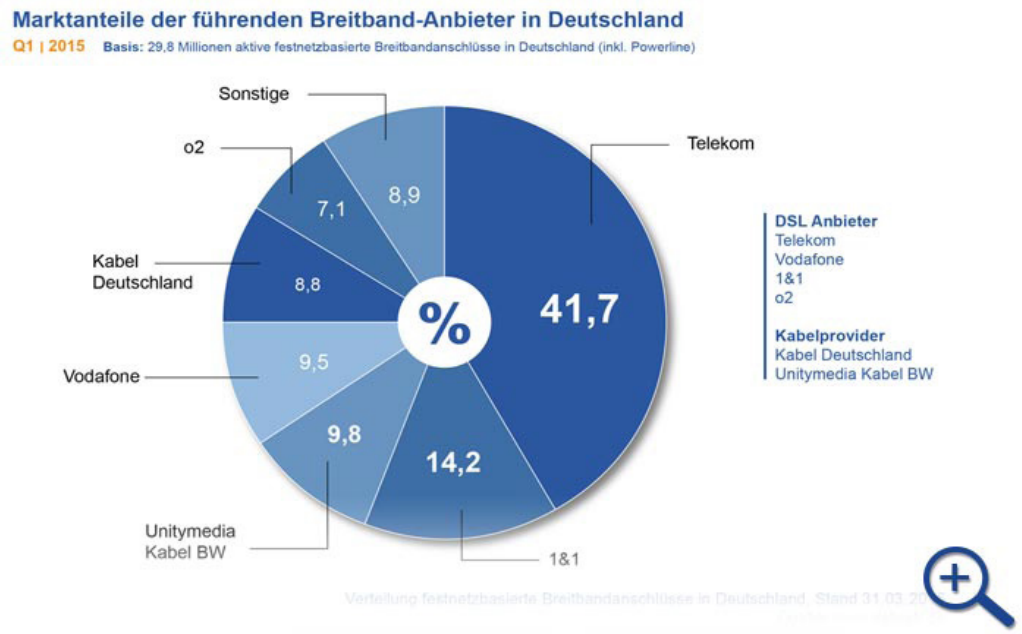


Диаграмма 1. Распределение услуг сотовой связи на рынке Германии

Возможности:

– развитие технологий

– снижение цен на услуги сотовой связи

Телекоммуникационные компании ориентированы на будущее, учитывая все риски, компании инвестируют в технологии, создают новые продукты. За счёт сильной конкуренции цены на продукцию снижается, тем самым наполняя рынок большим спектром услуг.

Для предложения качественных услуг в этой сфере, необходимо выстраивать соответствующую сетевую инфраструктуру. Стоит обращать внимание на развитие сетевого оборудования (hardware) и программного обеспечения (software), которое позволяет управлять уже существующими и будущими технологиями. Именно в интеграции этих двух составляющих получится подготовить поле для дальнейшего внедрения инноваций.

Активной тенденцией является замещение и вытеснения старого коммутационного оборудования более новым и высокотехнологичным. Одним из шагов является замена медных проводов на оптоволокно, тем самым увеличивается скорость передачи услуг связи и снижения помех, присутствующих в любом устройстве, передающим сигнал.

На современном рынке идёт ставка на автоматизацию любых видов деятельности, бизнес логика управляет этими процессами и на основе именно её, меняется весь мир. Переход на NGN (сети связи следующего поколения) станут прорывом в области телекоммуникационных технологий, а так как они затрагивают все сферы жизни, то эффект от внедрения будет отражаться в любом процессе. Так обычные операции как подключение к интернету, заказ товаров на дом или звонок другу на «Луну» будут доступнее, проще, быстрее и дешевле.

Так как телекоммуникации — это связь между людьми, фирмами, странами, то сложно даже представить поток информации, протекающий по существующим каналам. Не удивительно, что компании, предоставляющие такие услуги, подвергались и остаются под контролем правительства. Особенно жёсткому контролю фирмы и их клиенты подвергались в прошлом веке, так как рынок только создавался и компаний-поставщиков услуг было значительно меньше. В наши дни общемировая тенденция заключается в демонополизации рынка, ежегодно фирмы, являющиеся в прошлом государственными компаниями и пользующиеся привилегиями, теряют свои позиции и отдают свою долю рынка другим компаниям, что стимулирует здоровую конкуренцию рынка.

Это оздоравливает рынок, и позволяет создавать всё новые предложения для клиентов.

Подводя итог, хочется обобщить общеизложенную мысль: в настоящее время стратегией всех телекоммуникационных компаний является развитие сетевой инфраструктуры и сетей, ставка делается на инвестиции, инновации и растущий спрос клиентов на продукты телекоммуникационных услуг.

России в развитии своих технологий необходимо опираться на опыт иностранных фирм и совершенствовать свои технологии, за счёт того, что рынок России является молодым, существует больше возможностей для его совершенствования и вводе более качественного и инновационного оборудования- тем самым российский рынок сможет стать более конкурентоспособным и развитым.

Список литературы

1. Сайт аналитической компании J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (http://json.tv/documents)

2. Официальный сайт компании Deutsche Telekom. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (http://www.telekom.com/home)

3. Официальный сайт МТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mts.ru/

4. О будущем 5G [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audioandvideo.ru/hard/2073

УДК 330

ЭКСПЕРТНЫЙ ОПРОС ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЙ В СФЕРЕ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Катун Евгений Сергеевич,

научный сотрудник НИИ (ВСИ) МТО ВС РФ, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье изложены основные аспекты проведения экспертного опроса при проведении исследований в области военной экономики.

Ключевые слова: специалист; эксперт; экспертный опрос; объект; сбор информации; цикличность; коэффициент.

Проведение научных исследований в области в области военной экономики часто связано с проведением различного рода экспертных опросов по тематике исследований. Для получения объективного научного результата необходимо качественно спланировать и провести сам экспертный опрос. Актуальность качества проведения экспертного опроса тем значимее, чем меньше имеется накопленного научного и практического опыта в проводимом исследовании, и тем качественнее необходимо подходить как к методике проведения экспертного опроса, так и к количеству, опыту и компетентности экспертов. Опыт показывает, что неправильно организованный экспертный опрос, отсутствие системного подхода к выбору экспертов, отсутствие достаточного опыта (или достаточного смежного опыта) эксперта на выходе дают абсолютно непредсказуемый (а порой и парадоксальный) научный результат и могут поставить под сомнение достигнутые (либо ранее достигнутые) результаты научной деятельности.

Военная экономика является достаточно сложной системой, имеет много взаимосвязей как между процессами и объектами внутри системы, так и со смежными видами обеспечения

(технического, специальных видов). Кроме того, все процессы внутри системы военной экономики имеют зависимость (прямую или косвенную) друг от друга.

Не подлежит сомнению, что любой объект исследования (процесс, действие, способ, образец и т.д.) может быть более (или менее) значимым (весомым) по отношению к другому объекту, так или иначе связанным с первым. Исследования такого характера всегда ставят целью ответ на вопрос: а насколько объект исследования А значимее (весомее) объекта исследования В , и насколько значение (характеристики) объекта исследования С влияют на значимость одного по отношению к другому.

Важность («весомость») частных критериев наиболее часто проводится способом ранжирования объектов.

Однако анализ процедуры ранжирования, которая лежит в основе алгоритма определения предпочтительности сравниваемых объектов, показал, что эта задача относится к той области, где решение не поддается эффективной формализации, очень большую (можно сказать-главенствующую) роль в этом вопросе играет опыт и интуиция. Поэтому для сравнительной оценки объектов исследования предпочтительнее использовать метод экспертных оценок. Можно сказать, что метод экспертных оценок – это комплекс логических и математических методов и алгоритмов, позволяющих упорядочить и систематизировать процедуры сбора и анализа мнений специалистов, привести их к виду, наиболее пригодному для принятия рационального решения. Здесь и далее термин «объект» будет используется в качестве общего термина, в данном алгоритме под ним понимается частный критерий.

Методы, используемые в настоящее время для получения экспертных оценок, достаточно многочисленны и многообразны. Целесообразность применения того или иного метода во многом определяется возможностью сбора необходимой статистической информации и целью исследования. Если оправданы лишь качественные оценки предпочтительности объектов, либо разбиение их на классы по тем или иным качественным признакам, то могут быть использованы парные или множественные сравнения, непосредственное ранжирование, классификация и т.д. Если целесообразно получить численные оценки сравнительной предпочтительности объектов, то необходимо применять количественные оценки, начиная от непосредственных численных оценок и кончая более тонкими методами Терстоуна и фон Неймана-Моргенштерна [1].

Для количественной оценки предпочтительности сравниваемых объектов необходимо решить следующие две основные задачи:

1-проранжировать сравниваемые объекты;

2-оценить значимость сравниваемых объектов.

Процесс определения предпочтительности сравниваемых объектов должен содержать элементы неформального анализа и, следовательно, наряду с математическими методами на отдельных его этапах должны использоваться и методы, носящие качественный характер, т.е. требующие именно привлечения знаний и опыта экспертов. Поэтому в качестве наиболее перспективного направления развития методического аппарата для решения сформулированной частной задачи следует рассматривать создание формализованных процедур, интегрирующих формальные и неформальные методы.

Алгоритм определения предпочтительности сравниваемых объектов можно разделить на следующие этапы:

1. Выявление специалистов (экспертов) по исследуемому вопросу;
2. Организация сбора информации у экспертов;
3. Оценка компетентности экспертов;
4. Анализ согласованности мнений экспертов;
5. Оценка значимости сравниваемых объектов.

Рассмотрим последовательно этапы определения специалистов по данному вопросу.

Для выявления экспертов, которые имеют соответствующие опыт и знания для квалифицированной оценки сравниваемых объектов, предлагается использовать метод «снежного

кома». Однако, учитывая иерархическую структуру Вооруженных сил, следует учесть и то, что экспертный опрос необходимо проводить именно с учетом имеющихся уровней (тактического, оперативно-тактического, стратегического и т.п.). Из опыта проведенных исследований следует, что на один и тот же объект исследования эксперты из различного «среза» структуры военной экономики могут дать обоснованные ответы, но при этом в корне противоположные по значению.

Предполагается, что исследователь априори знает заранее хотя бы несколько подготовленных экспертов, каждому из которых предлагает назвать известных им специалистов в этой же области исследований. Названных лиц просят, в свою очередь, сделать то же самое и так далее – в принципе до тех пор, пока список перестанет пополняться новыми специалистами. Такая процедура на практике может потребовать больших затрат времени на выявление экспертов, поскольку исследователь заранее не знает, на какой итерации она закончится.

С целью сокращения времени исследования целесообразно остановить процедуру определения экспертов на той итерации, когда ожидаемое число новых специалистов, которые могут появиться на следующих итерациях, мало. Таким образом, необходимо по имеющимся на ***k***-ой итерации данным получить оценку теоретически возможного числа специалистов. Эта оценка позволит сравнить реальное число уже выявленных экспертов с их возможным числом и решить, завершить или продолжить процедуру. Особенно важно получить такую оценку на первой итерации, т. е. после опроса известных заранее экспертов. Это позволит оценить возможные затраты времени.[2]

Для оценки теоретически возможного количества специалистов предлагается использовать стохастическую модель, в которой: N – неизвестное заранее число всех экспертов; μ_0 – начальное число известных априори экспертов; φ – число лиц, названных i-ым экспертом, $i = \overline{(1, \mu_0)}$; φ' – число новых специалистов, названных i-ым экспертом из числа μ_0.

Предполагается случай полной неопределенности: i-ый специалист с равной вероятностью называет φ экспертов из N. Значение φ' можно трактовать как случайную величину, принимающую значение от 0 до φ. Вероятность того, что i-ый специалист из μ_0 назовет l новых экспертов, определяется из выражения

$$P(\varphi' = l) = \frac{C^{l}_{N+1-\mu_0} \cdot C^{\varphi-l}_{\mu_0-1}}{C^{\varphi}_{N}}$$

Распределение $P(\varphi' = 1)$ есть гипергеометрическое распределение, из чего может быть получено математическое ожидание величины φ.

$$m(\varphi') = \frac{\varphi(N + 1 - \mu_0)}{N}. \quad (1)$$

Оценка математического ожидания определяется из выражения

$$\overline{m(\varphi')} = \frac{1}{\mu_0} \sum_{i=1}^{\mu_0} \sum_{j=1}^{\varphi} \mu_{ij}, \quad (2)$$

Из равенства выражений (1) и (2) получаем оценку возможного числа специалистов:

$$N = \frac{\varphi\mu_0(\mu_0 - 1)}{\varphi\mu_0 - \sum_{i=1}^{\mu_0} \sum_{j=1}^{\varphi} \mu_{ij}}.$$

Список литературы

1. Заключительный отчет по КНИР «Разработка предложений по осуществлению нормативного правового регулирования деятельности в сфере оказания военных услуг частными организациями в интересах обеспечения военной безопасности Российской Федерации». – СПб.: ВА МТО, 2015.

2. Челышев М.Ю. Система межотраслевых связей гражданского права: цивилистическое исследование: автореф. дисс. канд. юр. наук. – Казань, 2009.

ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ДИРЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ – ПУТЬ УСКОРЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Закиматов Геннадий Вениаминович,
инженер ООО «ЦВС», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье описана двухсекторная планово-рыночная экономика (ДПРЭ), в которой координация и управление предприятиями (фирмами) осуществляются с помощью централизованного государственного директивного планирования и рыночного саморегулирования.

Ключевые слова: плановая экономика; рыночная экономика; «казенные» деньги; директивное планирование; государственный заказ.

В более ранних работах автора[1, 2] показано, что основной причиной торможения развития и сырьевой деградации экономики страны является неадекватность действующей у нас модели либеральной рыночной экономики российским природно-климатическим условиям. России нужна своя национальная модель экономики, в которой помимо механизмов рыночного саморегулирования должны присутствовать механизмы прямого государственного управления предприятиями на основе централизованного директивного планирования.

Такой экономикой является двухсекторная планово-рыночная экономика (ДПРЭ) [3], где присутствует сектор экономики с централизованным государственным директивным планированием и сектор с рыночным регулированием. Деление на сектора в ДПРЭ осуществляется с помощью двух валют. В качестве валюты, обслуживающей рыночный сектор, используются существующие деньги с денежной единицей рубль. А в качестве валюты, обслуживающей плановый сектор экономики, используются бюджетные деньги, которые фактически превращаются во вторую валюту с условным названием «казенные» деньги и денежной единицей «казенный» рубль при отделении их путей хождения на стадии производства продукции от сферы обращения остальной денежной массы. Эти деньги существуют только в безналичной форме, и они обязательны к приему всеми предприятиями и организациями независимо от их формы собственности. Их отделение осуществляется за счет использования предприятиями и организациями выделенных банковских счетов, между которыми «казенные» деньги только и могут перемещаться, и отдельного бухгалтерского учета. «К. деньгами» обычные деньги становятся автоматически, как только они попадают в государственный бюджет всех уровней. Фактически деньги при этом меняют свой статус с обычных денег на «казенные», имеющие другую систему и структуру цен и свой, устанавливаемый государством, обменный курс на иностранную валюту. Этими деньгами государство оплачивает госзаказ, и ими же расплачиваются между собой предприятия в процессе изготовления продукции по госзаказу на протяжении всей производственной цепочки, начиная с добычи сырья и кончая оплатой готовой продукции. Статус «к. денег» сохраняется до момента их обратной автоматической конвертации в пропорции один к одному в обычные деньги при оплате предприятиями затрат на труд и при оплате государством своих расходов, не связанных с госзаказом (трансферты населению, зарплата сотрудникам госучреждений и др.).

Однако, возможен и вариант организации ДПРЭ, когда госбюджет обслуживается обычными деньгами, а превращение обычных денег в казенные происходит в момент оплаты государством госзаказа.

В отличие от РЭ в ДПРЭ госзаказ назначается государством в директивном порядке в соответствии с государственным планом, и он является обязательным для исполнения предприятиями независимо от их форм собственности. Также Госзаказ в ДПРЭ является частичным, то есть не занимающим все производственные мощности предприятий. При этом изготовление инвестиционной и промежуточной продукции, оплачиваемой предприятиями из своих доходов в «к. деньгах», приравнивается к госзаказу, исполнение которого обязательно и контролируется государством.

Предприятия в ДПРЭ работают в обоих секторах экономики одновременно, действуя по принципу: выполнил частичный госзаказ за «казенные деньги» – можешь самостоятельно выпускать любую продукцию на рыночных условиях за обычные деньги.

Отличительной особенностью «к. денег» является использование устанавливаемых государством номинально низких цен и тарифов, рассчитываемых на основе учета себестоимости производства продукции. Для снижения цен в ПСЭ реализуется ряд мероприятий:

– Отсутствие налогообложения предприятий и выплат в фонды обязательного страхования;

– Регулирование государством уровня оплаты труда работающих, одним из элементов которого является введение ограничений на соотношение между максимальным и минимальным уровнями оплаты как внутри предприятий и организаций, так и на межотраслевом и межрегиональном уровне, например, не более чем в 3-4 раза;

– Установление государством низких ставок рентных платежей в «к. деньгах»;

– Установление низкой процентной ставки по кредитам в «к. деньгах» в ПСЭ;

– Использование завышенного по сравнению с паритетным значением обменного курса «к. денег» на иностранную валюту при закупке предприятиями импортной промежуточной и инвестиционной продукции, и импортных экономических ресурсов;

– Перерасчет стоимости основных фондов в «к. деньгах» с соответствующим снижением номинальных значений амортизационных издержек;

– Нормирование рентабельности производства при работе предприятий в ПСЭ. При этом вся нормируемая прибыль может использоваться только в качестве инвестиций

Несмотря на свое название «казенные деньги», что удобно при описании организации ДПРЭ и для использования в процессе ее функционирования, полноценными деньгами они не являются, а являются квазиденьгами, в основу которых положено использование свойства дифференциации покупательной способности денег (ДПСД) в процессе их обращения. Данное свойство означает, что деньги имеют разную покупательную способность по отдельным видам обменных операций в зависимости от того, в чьих руках они находятся. В обычной рыночной экономике имеются несколько уровней цен, используемых в сделках купли-продажи. Это розничные, мелкооптовые, оптовые и крупнооптовые цены, и соответственно, различная покупательная способность денег, находящихся на руках у розничных, мелкооптовых, оптовых и крупнооптовых покупателей. Аналогичная ситуация имеет место и на валютном рынке. Здесь в зависимости от масштаба сделки используются разные курсы обмена при покупке за рубли иностранной валюты. Следует указать, что ДПСД касается не всех видов обменных операций и трансакций, а только части. Например, она не затрагивает оплату труда, выплату налогов и др. Заметим, что ДПСД также создает возможность получения спекулятивного дохода за счет использования разного уровня цен. (Купил товар по низкой цене, а продал по высокой)

В ДПРЭ свойство ДПСД искусственно расширяется за счет введения дополнительного самого низкого уровня государственных цен и определения вида сделок, где они могут использоваться. Это сделки купли продажи при выполнении госзаказа по всей производственной цепочке начиная с добычи сырья и кончая оплатой готовой продукции. Для выделения агентов рынка, участвующих в производстве продукции по госзаказу и имеющих право пользоваться государственными ценами, в ДПРЭ используются выделенные банковские счета. А, для исключения получения ими спекулятивного дохода за счет повышения покупательной способности денег в ДПРЭ запрещаются трансакции, перемещающие денежные средства с любых других счетов на выделенные счета. Движение денежных средств возможно только между выделенными счетами и с выделенных счетов на счета, которые используются предприятиями в ходе выполнения госзаказа, и которые не могут быть использованы ими для получения спекулятивного дохода (счета для перечисления зарплат работникам, налогов, штрафов и др.). Также в ДПРЭ у агентов рынка, участвующих в исполнении госзаказа, ведётся отдельный бухучет

по всей финансово-хозяйственной деятельности, связанной с использованием государственных цен. Право принимать обычные деньги и получать дополнительный доход, за счет повышения их покупательной способности в ДПРЭ имеет только государство и агенты рынка, которым оно делегирует это право.

Для того, чтобы реализовать указанные ограничения, связанные с движением денежных средств и повышением покупательной способности денег, банковская система также должна быть разделена на два сектора: – плановый и рыночный. Плановый сектор банковской системы, обслуживающий ПСЭ и работающий с «к. деньгами», должен управляться государством. Рыночный сектор, обслуживающий РСЭ и работающий с обычными деньгами, может работать самостоятельно. Двухсекторная банковская система может быть создана на основе физического и функционального разделения существующей банковской системы. В первом случае должна быть создана практически заново отдельная банковская система для обслуживания ПСЭ. Она может быть создана на базе существующей казначейской системы. Во втором случае банки обслуживают оба сектора экономики. Для этого в банковских учреждениях также должна быть полностью отделена с помощью выделенных счетов и отдельного бухучета финансово-кредитная и хозяйственная деятельность с «к. деньгами» от аналогичной деятельности с обычными деньгами. При этом в управлении той части банков, которые обслуживают ПСЭ, должны принимать участие представители государства, наделенные определенными контрольными и распорядительными полномочиями, что позволит координировать деятельность банков в общегосударственных интересах, а не в целях извлечения прибыли.

На основе использования «к. денег» в ДПРЭ создаются качественно новые функциональные механизмы характерные только для нее самой:

Механизм увеличения реальных доходов государства за счет использования государственных цен. Конвертация в пропорции один к одному обычных денег в «к. деньги», имеющих повышенную покупательную способность за счет использования государственных цен, повышает реальные доходы государства.

Механизм госпредпринимательства, являющийся качественно новым источником. получения бюджетных доходов. Для этого изготовленная по госзаказу за «к. деньги» часть потребительской продукции и часть ликвидной экспортной продукции перепродаются государством по высоким рыночным ценам, соответственно, на внутреннем и внешнем рынках. Технически саму перепродажу указанной продукции могут осуществлять по госзаказу те же предприятия и организации, которые торгуют там этой же продукцией, но изготовленной в РСЭ. Получаемая при этом прибыль дает возможность качественно увеличить бюджетные доходы государства без увеличения налоговой нагрузки и даже частичной ее снижении в РСЭ;

Механизм эмиссионного бюджетного финансирования. Этот механизм предполагает, что эмитируемые Центробанком дополнительные деньги поступают в доходную часть госбюджета. Однако, в ДПРЭ они не вызывают инфляцию, так как одновременно действует механизм подавления инфляции, выводящий из оборота излишнюю денежную массу.

Механизм подавления инфляции. Работа указанного механизма основана на свойстве стабильности государственных цен и тарифов в ПСЭ в условиях инфляции, следствием которой является увеличение доходов бюджета за счет налогов, госпредпринимательства и эмиссионного финансирования сверх необходимого уровня для оплаты госзаказа и других государственных расходов. Образовавшийся бюджетный излишек денежных средств может быть выведен из оборота.

Механизм субсидированного кредитования. Работа этого механизма основана на том, что кредиты предприятиям выдаются в «к. деньгах», имеющих повышенную покупательную способность, а погашаются в обычных деньгах, которые поступают в банковскую систему ПСЭ и конвертируются в пропорции один к одному в «к. деньги». Отличительной особенностью этого вида субсидированного кредитования является отсутствие необходимости увеличивать налоговую нагрузку в экономике.

Механизм двойного субсидирования предприятий, работающих в РСЭ. Работа этого механизма основана на том, что предприятия, выпускающие важную для экономики и государства продукцию, например, транспортные компании, осуществляющие транспортное обслуживание отдаленных районов Сибири и Дальнего Востока, получают субсидии не в обычных деньгах, а в более дорогих «казенных». Таким образом, предприятия получают поддержку не только за счет выделения государством финансовых ресурсов, но и за счет предоставления возможности пользования номинально низкими государственными ценами. Как и в предыдущем случае отсутствует необходимость увеличения налоговой нагрузки в экономике.

Механизм двухуровневого банкротства нерентабельных предприятий. В ДПРЭ убыточность предприятий сначала наступает при их работе в РСЭ при сохранении рентабельности в ПСЭ, что дает время и возможность восстановить их рентабельность за счет финансового оздоровления, модернизации и реконструкции. Этот механизм не дает развиться лавинообразным процессам банкротств в экономике по технологически связанным цепочкам предприятий, а также не создает серьезные социальные проблемы, обычно сопутствующие этому процессу.

Если провести аналогию, то плановый сектор экономики фактически представляет собой суперконцерн общегосударственного масштаба, созданный из части привлекаемых производственных мощностей предприятий. Внутри этого суперконцерна действуют административно-плановые методы управления предприятиями государством на основе обязательного для исполнения госзаказа, используется своя система номинально низких государственных цен и тарифов и свой, устанавливаемый государством, фиксированный обменный курс. Этот суперконцерн выступает в качестве одного из агентов внутреннего и внешнего рынков, торгуя там наравне с самими предприятиями потребительской и ликвидной экспортной продукцией. Он же изготавливает по заказу государства и агентов рынка, которым он передал право пользоваться уровнем государственных цен, промежуточную и инвестиционную продукцию, а также всю продукцию, используемую в качестве общественных благ. В профиль деятельности этого концерна входит большинство видов производственной деятельности, существующих в экономике страны. Эффект масштаба позволяет ему иметь в своем составе отдельную управляемую государством банковскую систему – аналог госбанка.

Экономика при этом приобретает свойства, характерные как для рыночной экономики, так и для ее антипода – плановой экономики. В ней как и в рыночной экономике не возникает дефицитов и затовариваний, так как плановый сектор экономики торгует своей продукцией на внешнем и внутреннем рынках по рыночным ценам, наравне с самими предприятиями, также имеется институт банкротства нерентабельных предприятий. В тоже время ДПРЭ, как и плановая экономика, обладает достаточно большими возможностями по мобилизации и перераспределению экономических ресурсов в пользу ключевых направлений развития. Эти возможности связаны с новыми функциональными механизмами.

При этом **реальная эффективность планового сектора экономики не может быть ниже эффективности рыночного сектора экономики,** так как одни и те же предприятия работают в обоих секторах экономики одновременно, используя одни и те же технологии, орудия труда, материалы и трудовые ресурсы.

Описанные выше функциональные механизмы позволяют с помощью качественно иных методов и подходов решать нерешаемые в нынешней хозяйственной системе социально-экономические проблемы:

В отличие от РЭ в ДПРЭ становится возможным с помощью механизма подавления инфляции обеспечить поддержание в РСЭ заниженного обменного курса рубля при отсутствие инфляции.

В ДПРЭ создаются качественно новые возможности для проведения структурной перестройки экономики, призванной уменьшить негативное влияние на нашу экономику нестабильности цен на мировых рынках, а также целенаправленных действий со стороны недружественных государств по нарушению наших внешнеэкономических связей. Для этого необходимо провести замещение производственного импорта и, прежде всего из потенциально

недружественных стран, развить адаптивные возможности отечественной экономики по противодействию негативным внешнеэкономическим воздействиям за счет создания быстро перестраиваемых на другую продукцию производств и диверсифицировать наш экспорт

Для того, чтобы реализовать масштабную структурную перестройку экономики, необходимо с одной стороны качественно увеличить объемы инвестиций в экономике, а с другой стороны обеспечить жесткое управление инвестиционным процессом. Только ДПРЭ обладает такими возможностями

Во-первых, механизм госпредпринимательства и эмиссионного финансирования государственного бюджета увеличивают его доходную часть в номинальном выражении без увеличения налоговой нагрузки в экономике и инфляции, а использование государственных цен при финансировании бюджетных расходов еще больше увеличивают реальные доходы бюджета. В свою очередь это позволяет на десятки процентов, а то и в разы, увеличить объемы государственного инвестирования, а централизованное директивное планирование в форме обязательного для исполнения госзаказа позволяет направить развитие на цели структурной перестройки экономики, в том числе в НИОКР, переподготовку кадров и образование.

Во-вторых, качественно увеличиваются возможности реализации инвестиционных проектов через частногосударственное партнерство, так как с одной стороны подавление инфляции позволяет снизить кредитные рублевые ставки, что повышает рентабельность и привлекательность инвестиционных проектов. А с другой стороны, у предприятий появляется возможность воспользоваться дешевыми и долгосрочными субсидированными кредитами в «к. деньгах», а также увеличить собственное инвестирование из сформированных в «к. деньгах» фондов развития предприятий. В эти фонды поступают амортизационные отчисления и нормируемая прибыль при работе предприятий в ПСЭ. Естественно, что выбор государственными органами управления экономикой и самими предприятиями для реализации инвестиционных проектов определяется их эффективностью в РСЭ с использованием рыночных цен в обычных деньгах, так как при одновременной работе предприятий в двух секторах экономики ситуация убыточности и банкротства сначала наступает в РСЭ при сохранении рентабельной работы в ПСЭ.

В третьих, управляя процессом предоставления субсидированных кредитов, регулируя норму прибыли и уровень оплаты труда у предприятий при их работе в ПСЭ, государство сможет перераспределять ресурсы в направлении обеспечения ускоренной структурной перестройки и модернизации экономики. Особую роль здесь смогут сыграть государственные нормативы, определяющие соотношения между субсидированным кредитным финансированием инвестиционных проектов в «к. деньгах» и их же финансированием со стороны частных владельцев в обычных рублях. С помощью этих нормативов можно направить развитие экономики в направлении качественного увеличения производства наукоемкой и высокотехнологической продукции.

Экономическому развитию способствует и качественное улучшение условий хозяйствования в РСЭ.

Во-первых, возможность получать доход от капитала, имеющаяся только при работе предприятия в РСЭ, явится серьезным стимулом для его собственников к модернизации и увеличению объемов рыночного производства;

Во-вторых, в ДПРЭ за счет появления качественно нового источника бюджетных доходов в виде госпредпринимательства и механизма увеличения реальных доходов государства за счет использования государственных цен имеется возможность снижения налоговой нагрузки на предприятия и домохозяйства. Например, можно отменить налог на доходы физических лиц для граждан со средними и низкими доходами. Тем самым будет безболезненно восстановлена прогрессивная шкала налогообложения доходов граждан. Также можно снизить отчисления в фонды обязательного медицинского и социального страхования, так как часть материальных затрат, финансируемых этими фондами (затраты на строительство и ремонт недвижимого имущества, закупку оборудования и расходных материалов, транспортные расходы и др.) будут оплачиваться «к. деньгами» по номинально низким государственным ценам.

Имеется возможность отменить обязательные взносы в пенсионный фонд для формирования накопительной части пенсий и перевести их на добровольную основу в связи с качественно возросшими возможностями финансирования инвестиций из других источников. Также можно снизить налог на прибыль предприятий при их работе в ПСЭ. Все эти меры позволят снизить цены в РСЭ и повысить конкурентоспособность отечественной продукции.

В-третьих, ПСЭ позволяет поддерживать в экономике режим полной занятости ресурсов за счет возможности управления объемом производства с помощью обязательного для выполнения госзаказа. Это с одной стороны стабилизирует доходы домохозяйств и совокупный спрос, а с другой стороны поддерживает низкие значения удельных издержек предприятий на единицу продукции, что повышает конкурентоспособность отечественной продукции. Для противодействия снижению производства из-за кризисных явлений в ДПРЭ возможно использование также обычных рыночных механизмов стимулирования экономики за счет увеличения денежной массы, например, можно снизить ключевую ставку Центробанка. Однако, в отличие от рыночной экономики в ДПРЭ нет угрозы возникновения инфляции, так как имеется механизм ее подавления. Наконец, стабильность производства в ДПРЭ поддерживается и механизмом двухуровневого банкротства нерентабельных предприятий.

В-четвертых, имеемое место в ДПРЭ частичное сглаживание неравномерности распределения доходов позволяет увеличить спрос на отечественную продукцию.

В-пятых, уменьшается монополизм в РСЭ, так как селективное использование повышенного госзаказа на продукцию предприятий-монополистов заставит их увеличить объем выпускаемой продукции в РСЭ, и соответственно снизить необоснованно завышенные рыночные цены.

В-шестых, возможность двойного субсидирования отдельных видов продукции, и прежде всего социально значимых, позволит снизить на них цены и увеличить их производство и сбыт.

ДПРЭ обладает целым рядом других положительных свойств, способствующих экономическому росту и прогрессу:

В ДПРЭ лучше контроль использования бюджетных средств, так как усиливается финансовый контроль использования бюджетных средств через подконтрольный государству плановый сектор банковской системы, а также, становится возможным контроль за расходами путем сравнения издержек производства на физическом уровне в ПСЭ и в РСЭ (трудозатраты, затраты энергии, затраты сырья и материалов на единицу продукции).

ДПРЭ за счет своих мобилизационных возможностей и директивного планирования может реализовать принцип приближения рабочих мест к местам проживания избыточной рабочей силы, что крайне важно для нашей страны с ее крайне низкой мобильностью рабочей силы, проблемой моногородов и высокой неравномерностью экономического развития регионов.

ДПРЭ лучше приспособлена для функционирования в условиях чрезвычайных ситуаций и военного времени, так как в ней имеется готовая к действию система прямого государственного управления экономикой.

Что касается числа людей, задействованных в системе управления двухсекторной экономикой, то оно будет меньшим, чем в советское время:

Во-первых, здесь отсутствует необходимость распределения и фондирования ресурсов, так как госзаказ охватывает лишь часть производственных мощностей производителей, и ресурсов заведомо хватает;

Во-вторых, государственное планирование ориентировано на конечную продукцию, и специально не планируется и не заказывается, как это было ранее, изготовление средств производства и промежуточной продукции, что, впрочем, не исключает планирования развития за счет государственного инвестирования соответствующих производств и целых отраслей.

В-третьих, основную роль в организации выполнения госзаказа возьмут на себя головные предприятия.

В-четвертых, развитие информационных технологий позволяет резко сократить трудоемкость процессов управления.

Обладающая свойствами плановой и рыночной экономик ДПРЭ значительно лучше соответствует нашим природным и экономическим условиям чем РЭ. Именно такой тип экономики необходим для того, чтобы стать базисом нового общественного строя, основанного на конвергенции капитализма и социализма, где гармонизированы отношения между трудом и капиталом, и где нет такого гипертрофированного, как сейчас, расслоения населения по доходам, обеспечены высокий уровень жизни, социальная уверенность и стабильность.

Переход к ДПРЭ может быть реализован, в отличие от «шоковой терапии» плавно, без существенных потрясений. Но, при этом требуется большая подготовительная, в том числе и исследовательская, работа. Однако, другого пути нет. Либо будет создана и внедрена своя национальная модель экономики, которая позволит России сделать экономический рывок и выйти из глубочайшего системного кризиса, либо ее ждет участь бесперспективного экономического аутсайдера.

Список литературы

1. Закиматов Г.В. Ключевое звено в решении проблем российской экономики // Экономические стратегии. – Москва. – 2015. – №4. С. 80.
2. Закиматов Г.В. Почему не работают экономические стратегии в российской экономике // Стратегия России Москва. – 2016. – №3. – С.41.
3. Закиматов Г.В. Централизованное директивное планирование в рыночной экономике – новое качество экономики // Экономика и управление. – Санкт-Петербург. – 2014. – № 6 (104). – С. 66.

УДК 330.101

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Богатырёв Сергей Евгеньевич,
аспирант 3-его года обучения Самарской академии государственных и муниципальных наук, г. Самара

АННОТАЦИЯ

Развитие концепции «Национальной Инновационной Системы» испытывает сложности, связанные с устареванием приёмов НИОКР на стыке тысячелетий. Естественной альтернативой рационально-техническому подходу к инновации является расширение опыта использования категории «Человеческий Капитал» до национального уровня. В контексте выявления общих предпосылок и перспектив генеза категорий ЧК и НИС данные практики представляются ещё более эффективными.

Ключевые слова: Национальная Инновационная Система; инновация; Человеческий Капитал; эпистемология; менеджерализм.

Как известно, конец XX века связан с несравненно быстрыми и широкими по меркам истории процессами концентрации, интеграции и глобализации производственной и в целом человеческой культуры. Уплотнение и структурное усложнение большинства экономических сред требовало выделения некоторого интегрального образа стабильного бизнес-развития и, на первых порах, им всецело становится категория инновации.

Со временем, проявив себя в масштабах Национальных Инновационных Систем (НИС), концепция инновационного развития обнажила ранее скрываемые меньшим масштабом итера-

ций подводные камни. Так классические приёмы НИОКР в отрыве от идей человеко- и природо-сбережения проявляли себя в виде истощающей гонки за перевооружением производства. Недооценка социального аспекта инноваций вернулась вполне экономическими эффектами снижения полезной производительности бизнесов.

К счастью, как позиция полезной диверсификации инновационных усилий были выработаны понятия более человекоёмких организационной, социальной и даже институциональной инноваций. Определяющую роль в данном процессе сыграло развитие теории Человеческого Капитала (ЧК), как основного фактора инновационной деятельности (ИД).

Таким образом, несмотря на исходные категориальные различия экономического знания о ЧК и НИС, именно их эпистемологическая увязка со значительной вероятностью должна привести к формированию наиболее последовательных и гибких стратегий развития национального хозяйствования.

Под «Эпистемологией» мы подразумеваем отождествляемую с теорией познания философско-методологическую дисциплину, в которой исследуется знание как таковое, его строение, структура, функционирование и развитие [3]. Соответственно, эпистемологический подход к изучению категорий заключается не только в прослеживании генеза категорий отдельно, но и их взаимовлияния, в контексте общих культурно-исторических предпосылок, также проблем и перспектив совместного развития.

Генез категории «Человеческий капитал»

Согласно мнению большинства исследователей, основы современной теории ЧК были заложены ещё в фундаментальных трудах Смита, Петти, Рикардо и Струмилина.[14] На уровне самостоятельной концепции теория ЧК начала разрабатываться в западной экономической науке в начале 60-х годов прошлого столетия, благодаря работам Щульца и Беккера. Современные же позиции теории ЧК сформированы трудами Добрынина, Дятлова, Капелюшникова, Критского, Симкиной, Смирнова, Орловой, Щетинина.

Одной из самых значительных социо-экономических инноваций конца XX века стало укрепление позиций института интеллектуальной собственности, через понятие интеллектуального капитала напрямую связываемое с теорией ЧК. Именно с распространением термина «интеллектуальный капитал», постепенно приобретшего ценность некоего «коллективного мозга», способного аккумулировать научные знания работников, интеллектуальную собственность, организационную структуру, информационные технологии и имидж экономического субъекта – происходит так интересующий нас качественный скачок развития Теории ЧК [10].

Последующее развитие теории ЧК, кроме прочего, связано с преодолением менеджериального кризиса управления, раскрывшего недостатки традиционных принципов управленческого рационализма, не учитывавшего отчасти иррациональную, нелинейную природу и содержание категории ЧК. Новая же парадигма управления\изучения ЧК отличается склонностью к учёту и регистрации всё большего количества точек трансформации, казалось бы, чисто экономических эффектов роста ЧК в социальные и наоборот.

Применение новых принципов управления ЧК в рамках ИД обуславливает типичные для XXI века принципы производства:

1. Увеличение доли мелкосерийного и индивидуального спроса;
2. Упразднение территориального ограничения бизнесов;
3. Односторонне текущее планирование производства заменяется стратегическим, как минимум, двухсторонним;
4. Уменьшение размера творческих групп при продолжающемся расширении границ производства;
5. Лидерство минимизацией затрат сменяется лидерством увеличения полезности и клиентоориентированности;
6. Стратегические количественные и качественные показатели заменяются ориентировочными;

7. Партийности социо-экономических отношений трансформируется в коллегиальность системы адаптивного корпоративизма;

8. Размытие границ управленческих и исследовательских функций с целью более оптимальной группировки производственных сил;

9. Принцип командообразования обуславливает упразднение чёткой поляризации «власти-ответственности»;

10. Более социально-определённые стимулы к работе превращают контроль из внешней функции во внутреннюю саморегуляцию

11. Вопросы «центра-периферии» заменяются идентификацией работников «кадрового ядра» и предприятия в целом [6] .

В формате новой парадигмы «Концепцию человеческого развития» устойчиво проявляет себя, как особая теоретическая схема и практика гос-управления [11]. Так ещё Саймон Кузнец писал, что «для научно-технического рывок и переход страны в следующий технологический уклад невозможен без накопления стартового ЧК» [8]. Вместе с тем ЧК – крайне структурно сложный ресурс, и его развитие не сводимо лишь к количественному накоплению.

К сожалению, отрицательные эффекты роста ЧК в силу сложности категории и, зачастую, в угоду сохранения номинальной инновационности и капиталообеспеченности производства, бывают скрыты эффектами положительной мультипликации. Такие структурные деформации раскрывают себя лишь со временем, по увеличению масштаба явления и потому всё чаще переносят вопросы управления ЧК в области политэкономии.

Основанием для обращения к методологии политэкономии является и то, что становление постиндустриального общества обусловливается экспансией творческой деятельности, что в свою очередь определяется качествами работника, его способностью и потребностью в творческой деятельности [1].

То есть ранее сводимый Беккером лишь к «образовательному», ЧК уже включает «не только ведущих новаторов, качество их жизни, накопленные ими интеллектуальные, социальные капиталы, но и НИС в целом» [15].

Таким образом, наиболее перспективное применение современной теории ЧК связано с формированием основ государственной политики его развития в рамках региональных проектов [4]. Особое внимание уделяется формированию ценностей у функционирующих в регионе компаний, связанных с развитием человеческих ресурсов, созданием условий для мобилизации потенциала работника в интересах региона [17].

Неудивительно, что подобная самокатализирущая гуманистическая сила также стремится к консолидированному воплощению и на мировом уровне – общеизвестные принципы развития ЧК составляют методологическую основу формирования «Целей развития Тысячелетия». Признание ЧК в качестве интегрального мотора, а не просто катализатора ИД, даёт надежду на интеграцию нравственно-культурного потенциала страны и человечества при непосредственной поддержке экономического знания и экономических сил.

Генез категории «Национальная инновационная система»

В 1950-х на Западе господствовала линейная модель инноваций, с НИОКР в качестве единственного катализатора национальной ИД. Начиная с 60-х гг. модели в качестве детерминанты инноваций стали включать и рыночный спрос. Затем сравнительные исследования ИД в США, Японии, Европе и СССР показали, что помимо НИОКР ИД зависит от взаимосвязи между фирмами, производителями и потребителями, качества рынка труда, государственной политики – такое обновлённое видение ИД кристаллизовалось в концепцию НИС. (По словам Эдквиста, НИС является скорее концепцией, чем формальной теорией, т.к. не содержит стабильных соотношений между переменными, но создает основу для выявления различных факторов, которые влияют на инновационный процесс) [9].

Начальный этап развития концепции НИС связывается с 80-ми годами XX века – впервые термин «НИС» был использован Фриманом в 1987 г, как определение «институциональной

сети в государственном и частном секторах экономики, способствующей диффузии инновационных технологий» [13].

Как и Теория ЧК, концепция НИС уже на начальном этапе развития переживает множество интерпретаций. Общей основой остаётся её трактовка в качестве «процесса и результата интеграции разнородных по целям и задачам структур производства и коммерциализации научных знаний и технологий в пределах национальных границ, обеспечиваемых комплексом институтов правового, финансового и соц-взаимодействия с прочными национальными корнями, традициями, политическими и культурными особенностями» [5].

Итогом начального этапа развития концепции становится фундаментальный труд Лундвалла, Фримана и Нельсона «Технический прогресс и экономическая теория», а также более поздний труд «Национальная система инноваций» под редакцией Б. Лундвалла, 1992 год [9]. Данные труды в развивают идеи инновационной конкуренции Шумпетера, изучают потенциал интеллектуального капитала предприятий, пересматривают значимость влияния институциональной, культурной и образовательной сред государства на формирование успешного внутреннего бизнеса. (На практике же использование и развитие концепции НИС более чем втрое увеличило количество инноваций, производимых в рамках сотрудничества государства и бизнеса – в 70-х 80% инноваций, самостоятельно разрабатывались крупными компаниями) [13].

Как и в случае ЧК, стремительное развитие концепции НИС, как новой практики гос-управления связано с применением Менеджериального подхода «публичного» или «обновлённого управления». Так использование менеджерализмом моделей общественного выбора, утилитирных логических понятий «покупатель», «потребитель» формируют общий императивный базис взаимодействия государства и бизнеса в рамках национальной ИД.

Последующее развитие концепции НИС, вполне последовательно представляет собой новый уровень диффузии технологий по Фриману – НИС, сама будучи некоей новой технологией производства (в рамках «предприятий» гос-аппарата), широко распространяется и всячески интерпретируется.

Хотя единая методология формирования НИС ещё не разработана, она сводима к трём крупным трактовкам. Наиболее простая, первая, описывает коммерциализацию науки через сотрудничество с бизнесом, сводит НИС к совокупности институтов генерации и распространения инновации, проявляющихся непосредственно в хозяйственной практике.

Вторая трактовка вводит нелинейные модели инновационного цикла, но оставляет в тени движущие силы инновации и описывает НИС скорее, как комплекс экономических механизмов, видов деятельности в рамках ИД.

Третья точка зрения несколько глубже трактует НИС как часть национальной экономической системы, обеспечивающей органическое встраивание ИД в поступательное развитие экономики и общества. Основным фактором развития НИС эта концепция полагает не создание формальных структур ИД самих по себе, а формирование созвучной практикам развития ЧК адекватной социо-экономической атмосферы для их функционирования [9].

Очевидно, что переход от первой концепции НИС к третьей связан со стремлением к учёту нелинейности, синергии роста и развития внутринациональной ИД. Так, для идеологов и практиков НИС РФ уже очевидно, что современное государство не может ограничиться выполнением традиционных функций, игнорируя социальную политику, воздействующую на человекоформирующие отрасли (в первую очередь образование и здравоохранение, как направления прямого воспроизводства ЧК) [4].

Подобная либерализация и гуманизация управленческой мысли, по-видимому, так же связаны с эффектами использования менеджерализма – но уже отрицательными. Так, ещё в статье Фредриксона от 2005 года, «Публичная этика и новый менеджериализм» предсказывались негативные последствия рационализма в гос-реформировании ИД, исключающего из аппарата мышления чиновника этику, справедливость и мораль в их прямом выражении.

На сегодняшний день в полном соответствии с этим прогнозом любой бизнесмен-новатор в РФ может наблюдать теневое разрастанию гос-аппарата, рост коррупции, повышение нало-

гов, цен публичных услуг, количественный избыток и качественный недостаток руководства на всех уровнях национального производства [2]. Как и в теории ЧК, на региональном уровне воплощения концепции НИС всё более обостряются вопросы перехода социальных эффектов в разряд экономических.

Концепция НИС, так же, как и теория ЧК, стремится к глобальной, выходящей за рамки национальной экономики, объективации. Ещё в марте 2000 года, на заседании Европейского совета в Лиссабоне, было обозначено начало нового этапа развития концепции, заключающегося в объединении НИС стран ЕС в единую гипер-сеть согласно программе создания инфраструктуры знаний, активизации инноваций и экономических реформ, модернизации систем соц-поддержки и реформы образования [9].

Общие черты и проблемы развития категорий

Итак, обе категории (ЧК и НИС) в их современном виде:

1. являются продуктом постнеклассической междисциплинарной научной мысли, логической основой постиндустриализма;
2. формировались на стыке противоречивой рационализации, гуманизации и интеграции среды экономических отношений;
3. связаны со стратегическим управлением нелинейными эффектами роста интенсивно развивающегося хозяйства;
4. связаны с кластерным ростом и переустройством институтов национального хозяйства разумной децентрализацией и сетевизацией управления;
5. используют сложные количественные, качественные, сущностные и содержательные характеристики;
6. описываются в формате «продукт-ресурс» и «процесс-результат», как склонные к самокатализации социальные силы;
7. наиболее полно проявляют свои свойства на региональном уровне экономики

Особенно острым вопросом концепции НИС остаётся сопоставление и интеграция разнородных интересов и рыночных отношений внутринациональных агентов. Сами эти «интересы и отношения» всё чаще представляются в формате активов национального ЧК, «находяегося в области естественного взаимодействия государства и бизнеса, индивида и общества» [7], и на уровне структуры отражающего всё качество национальной ИД.

Общие контуры подобной, комбинирующей опыт категорий, политики были заложены ещё в 2005-2006 годах – в объявленном Президентом Российской Федерации В.В. Путиным «Курсе на реализацию приоритетных национальных проектов в области образования, сохранения и укрепления здоровья, обеспечения граждан доступным и комфортным жильём». [16] Также недавно Правительством РФ была принята и одобрена «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года», уделяющая особое внимание формированию и эффективному использованию ЧК [12].

По нашему мнению, именно углубляющееся взаимовлияние категорий расширяет их функционал. С одной стороны, использование юридического инструментария НИС позволяет реализовать на макро-уровне функции ЧК:

трансляционную (передача в будущее актуальной составляющей ЧК, которым располагает общество); и *стратегическую* (стимулирование НТП в интересах развития государства посредством развития ЧК) [1] С другой стороны, практики отслеживания человеческого фактора производства через ЧК раскрывают национальному управлению творческие потенциалы единичных, трудно формализуемых новаторов – что и расширяет функции НИС до стимулирования мобильности рабочей силы, соц-технологий и неявных знаний.

Однако, категории смежны не только в положительных аспектах. Обе они являются способом интенсификации экономического мышления и потому неизбежно развивают понятия экстенсивного роста – ЧК развивает понятие «человеческие ресурсы» и не отвергает их как компоненту, обуславливающую исполнительскую активность работника; НИС не отвергает, но

развивает балансовый подход к управлению национальными капиталами.

К сожалению, развиваемые категориями НИС и ЧК более ранние понятия зачастую связаны с ныне устаревшим технократическим мышлением. Так, к примеру, Щетинин указывает на технократичность характеристик элементов ЧК и недооценку его социально-экономического содержания [18]. Слишком многие авторы до сих пор, подобно Нельсону и Розенбергу, сосредоточивают внимание лишь на технологических инновациях [9], что ведёт к дегуманизации управления, фрустрации и оппортунизму агентов.

О той же опасной тенденции говорит медленное и непоследовательное развитие законодательной базы, фрагментарность основных блоков НИС, неадекватность навыков управленцев условиям инновационной экономики.

Несмотря на столь значительное сходство, не менее важно обобщить и основные отличия ЧК и НИС. Так концепция НИС традиционно изучает человеческий фактор производства с содержательной позиции – её функции: стимулирование работы совокупности взаимосвязанных элементов, характеризующих материально-вещественную сторону национальной экономики. Функционал НИС имеет декларативный характер и, хоть и динамичен, всегда ограничен крайне медленной формализацией стратегии на высшем уровне. Объектами ведения института НИС и являются лишь самые устойчивые институты, что затрудняет генез фундаментальных инноваций.

Объектом ведения института ЧК, напротив, является трудно формализуемая типология сил, способностей и качеств человека. Функции ЧК лежат скорее в сущностной плоскости экономики и потому чаще сводятся к теоретизации, но не практическому освоению инновационной технологии.

Единственным выходом в разрешении этой дилеммы может служить как можно более глубокое исследование практик развития ЧК на уровне политэкономии. По нашему мнению, значительный интегрирующий экономические знания потенциал такой практики заключается ещё и в том, что ЧК может выступать и предметом, и методом политэкономии.

Список литературы

1. Борисенкова Л. Н., Лобачева Е. Н. Роль человеческого капитала в инновационной экономике // Гуманитарный вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана URL: http://hmbul.bmstu.ru/articles/101/101.pdf (дата обращения: 02.03.2016).

2. Григорьева Я.В. Менеджериальный подход к государственному управлению // Научная конференция к 60-летию философского факультета СПбГУ, 21 ноября 2000 г. Материалы работы секции молодых учёных «Философия и жизнь». – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2001.

3. Грицанов А. А. Новейший философский словарь. – Минск: В.М.Скакун, 1999.

4. Кастрюлина Ю. М. Развитие человеческого капитала как стратегическая цель формирования инновационной экономики // Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 2 (11).

5. Кондратьева Е.В. Национальная инновационная система: теоретическая концепция. – Новосибирск: НГУ, 2007.

6. Курчеева Г. И., Захарченко Т. Ю. Моделирование процесса управления накоплением человеческого капитала // Вестник Академии. – 2010. – № 1.

7. Марков А. Р. Что происходит с человеческим капиталом России // Человеческий капитал России: актуальные проблемы и перспективы развития: материалы семинара «Стратегия развития» (3 февраля 2003 года). – М.: ТЕИИС, 2003.

8. Модернизация экономики России невозможна без изменения парадигмы развития и модернизации человеческого капитала // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=38 (дата обращения: 02.03.2016).

9. Моргунов Е. В., Снегирёв Г. В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание // Собственность и рынок. – 2004. – №7.

10. Николаев А. В. Функционирование человеческого капитала в условиях модернизации системы высшего профессионального образования: автореф. дис. ... д-р. экон. наук: 08.00.01 . – Орел, 2011.

11. Помулева Н. С. Совершенствование методов оценки человеческого капитала в интересах инновационного развития предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 . – Иркутск, 2011.

12. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 02.03.2016).

13. Рыхтик М. И., Корсунская Е. В. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегии развития // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – №6.

14. Тугускина Г. Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка: автореф. дис. ... д-р. экон. наук: 08.00.05. – М., 2011.

15. Человеческий капитал – основной фактор развития инновационной экономики // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=247 (дата обращения: 02.03.2016).

16. Шеркунов С. А. Человеческий капитал и стратегия инновационного развития экономики // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. – СПб.: Реноме, 2012.

17. Шинкевич А. И. Малышева Т. В. Зарайченко И. А. Концепция формирования отраслевых инновационных кластеров // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 22.

18. Щетинин В. П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 12.

УДК 338.24

ПОДХОДЫ К ИНКОРПОРИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Тимошенко Наталия Олеговна,

аспирант, Юго-Западный государственный университет, г. Курск

АННОТАЦИЯ

В статье обсуждаются некоторые подходы к организации управления знаниями, как одним из самых основных ресурсов развития современного бизнеса. Подчеркивается решающее значение системы управления знаниями в повышении конкурентоспособности организаций.

Ключевые слова: управление знаниями; процессы управления знаниями; интеграция инструментов управления знаниями; повышение конкурентоспособности.

Преобразования экономической системы, вызванные процессами глобализации бизнеса, расширением производства наукоемкой продукции, а также перманентным состоянием обновления информационных технологий, способствуют превращению информации и знаний в особо значимый фактор производства, что в свою очередь приводит к фундаментальным изменениям в характере труда и капитала. Перемены неизбежны и необходимы организациям, если они хотят стать преуспевающими и конкурентоспособными в будущем [1].

Вектор происходящей трансформации направлен на изменение значимости различных ресурсов, рост влияния на социально-экономические процессы информации и новых знаний, что

получило отражение в формировании концепций информационной экономики или экономики, основанной на знаниях[2].

Появление инноваций требует от бизнеса эффективной организации совместной работы сотрудников и налаженных механизмов обмена знаниями. Решение этих задач как раз и относится к функциям управления знаниями, возникает необходимость обобщения существующих и развития новых подходов к процессу формирования информационной среды предприятия, выделению основных информационных потоков и управлению ими, накоплению и использованию информации для анализа и прогнозирования деятельности предприятия, определению путей развития.

Для того, чтобы управлять знаниями, необходимо понимать их особенности как объекта управления. Особенности заключаются в том, что знания могут быть формализованными (явными) (explicit) и неформальными(неявными)(tacit) [3]. Явные знания существуют в документах – отчетах, письмах и т.д. Отличием неявного знания является возможность передачи только через обучение или через личный опыт. В первом случае владельцем знаний является компания, а во втором – это собственность сотрудника. Соответственно, уходя из компании, сотрудник уносит свои неформализованные знания с собой. Поэтому, любая компания заинтересована, чтобы процент формализованных знаний увеличивался. Но чем больше знаний собирается в компании, тем труднее ими управлять. Правильное использование сильных сторон современных информационных систем может быть обеспечено лишь надлежащим уровнем компьютерной грамотности людей, работающих с этими системами. Потребности человека в повышении своей квалификации в данной области в недалеком будущем существенно возрастут [4].

Для эффективного управления знаниями в системе менеджмента организации выделяют три основные группы подходов к управлению знаниями:

1. Информационный – это организация работ по созданию и дальнейшему обслуживанию технологических механизмов;
2. Организационный – это стратегическое управление, моделирование и настройка системы управления знаниями на основе поставленных задач;
3. Гуманитарный – это формирование культуры знаний, создание профессиональных сообществ, центров наставничества, проведение обучающих семинаров и конференций.

На практике современное управление знаниями обычно сочетает в себе идеи всех трех подходов, в том или ином соотношении, и чаще всего оказывается направлено на максимально интенсивный обмен знаниями и на создание инноваций – а для этого, действительно, важны все ключевые компоненты. Так или иначе, менеджмент, основанный на знаниях, в идеале берет лучшее от всех трех концепций (рисунок 1).

Управление знаниями – это долгосрочный проект, требующий вложений, но и окупающий себя. Так, по данным исследования, проведенного компанией KPMG, в компаниях, где программы по управлению знаниями уже реализованы или реализуются в настоящее время, в результате успешного управления знаниями в 71% случаев респонденты отмечали более успешное принятие решений, в 68% – сокращение времени для решения ключевых задач, в 64% – улучшение обслуживания клиентов, в 63% – повышение квалификации сотрудников, в 60%, 57% и 52%, соответственно, повышение производительности, рост прибыли и сокращение издержек; в 50% увеличивалась доля компании на рынке, в 42% управление знаниями позволяло развивать новые продукты и осуществлять новый вид услуг, в 30% –привлечь новых сотрудников и в 20% отмечалось повышение стоимости акций компании на рынке [5].

Многие организации зачастую не подозревают, что неосознанно они управляют знаниями и в их структуре уже существуют отдельные элементы системы, которые настолько прочно интегрированы в рабочий процесс, что происходят сами собой. Важным аспектом принятия системы управления знаниями персоналом организации является ее тщательная интеграция в бизнес-процессы, в противном случае система управления знаниями становится дополнительной надстройкой в деятельности персонала компании, что вызывает раздражение

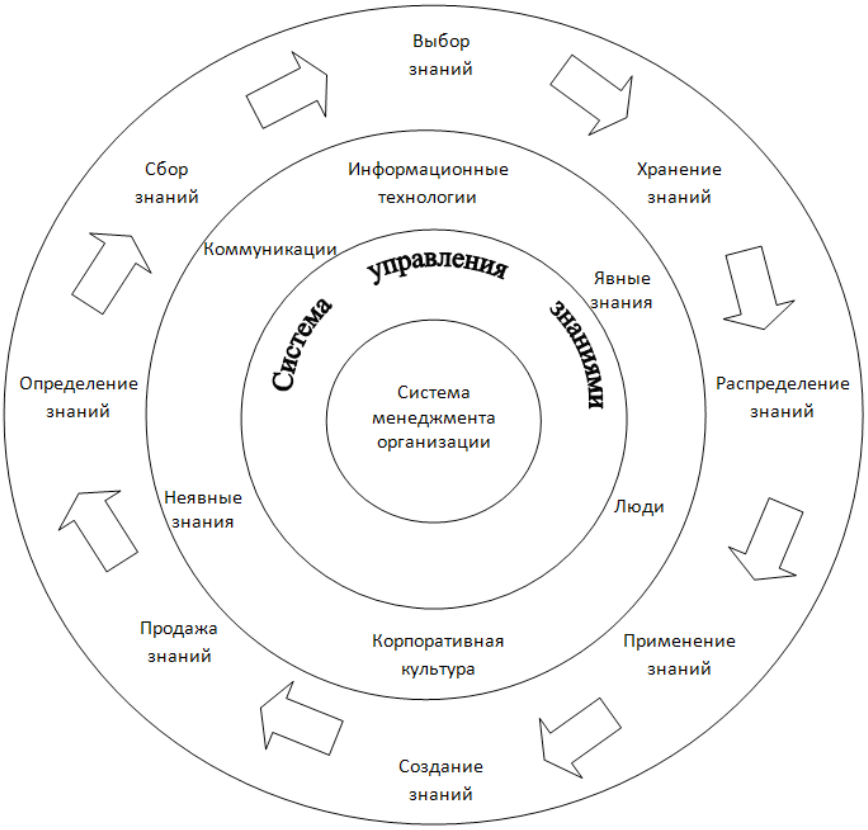


Рисунок 1 – Элементы системы управления знаниями

и отторжение. Управление знаниями означает создание условий для выявления, сохранения и эффективного использования знаний и информации в компании. В основе управления знаниями всегда лежит обмен знаниями. Задача лидера организации создать такую мотивационную политику, чтобы люди хотели обмениваться знаниями, чтобы им было это «выгодно». Роберт Букман (CEO Букман Лабораториз), считает, что «Обмен знаниями только тогда станет реальностью, когда в компании будет создан климат доверия», но кроме доверия в компании необходимо изначально верно обозначить задачи проекта, совпадающие как со стратегической линией компании, так и соответствующие интересам сотрудников [6].

Подводя итог, необходимо отметить, что современные системы управления знаниями, обеспечивающие выявление, сохранение и передачу знаний, основаны на разделении функций между людьми и информационными системами, применяемыми для решения этой задачи. Использование рассмотренных подходов к инкорпорированию управления знаниями в системы менеджмента организаций обеспечат эффективность принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В., Ланкина М.Ю. Теоретико-методические аспекты исследования компетентности организации // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2015. – №2(59). – С.75-83.

2. Попов А.И., Плотников В.А. Инновационно-креативный потенциал – основа наукоемкой экономики // Известия Санкт- Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 4. – С. 134-136.

3. Nonaka, I. & Takeuchi, H. (1995). The knowledge creating company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. – New York: Oxford University Press.

4. Нижегородцев Р.М., Анненков И.С. Компьютерная грамотность как основа управления знаниями в современных организациях// Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – №3. – С.18-22.

5. David Parlby, Knowledge Management Research Report KPMG Consulting. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kpmg.co.uk (дата обращения 28.03.2016)
6. Robert H. Buckman Building a Knowledge-Driven Organization.-McGraw-Hill, 2004.

УДК 338

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Янин Дмитрий Анатольевич,
аспирант Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Саратов

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика роли современных подходов, основанных на управлении качеством в деятельности предприятий. Показаны возможные направления применения таких подходов. Определена значимая роль внедрения систем менеджмента качества на предприятиях.

Ключевые слова: управление; управление качеством; система менеджмента качества.

Выполнение задачи обеспечения стабильного функционирования национальной экономики составляет центральное место реализации государственной экономической политики. В условиях экономической нестабильности преодоление существующих проблем возможно только при наличии позитивной повестки развития, совместных усилий государства и бизнеса. Государство, создавая условия для развития экономики, оказывает как прямое, так и опосредованное влияние на формирование различных моделей поведения хозяйствующих субъектов на рынке, стимулируя их к применению широкого спектра инструментов финансового, кадрового, технологического и иных видов управления в рамках отдельного предприятия.

Использование инструментов, основанных на управлении качеством, является одним из важнейших факторов обеспечения устойчивого функционирования предприятия, который позволяет проводить работу по постоянному совершенствования организационных процессов. Подобный подход позволяет регламентировать внутриорганизационные процессы, а также внедрять управленческие и технологические нововведения.

Сертификат соответствия на систему менеджмента качества демонстрирует заказчику, что качество является управляемым со стороны заказчика, организация постоянно уменьшает риски выпуска не соответствующей продукции и нацелена на постоянное улучшение качества [1, с. 25].

Особую роль в указанном процессе играют и органы государственной власти, которые являются учредителями ряда предприятий, осуществляющих свою деятельность по различным направлениям. В частности, особое значение имеют государственные унитарные предприятия, созданные для реализации отдельных функций в рамках реализации основных направлений государственной социально-экономической политики, осуществляющие свою деятельность в широком спектре направлений: от научно-исследовательских, проектных организаций до предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере строительства и ЖКХ. Так, государственное унитарное предприятие «Саратовское областное бюро технической инвентаризации и оценки недвижимости», сертифицировавшее в 2014 году свою систему менеджмента качества (СМК) на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 (ГОСТ ISO 9001-2011), осуществляет деятельность по таким направлениям как: технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства; геодезическая и картографическая

деятельность; кадастровая и оценочная деятельность в отношении объектов недвижимости и иные виды. Заинтересованность государство в осуществлении подобного рода процессов может сыграть позитивную роль и повысить качество деятельности таких предприятий в целом без существенных затрат, используя достаточно очевидные принципы и инструменты.

Внедрение подобного подхода может оказать важное позитивное влияние также в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП). По данным Центра развития государственно-частного партнерства, на территории страны на различных стадиях реализации находятся 1285 проектов ГЧП, при этом преимущественной их формой являются концессионные соглашения [2]. В рамках концессионных соглашений частный инвестор трансформирует управленческую систему объекта такого соглашения, совершенствует внутриорганизационные процессы, изменяя принципы управления и осуществляя ротацию кадров. Все эти изменения могут быть реализованы в рамках концепции проведения постоянных улучшений, в основе которой лежат принципы менеджмента качества.

Применение современных управленческих подходов в деятельности предприятий является существенным фактором улучшения экономической ситуации в целом. Внедрение подходов, основанных на менеджменте качества в рамках предприятий различных форм собственности и направлений деятельности может оказать самое благоприятное влияние на улучшение параметров национальной экономики, повышение уровня доверия между государством и бизнесом.

Список литературы

1. Дремина М.А., Копнов В.А., Станкин А.А. Проектный подход к разработке и внедрению систем менеджмента качества. Монография. – СПб.: «Лань», 2015. – 304 с.

2. Центр развития государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/Zakon-Block_28-09-2015_v01.pdf (дата обращения 25.03.2016 г.).

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ В ИЗУЧЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ТЕОРИЙ

Андреев Роман Александрович,
студент магистратуры СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ»,
г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Представлены основные теории классических и поведенческих финансов, Сформулированы их базовые положения. Перечислены факторы поведенческих финансов. Определены и рассмотрены схожие моменты данных теорий.

Ключевые слова: поведенческие финансы; классические финансовые тории; поведенческие факторы.

В настоящее время работа на финансовых рынках вышла на новые уровни в основном за счёт всестороннего внедрения современных технологий в процессы торговли. Частные инвесторы пытаются понять движения рынка в основном за счёт применения знаний классических финансовых теорий. Однако, проблема классических финансовых теорий в том, что они не объясняют наблюдаемого поведения финансовых рынков и отдельных инвесторов. Необходимо понимать, что действия частных инвесторов и торговцев на бирже и фондовом рынке сами по себе не могут быть рациональным и в итоге не отвечают положениям, которые составляют основу классических теорий.

Основной теорией, утверждающей постулат об иррациональности рынков, является теория поведенческих финансов, которая изучает человеческие эмоции, настроения, предубеждения о коллективной, и индивидуальной основе.

Ниже приведены базовые составляющие и основные положения:

Классические финансовые теории	***Положения***
Портфельная теория Г.Марковица	Утверждают, что поведение рынков является рациональным за счёт рационального же поведения инвестора – как якобы основного участника рынка [1, с.8]. Базовый подход классических теорий основывается на следующих основных понятиях: – участники рынка используют одинаковую и доступную всем релевантную информацию; – одинаково обрабатывают информацию и получают идентичные оценочные выводы касаемые какого-либо фондового актива; – инвесторы располагают схожими целями, при этом используют сходные сроки планирования; – максимизация ожидаемой полезности – используется в трудноразрешимых для инвесторов ситуациях.
Модель оценки доходности финансовых активов У.Шарпа (Capital Asset Pricing Model — CAPM)	
Теория ценообразования опционов Ф.Блэка (Option Pricing Model — OPM)	
Гипотеза эффективных рынков Ю.Фамы (Efficient Markets Hypothesis — EMH)	

Поведенческие финансы	***Положения***
Перспективы и анализ принятия решения в условиях риска. Д. Камеман и А. Тверски	Поведение инвесторов часто отклоняется от логики и разума [2]. Эмоциональные процессы, психические ошибки, и индивидуальные особенности инвестора, черты его личности в значительной степени осложняют принятие инвестиционных решений. Инвестирование – это не только анализ цифровой информации [5, с.171] и принятие решений о покупке и продаже различных активов и ценных бумаг. Основная часть в процессе инвестирования – это поведение индивида. Выделяется ряд следующих проявлений человеческой психики: – эффект определенности; – эффект репрезентативности; – эффект оформления; – эффект изоляции; – нелинейность предпочтений; – отвращение к потерям.
Рациональное и экономическое поведение. Д. Катон	
Самоуверенность на финансовых рынках К. Камерер и Д. Ловальо	
Реакции фондовых рынков В. Де Бондт, Р. Тейлор	

Большинство исследований, проведённых в последнее время, утверждают, что с помощью классических финансовых теорий нельзя с высокой долей уверенности описать движения рынка [3, с. 176]. Причиной тому является иррациональность поведения инвесторов, что не отвечает положениям данных теорий.

Однако, различие между неоклассическими и поведенческими финансами преувеличены. Обе модели совершенно не отличаются друг от друга. Поведенческие финансы более гибки и готовы черпать знания из других наук, и в меньшей степени обеспокоены элегантностью моделей, которыми объясняют человеческое поведение [1, с.7].

Список литературы

1. H. Kent Baker, V. Ricciardi «How Biases Affect Investor Behaviour» // The European Financial Review. – 2014. – February-March. – С.7-10.

2. Д. Канеман, А. Тверски Анализ принятия высоко рисковых решений // Эконометрика. – 1979. – С. 263-291.

3. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера. – К.: Альфа Капитал: Логос, 1997. – 221с.

УДК 338.47

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Локтева Екатерина Юрьевна,

соискатель кафедры «Национальная экономика», РАНХиГС, г. Москва,

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется современное состояние рынка телекоммуникационных услуг, раскрывается понятие конкурентоспособности компании. Проанализирована конкурентная среда телекоммуникационной компании, дано обоснование необходимости повышения конкурентоспособности компании в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность; рынок телекоммуникаций; конкурентная среда; анализ конкурентной среды; обеспечение конкурентоспособности; конкурентоспособность телекоммуникационной компании; анализ рынка.

Стремительное развитие рынка телекоммуникационных услуг связывают, прежде всего, с научно-техническим прогрессом в области микроэлектроники и материаловедения, быстрым развитием интернет-технологий, инфраструктуры и построением больших корпоративных сетей. Качество и скорость передачи информации непосредственно влияет на правильность и своевременность стратегических управленческих решений, в этой связи важная роль телекоммуникаций в развитии страны очевидна [1]. Рынок телекоммуникаций является одним из самых динамичных и эффективно развивающихся за последние несколько десятилетий [2].

Основными сегментами рынка телекоммуникаций являются услуги мобильной связи, фиксированной (телефонной) связи, международной связи, услуги передачи данных (доступ в интернет) и продажи телекоммуникационного оборудования. Наибольшую долю составляют услуги связи. Как видно из рисунка 1, объем оказанных услуг связи непрерывно растет. По данным Госкомстата, объем услуг связи, оказанных населению, вырос с 52,1 млн. руб в 2000 г. до 904,1 млн. руб. в 2013 г., и тенденция к росту сохраняется. За последние 13 лет объем рынка увеличился в 16,3 раза, а доля сотовой связи при этом выросла с 22,6% в 2000 г. до 70,3% в 2013 году. В сегменте мобильной связи объем услуг вырос с 11,8 млн. руб. в 2000 г. до 528,8 млн. руб. в 2010 г. и до 635,4 млн. руб. в 2013 г. Основными игроками на рынке телекоммуникаций являются бренды «Мегафон», «МТС», «Билайн», «Теле-2 Россия» и «Ростелеком». Лидером на рынке фиксированной связи является «Ростелеком».

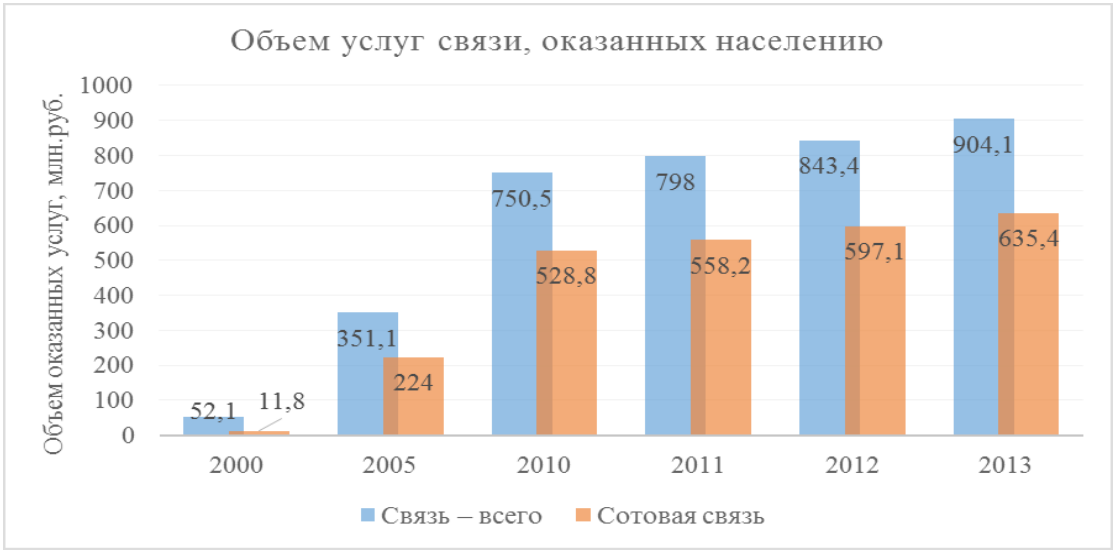


Рисунок 1 – Объем услуг связи, оказанных населению в 2000-2013 гг.

На рисунке 2 приведена абонентская база крупнейших игроков телекоммуникационной отрасли по сегменту мобильной связи на 2014 г. («Ростелеком» отсутствует на графике из-за образования совместного предприятия с «Теле-2 Россия» и передачи абонентской базы в СП).

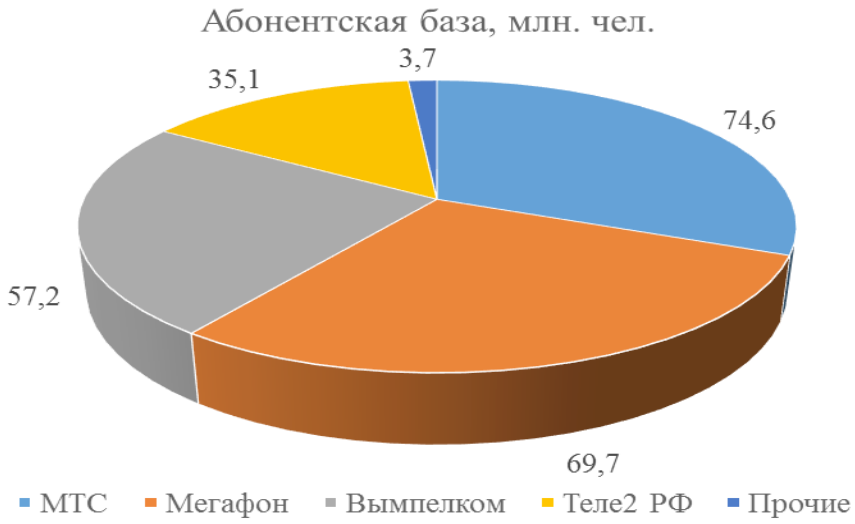


Рисунок 2 – Структура абонентской базы федеральных операторов мобильной связи, млн. чел.

Можно отметить некоторое снижение такого важного показателя, как доход с одного абонента в месяц (ARPU), что частично объясняется снижением цен на голосовые услуги и миграцией потребителей в сегмент передачи данных (использование мессенджеров и социальных сетей) [3]. Падение количества голосовых услуг в целом повторяет мировые тенденции. Также тенденцией россиийского рынка является сокращение корпоративного сегмента мобильной связи, однако корпоративные абоненты чаще всего остаются клиентами соответствующей компании, продолжая обслуживание как частные лица [3]. Однако в целом эксперты прогнозируют возможное сокращение потребления как в корпоративном сегменте, так и в частном в связи с нестабильной экономической ситуацией и общим трендом на оптимизацию расходов компаниями и отдельными потребителями. В таких условиях особенно актуально поддержание и повышение конкурентоспособности компании для сохранения рыночной доли и обеспечения устойчивого положения на рынке.

Конкурентоспособность является многоуровневой категорией, так как применяется к субъектам различого масштаба (страна, регион, кластер, компания, продукт/услуга). Конкурентоспособность товара тесно связана с конкурентоспособностью компании-производителя, так как является следствием использования своих сильных сторон для производства товаров и услуг на рынках, где она может занять лидирующие позиции. Конкурентоспособность организации можно характеризовать как некие конкурентные преимущества, принадлежащие организации, позволяющие выделяться на рынке и дающие возможность получать прибыль.

Различные авторы трактуют конкурентоспособность как системный феномен (системный подход) или как набор внутренних бизнес-процессов (процессный подход) [4]. Конкурентоспособность с позиции системного подхода оперирует анализом организации как системы, целостной, самоорганизующейся и обладающей синергетическим эффектом. Процессный подход определения конкурентоспособности описывает и анализирует все процессы в организации, а также их взаимодействие и взаимосвязи с помощью стандартов функционального моделирования.

Конкурентоспособность телекоммуникационной компании можно определить как совокупность ее характеристик, позволяющих оказывать услуги самого высокого качества, наиболее полно удовлетворяющих потребности покупателей, позволяющих извлекать дополнительную прибыль.

Конкурентоспособность телекоммуникационной компании с позиции процессного подхода может быть определена как ее способность оказывать качественные, востребованные услуги, удовлетворяя потребности потребителей, сохранять или увеличивать рыночную долю, что

достигается повышением эффективности управления, внедрением инновационных технологий, оптимальным использованием имеющихся ресурсов, достижением высокого уровня инвестиционной привлекательности.

Уровень конкуренции в отрасли зависит, согласно М. Портеру, от пяти основных сил: конкурентов, уже действующих на рынке, новых конкурентов, появляющихся на рынке, влияния поставщиков, влияния покупателей, угрозы со стороны товаров-субститутов [5].

Конкурентная среда организации сферы телекоммуникаций, составленная автором на основе работы М. Портера, представлена на рисунке 3.

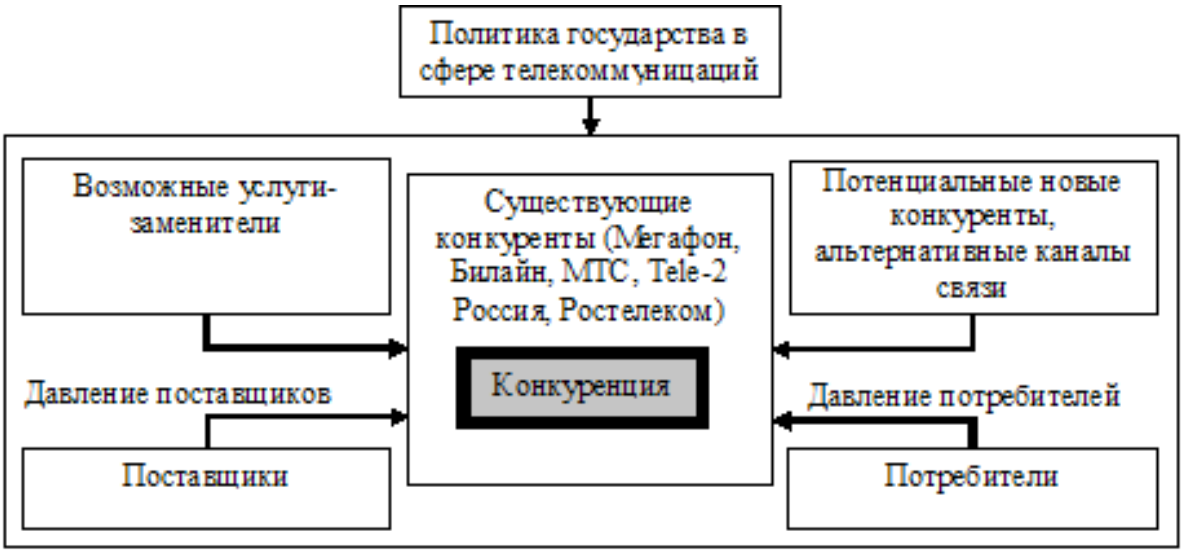


Рисунок 3 – Структура конкурентной среды организации

В сфере телекоммуникаций и особенно в сфере сотовой связи силен эффект экономии на масштабе, таким образом, существуют значительные барьеры входа в отрасль. Реклама и обслуживание уже сложившихся групп потребителей, узнаваемость существующих марок являются факторами, обусловливающими сильную позицию бренда. Лидеры сохраняют преимущество по издержкам и капиталовложениям, так как для развития сети требуется значительное количество вышек сотовой связи, сопряженное с покупкой дорогостоящего оборудования. Наличие специализированного оборудования повышает барьеры выхода из бизнеса. Негативным моментом при позиционировании услуг мобильной связи является низкая дифференциация продукта, что затрудняет выбор одного из лидирующих на рынке игроков и облегчает переход к другому оператору под воздействием маркетинговых стимулов. Давление оказывает рынок альтернативных услуг связи, осуществляемых с помощью интернет-мессенджеров (WhatsApp, Skype, Viber, iMessage, Telegram и т.п.), снижение реальных доходов потребителей и общая экономическая ситуация в целом.

Можно сказать, что современное состояние рынка телекоммуникаций близко к насыщению, так как уровень проникновения сотовой связи близок к 100%. Согласно экспертным данным, количество активных абонентов остается постоянным в течение последних нескольких лет, а прирост абонентской базы осуществляется за счет покупки второй или третьей сим-карты для использования на других устройствах (планшет, телевизор), либо в преддверии каких-либо событий (поездка в отпуск, подача объявления о продаже машины и т.п.). Развитие рынка возможно в сфере предоставления доступа в интернет и к цифровому телевидению, перспективными представляются видеозвонки (которые становятся возможными с ростом скорости интернет-траффика), рынок M2M устройств, развитие сетей 5G, услуги по идентификации с помощью мобильного телефона, развитие финансовых услуг и т.п. [6].

Отметим, что сфера телекоммуникаций является частью социальной инфраструктуры, под которой понимают комплекс объектов, обеспечивающих условия функционирования общественного производства и жизнедеятельности населения [7]. Соответственно, повышение конкурентоспособности телекоммуникационной компании актуально не только для непосредственных

стейкхолдеров, но и для развития экономики региона и страны в целом, что обусловлено тесной взаимосвязью всех структурных элементов социально-экономической системы страны и региона.

Таким образом, актуальность повышения конкурентоспособности на рынке телекоммуникационных услуг очевидна. Проанализированные пять основных сил конкуренции по М. Портеру позволяют выделить основные направления повышения конкурентоспособности компании на рынке телекоммуникационных услуг. В условиях насыщенного рынка и при высоких темпах развития технологий поддержание конкурентоспособности компании является необходимостью для сохранения существующих позиций на рынке связи.

Список литературы

1. Скворцова Ю.М. Институционализация рынка телекоммуникационных услуг // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 14. – С. 128-132.
2. Афанасьев М.Н. Формирование конкурентных стратегий на рынке телекоммуникаций / Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – Т. 11. – № 6. – С. 104-107.
3. Акимов В. Глава «ВымпелКома» — РБК: «Компания годами жила в кредит у абонентов». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/interview /technology_and_media /13/05/2015/55522c9b9a7947c15032b0a5 (дата обращения 16.02.2016).
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. Учебник. – М: Дело, 2005. – 448 с.
5. Портер М.Э. Конкуренция // Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Степанова И.С. Особенности маркетинга на рынке телекоммуникационных услуг // Вестник Омского университета. – 2011. – № 4.– С. 261-265.
7. Великанова Т.В., Ладошкин А.И. Системный подход к развитию социальной инфраструктуры региона // Крымский экономический вестник. – 2013. – Т. 1. – № 2 (03). – С. 64-66.

УДК 338.984

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В РОССИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Остапчук Ольга Андреевна,
студент кафедры «Национальная и мировая экономика» СамГТУ, г. Самара

АННОТАЦИЯ

В статье описана новая наука – Большие Данные, с появлением которой можно с точностью предсказывать, что произойдет в самых различных областях жизни. Также рассмотрены возможности применения Больших Данных российскими фирмами. Последовательно доказывается необходимость использования Больших Данных в хозяйственной практике российских фирм. Автор акцентирует внимание на возможностях и угрозах, которые несут в себе Большие Данные. Для доказательства своей позиции автор ссылается на опыт зарубежных стран.

Ключевые слова: Большие Данные; информация; факторы производства; ресурсы; фирма; анализ данных.

«Каким будет тот момент в будущем, когда машины станут умнее человека?» Кажется, мы сами не заметили, что уже живем в этом будущем. В XX веке, на ряду с капиталом, землей, трудом и предпринимательскими способностями, неоклассики выделили информацию, как новый фактор производства. За последние два десятилетия роль информации значительно увеличилась.

Когда мы используем наши смартфоны и планшеты, о нас собираются огромные массивы данных. Каждый раз заполняя различные анкеты, оплачивая покупки банковской картой мы не задумываемся какой объем информации создаем на чьих-то серверах. Вопрос, который сейчас стоит наиболее остро – «Когда и в каких целях начнется массовое использование наших личных данных?».

Актуальность данной работы заключается в том, что в современных условиях одним из решающих факторов становится скорость. Чем быстрее и точнее фирма обрабатывает данные, тем успешней она способна реализовать свои идеи и проекты. В противном случае высок риск проиграть в конкурентной борьбе. Поэтому цель данной статьи – последовательно доказать необходимость использования Больших Данных в хозяйственной практике российских фирм. Кроме того, мы попытаемся показать, что в современных условиях технология Больших Данных позволяет добиться серьезного улучшения результатов хозяйственной деятельности фирмы, при том, что это достаточно затратная технология, имеющая ряд серьезных проблем. Но фирмы, активно использующие Большие Данные, лучше справляется с задачей непрерывного совершенствования своей продукции и способны строить более качественные прогнозы результатов своей деятельности.

Что такое Большие Данные?

Сама по себе концепция «Больших Данных» возникла ещё в 70-х годах прошлого столетия во времена мэйнфреймов и связанных с ними научных компьютерных вычислений. А вот уже сам термин Большие Данные (Big Data) ввёл Клиффорд Линч, редактор журнала Nature, который 3 сентября 2008 года выпустил специальный номер журнала, посвященный теме: «Как могут повлиять на будущее науки технологии, открывающие возможности работы с большими объёмами данных?». До сих пор эта тема не дает покоя многим ученым и исследователям по всему миру. Орен Эциони – директор исследовательского центра имени Тьюринга при Вашингтонском университете, Мартин Гилберт из школы коммуникаций им. Анненберга при Университете Южной Калифорнии и т. д. О больших данных пишут Виктор Майер-Шенбергер и Кеннет Кукьер в книге «Big Data», также попытки рассмотрения этого вопроса делаются во многих статьях на разных языках.

Большие Данные – это наша растущая способность обрабатывать огромные массивы информации, мгновенно их анализировать и получать порой совершенно неожиданные выводы. Большие Данные были провозглашены как способ повысить деловую эффективность и грамотнее смотреть на мир вокруг нас. У нас есть выбор: хранить все эти данных или использовать для анализа и прибыли [1]. Сегодня данные стали сырьевым материалом бизнеса, жизненно важным экономическим вкладом, используемым для создания новой экономической выгоды. При правильном подходе их можно ловко использовать повторно, в качестве источника инноваций и новых услуг.

По данным Hewlett Packard Enterprise во всем мире 87% компаний не умеют полностью использовать свои данные, 85% компаний не могут анализировать данные достаточно быстро, а 92% и вовсе неэффективно используют данные о посещаемости веб-сайтов [2].

Структурированная и неструктурированная информация каждый день наполняет жизнь людей и бизнес, в частности. Важность Больших Данных не вращается вокруг того, сколько данных имеет организация, а что она с ними делает. Можно взять данные из любого источника и проанализировать их, чтобы найти ответы, которые позволят сокращать расходы и временя, разрабатывать новые продукты и предложения или даже помогут в быстром принятии стратегически верного решения. Если фирма объединит Большие Данные с мощью аналитики, то сможет почти в реальном времени определить проблемы в бизнесе; в считанные минуты пересчитать факторы риска; обнаружить мошенническое поведение, прежде чем оно повлияет на организацию [3]. Если рассматривать информацию как фактор производства, а Большие Данные непосредственно как ее весомую составляющую, то этот фактор производства должен приносить доход.

Компании стремятся найти новые способы зарабатывать на Больших Данных. Предприятия малого бизнеса иногда надеются сдавать в аренду свои собственные маркетинговые базы

данных или продавать их. Но это – потенциальное минное поле, когда дело доходит до качества данных и закона об их защите. Независимо от риска у данных есть своя стоимость, при чем стоимость увеличивается, при улучшении их качества. Ведь данные будут бесполезны, если на них нельзя будет положиться [4].

Аналитический обзор рынка Больших Данных

Большие Данные для фирмы могут приносить не только прямой доход, но и косвенный. Можно взять данные из любого источника и проанализировать их, чтобы найти ответы, на ряд вопросов.

Согласно исследованию Accenture, 60% компаний уже успешно завершили как минимум один проект, связанный с Большими Данными. Подавляющее большинство (92%) представителей этих компаний оказались довольны результатом, а 89% заявили, что Большие Данные стали крайне важной частью преобразования их бизнеса. Среди остальных опрошенных 36% не задумывались о внедрении данной технологии, а 4% пока не закончили свои проекты. В исследовании Accenture приняло участие более 1000 руководителей компаний из 19 стран мира. В основу исследования легли данные опроса Economist Intelligence Unit среди 1135 респондентов по всему миру [5].

По данным аналитиков Oracle и CNews Analytics, в России лишь 10% компаний начали использовать технологии Больших Данных, когда в мире доля таких компаний составляет порядка 30%. Готовность к проектам Big Data растет во многих отраслях экономики России. Более трети опрошенных компаний (37%) приступили к работе с технологиями Big Data, среди которых 20% уже используют такие решения, а 17% начинают экспериментировать с ними. Вторая треть респондентов в настоящий момент рассматривают такую возможность [6].

Рисунок 1 [6]

Таким образом, мы видим, что интерес к проектам Big Data в разных отраслях экономики России растет. Подавляющее большинстве так или иначе заинтересованы в этих технологиях. На наш взгляд, те, кто были не заинтересованы в Больших Данных на момент опроса, возможно, позже поменяют свою точку зрения.

Использование Больших Данных в России

Большей популярностью технологии Больших Данных пользуются в сфере телекоммуникаций и банковской сфере, а также востребованы в логистических компаниях, ЖКХ, ритейле, энергетике, в сфере добывающей промышленности и аэрокосмической отрасли.

Одним из серьезных шагов по продвижению концепции Больших Данных в России стало

предоставление компанией МегаФон доступа к сервису геопространственного анализа. На основании собственных данных о перемещении абонентов между сотовыми базами, оператор может агрегировать данные о потоке и привязывать его к конкретной географической точке. Однако здесь есть один большой минус – данные берутся только по абонентам сети МегаФон, оператора хоть и крупнейшего, но всего лишь одного из трех.

В результате заказчику может быть дана информация о населении заданной территории, виде используемого им транспорта и, что самое главное, уровню дохода (вероятнее всего информация хоть и обезличено, но привязана к уровню трат на сотовую связь, стоимости телефона и фактам выезда зарубеж).

Как вариант использования данных, сотовый оператор предлагает решение следующих задач: анализ перемещения покупательного потока с выделением определенных слоев населения для планирования места открытия магазинов. К примеру, где открыть новую кофейню в расчете на посетителей с смартфонами, регулярно выезжающих в Европу.

Второй вариант применения: анализ пассажиропотока для оптимизации загруженности улиц – интересен работникам мэрии различных городов при решении проблемы пробок или перевозчикам при планировании открытия новых маршрутов. Ну и третий интересный вариант – мониторинг безопасности, когда оператор делает замер количества людей в определенном радиусе вокруг объекта с выделение их социального статуса и анализом их перемещения. Иначе говоря, потенциально оценивается возможная криминальная обстановка в конкретном районе [7].

Дочерние компании РЖД получили в пользование разработанную МегаФоном тестовую версию сервиса для анализа пассажироперевозок. Это инструмент, который помогает определить размер и подробные характеристики рынка перевозок. Предположительно коммерческий запуск проекта состоится в 2016 году.

Предлагаемый МегаФоном сервис дает возможность РЖД управлять пассажиропотоком: мотивировать людей приобретать билеты на то или иное направление, анализировать падение или рост уровня продаж, наполняемость вагонов. Анализ полученной информации позволяет оперативно вносить коррективы: варьировать цены на билеты (например, делая их привлекательными как в определенное время суток, так и в «низкий» сезон), оптимизировать расписание электричек (добавлять дополнительные поезда в часы пик и, напротив, убирать не пользующиеся спросом в определенные часы составы) [8].

И сама информация, и способы ее применения весьма любопытны, поэтому новость, появившаяся на сайте РБК в середине февраля этого года, не осталась без моего внимания. Центральный Банк России намерен заняться поиском «черных кредиторов» в интернете. До конца 2016 года регулятор внедрит разработанную «Яндексом» технологию, позволяющую отслеживать нелегальных кредиторов. Об этом на заседании Экспертного совета по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров ЦБ РФ рассказал начальник управления методологии и финансовой доступности ЦБ Михаил Мамута.

Специализированный алгоритм ищет сайты организаций, предлагающих потребительские займы. С помощью технологии машинного обучения «Матрикснет» оценивает их юридический статус (наличие или отсутствие в реестре организаций микрофинансирования, который ведет ЦБ). После внедрения технологии информация о подозрительных организациях будет передаваться в территориальные подразделения Центрального банка. По ней будут проводиться проверки, и в случае выявления незаконной выдачи кредитов сотрудники ЦБ будут передавать информацию в правоохранительные органы. В ходе тестирования уже было обнаружено 2169 подозрительных сайтов [9].

Стоит отметить, что использование больших данных по результатам опроса Economist Intelligence Unit survey позволяет добиться положительного эффекта от их внедрения. 46% компаний заявляют, что с помощью технологий Больших Данных они улучшили клиентский сервис более, чем на 10%, 41% компаний улучшили реагирование на запросы клиентов, 26% добились роста эффективности поставок менее, чем на 10%. [6] Можно предположить, что эти цифры с каждым годом будут только увеличиваться.

Рисунок 2 [6]

Еще несколько лет назад все это казалось невозможным, но теперь вполне реально, в том числе благодаря развитию социальных медиа, т.е. развитию не только социальных сетей, но и различных блогов, интернет магазинов, сайтов с новостями, интернет энциклопедий.

Новый мир

От науки до здравоохранения, от банковского дела до интернета. Сферы могут быть разными, но итог один: объем данных в мире быстро растет, опережая не только наши вычислительные машины, но и воображение. Появление больших данных отражает нашу технологическую эволюцию как общества. Впервые в истории, у нас есть возможность легко собрать, хранить и заработать на больших данных, что было просто невозможно раньше. Этот переход означает, что мы больше не ограничиваемся статистическими методами отбора или оценки данных. Ведь Большие Данные без аналитики – это всего лишь информация, но далеко еще не мудрость.

По состоянию на сегодняшний день, российский рынок Больших Данных не настолько популярен как в развитых странах и находится на стадии формирования, но спрос на данные технологии с каждым годом увеличивается. Большинство российских компаний проявляют интерес к нему, однако воспользоваться их возможностями не решаются. Примеры крупных компаний, которые уже извлекли выгоду от использования технологий Больших Данных, должны послужить толчком для того, чтобы и другие фирмы расширяли свое осознание возможностей данных технологий и торопились внедрять их у себя. Российским фирмам следует не пренебрегать технологиями Больших Данных, хоть это, и очень затратное удовольствие, и имеет ряд проблем. Но фирмы, активно использующие данные, лучше справляется с задачей непрерывного совершенствования и способны планировать свой успех на основе прогнозирования.

В эпоху экономики идей побеждает та компания, которая первой применяет результаты анализа на практике. Поэтому, чем быстрее российские фирмы смогут обрабатывать данные, тем быстрее воплотятся в жизнь их идеи. В противном случае, если они решат продолжать стоять в стороне от инноваций, рискуют отстать настолько, что догнать будет практически невозможно.

Список использованной литературы

1. Майер-Шенбергер В., Кукьер К. Большие Данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим. Манн. Иванов. Фербер.– 2013. – С. 5-6.
2. Решения для больших данных. Hewlett Packard Enterprise. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hpe.com/ru/ru/solutions/big-data.html
3. Big Data. What it is and why it matters. SAS. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sas.com/en_us/insights/big-data/what-is-big-data.html
4. Martin P Doyle. Can businesses profit from data quality? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bigdata-madesimple.com/can-businesses-profit-data-quality/ (дата обращения 7.10.2015).
5. Большие Данные (Big Data). Деловой портал Tadviser. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%3A%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%28Big_Data%29 (дата обращения 12.01.2016).
6. Аналитический обзор рынка Big Data. Аналитический портал «Хабрхабр». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://habrahabr.ru/company/moex/blog/256747/ (дата обращения 06.05.2015).
7. Маслухин Н. МегаФон предлагает доступ к своим большим данным. Портал о технологиях «Компьютерра». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.computerra.ru/139582/megafon-big-data/ (дата обращения 05.02.2016).
8. «Большие Данные» – это скучно? Аналитический портал «Хабрхабр». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://habrahabr.ru/company/megafon/blog/270515/ (дата обращения 11.11.2015).
9. Краснова А., Сухаревская А. ЦБ займется поиском «черных кредиторов» в интернете. Сайт РБК Финансы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/finances/18/02/2016/56c5cb7a9a7947ef21e191e6 (дата обращения 18.02.2016)

ТРАЙВЕРТАЙЗИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Галустова Екатерина Константиновна,
студент 4 курса Кубанского государственного университета, г. Краснодар
Новомлинова Ольга Александровна ,
студент 4 курса Кубанского государственного университета, г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

В данной статье отражаются особенности использования трайвертайзинга, как инновационного инструмента маркетинговых коммуникаций. Выявлены факторы, влияющие на рост популярности трайвертайзинга. Проанализировано применение трайвертайзинга и его эффективность.

Ключевые слова: трайвертайзинг; маркетинг; коммуникационная политика; семплинг; трансьюмеризм; инновации.

В эпоху развития информационных технологий потребители становятся менее восприимчивы к рекламной информации в силу ее переизбытка и многообразия. По этой причине производители ищут новые инструменты маркетинговых коммуникаций. Одним из таких инструментов является трайвертайзинг. Что же такое трайвертайзинг? Понятие «tryvertising» пришло к нам из английского языка и состоит из двух слов: «try» (проба, тест) и «advertising» (реклама) [4].

Основной целью трайвертайзинга является не продажа товаров, а их продвижение. Бла-

годаря использованию этого инструмента коммуникационной политики, любому покупателю предоставляется уникальная возможность выяснить, насколько товар соответствует заявленному производителем качеству и способен ли он удовлетворить имеющиеся потребности ещё до момента приобретения товара.

Не менее важной составляющей трайвертайзинга является то, что сами потребители учувствуют в продвижении товара. Например, некоторые компании в определенных случаях стремятся сделать все возможное для того, чтобы потребителю понравился продукт, который он тестирует [1, с. 45].

Это делается с целью распространения самим потребителем положительных отзывов или рекомендаций друзьям. Именно поэтому в данном случае слово «advertising» в термине трайвертайзинг приобретает конкретный смысл. Таким образом, трайвертайзинг является новым рекламным трендом, используемым в системе маркетинговых коммуникаций.

По сравнению с традиционными формами маркетинговых коммуникаций трайвертайзинг имеет неоспоримое преимущество. Оно заключается в том, что с помощью трайвертайзинга осуществляется непосредственный контакт потребителя с товаром [2]. Данное взаимодействие приводит к неосознанному влиянию на подсознание человека. Изначально под воздействием новых впечатлений у потребителя формируется интерес к приобретению этого товара, а затем возникает и прямой стимул к покупке. Очевидно, что трайвертайзинг стал набирать популярность в связи с определенными причинами, которые отражены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Причины популярности трайвертайзинга

Необходимо упомянуть, что в системе маркетинговых коммуникаций используются похожие инструменты: «семплинг» и «трансьюмеризм». Однако у данных инструментов имеются некоторые отличия, которые описаны в таблице 1.

Таблица 1

Отличия видов трайвертайзинга.

Виды	***Отличия***
Семплинг	Семплинг предполагает тестирование ограниченной версии товара. Трайвертайзинг же предполагает не только возможность попробовать товар, но использовать его возможности неоднократно и в полной мере. К тому же трайвертайзинг является более новым, прогрессивным методом распространения рекламной информации.
Трансьюмеризм	Трансьюмеризм – это такой способ распространения товара, при котором клиент не покупает товар, а арендует его на время. При использовании трайвертайзинга как метода стимулирования продаж, распространение товара для тестирования потребителем осуществляется на основе временного использования с возможностью последующего выкупа.

Таким образом, можно отметить, что трайвертайзинг является наиболее приемлемой формой рекламного взаимодействия продавца с потребителем относительно схожих методов стимулирования сбыта.

Важно упомянуть, что трайвертайзинг как один из инструментов маркетинговых коммуникаций существенным образом отражается на имидже компаний. Благодаря трайвертайзингу клиенты приобретают товары после того, как попробуют их в действии. Именно поэтому трайвертайзинг помогает избежать эффекта разочарованности от покупки. К тому же только уверенная в себе и качестве своего продукта компания будет использовать в своей деятельности данный инструмент, потому что потребители, пробуя товар, захотят купить его только в случае полной удовлетворенности своих ожиданий. Таким образом, трайвертайзинг служит средством укрепления позитивного имиджа компаний, а также помогает избежать отрицательного влияния на него от неудовлетворенности товарами данной компании.

Трайвертайзинг включает в себя мероприятия, которые являются естественными для потребителей. Когда потребитель действительно пробует продукт компании на собственном опыте, это влияет на него гораздо сильнее, чем просто обычные рекламные материалы. Далее рассмотрим несколько примеров успешного использования трайвертайзинга международными компаниями.Компания Nike в преддверии ежегодного полумарафона в Ванкувере предоставляла бегунам возможность попробовать новые кроссовки Nike в действии.

А в японском городе Кобе IKEA решила превратить в уютные комнаты вагоны местного метро. За пару недель до открытия в городе нового магазина IKEA сотрудники компании заменили обычные сиденья в целом поезде на пестрые домашние диваны, завесили окна яркими шторами, а стены украсили рамками для фотографий. На всех предметах интерьера компания оставила знаменитые информативные ценники IKEA, а на стекла вагонов приклеила крупные стикеры с логотипом компании [3].

Компания Zanussi открыла в Стамбуле центр кулинарных событий, в котором посетители собственноручно могли оценить достоинства техники для кухни, а заодно и подтянуть свое кулинарное мастерство [4].

Whirpool открыла огромный центр с оборудованными кухнями и студиями, площадь которого составила 3600 кв.м. Согласно статистике, 90% посетителей этого центра вскоре приобретают технику Whirpool [4].

Наконец, многим тематическим блогерам компании предлагают тот или иной продукт для тестирования. Обычно это касается технических блогов о различных гаджетах, либо блогов о косметических продуктах [5, с. 128]. При этом фирмы не оплачивают данный отзыв как рекламу. Блогеру предоставляется возможность выразить свое мнение в отношении продукта, даже если оно не положительное.

В заключении необходимо отметить, что трайвертайзинг набирает популярность в самых разных областях. Это связано с тем, что традиционная реклама становится менее эффективной. Использование трайвертайзинга как двигателя продаж предоставляет множество плюсов, как для производителей, так и для потенциальных покупателей.

Список литературы

1. Петренко Н.Н., Криштафович В.И., Кушнир Д.Д. Маркетинговая оценка рынка и покупательских предпочтений мучных кондитерских изделий // Товаровед продовольственных товаров. – 2012. – № 12. – С. 45.

2. Гладченко, А. Трайвертайзинг. Подробный взгляд / А. Гладченко // BizTimes. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.biztimes.ru/index. php?artid=1087. (дата обращения 27.02.16).

3. Трайвертайзинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sostav.ru/articles/2008/09/25/ko1/ (дата обращения 27.02.16.)

4. Трайвертайзинг или «тест-драйв» товара. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://trademaster.ua/articles/838 (дата обращения 27.02.16).

5. Муратова А.Р., Туманова З.В. Управление продажами. Учебное пособие. – Владимир: ООО «Аркаим», 2015. – 183 с.

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ. ДОЛЖЕН ЛИ ЦБ ОТВЕЧАТЬ ЗА РОСТ И ЗАНЯТОСТЬ

Цейковец Никита Валерьевич,

аспирант Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Проанализирована дискуссия вокруг режима таргетирования инфляции в России. Обозначены слабые позиции различных точек зрения. Определены необходимые рамки зоны ответственности Банка России.

Ключевые слова: Банк России; центральный банк; таргетирование инфляции; экономический рост; занятость.

В 2014 году, после пятилетнего переходного периода, Банк России завершил переход к режиму таргетирования инфляции, что стало новой вехой в российской денежно-кредитной политике (ДКП), в которой в результате этого произошёл принципиальный пересмотр целей и ориентиров всей деятельности. Всё это активизировало дискуссии вокруг ДКП центрального банка, так как в научных кругах существуют различные точки зрения по этому вопросу. Имеются как сторонники расширения зоны ответственности ЦБ на сферу экономического роста и проблем занятости, так и сторонники более узкой профилизации центробанка.

Одним из активных критиков отказа Банка России от поддержки курса национальной валюты является С.А. Андрюшин. Он, проведя анализ ДКП ЦБ РФ за период 2008-2014 годов, пришёл к выводу, что Банк России к моменту формального перехода на режим таргетирования инфляции в действительности к этому шагу был не готов, так как в российской экономике «отсутствует корреляция между низкими инфляционными ожиданиями хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и обеспечением роста цен в пределах установленного диапазона, наличием свободного курсообразования и ключевой процентной ставкой – с другой» [2, с. 120]. Более того, С.А. Андрюшин обращает внимание на противоречия необходимых условий режима инфляционного таргетирования и ряда мер, предпринимаемых ЦБ РФ, в частности, он отмечает, что «Опыт других центральных банков свидетельствует о невозможности одновременно осуществлять таргетирование инфляции и предоставлять банковскому сектору дополнительную ликвидность, проводить оздоровление банков и корпораций реального сектора за счёт бюджетных и внебюджетных ассигнований, реализовывать крупномасштабные проекты за счёт бюджетных средств, суверенных фондов и льготных банковских кредитов (с субсидированием процентных ставок)» [2, с. 109]. В целом, Андрюшин выступает за политику управления финансовым счётом, что, на его взгляд, должно стабилизировать ситуацию с трансграничным движением капитала и волатильностью рубля, которые и являются основными проблемами российской экономики на текущем этапе.

В другой своей работе, написанной по итогам 2014-2015 годов, С.А. Андрюшин ещё раз подтверждает, что режим полного таргетирования инфляции нельзя считать эффективным целевым ориентиром ДКП Банка России и в очередной раз противопоставляет ему режим таргетирования валютного курса, который, на его взгляд, «позволит уже в среднесрочной перспективе восстановить кредитную активность российских банков, стабилизировать ситуацию на внутреннем финансовом (банковском) рынке, снизить девальвационные и инфляционные ожидания в экономике — как частного бизнеса, так и населения» [1, с. 52].

В свою очередь, А.В. Соколова также утверждает, что переход к режиму таргетирования инфляции для Банка России является преждевременным, однако аргументирует это через анализ гибридной версии кривой Филлипса, в которой сравнивает вклад назад-и вперёдсмотрящей компонент инфляционных ожиданий в динамику инфляции. В соответствии с полученными результатами, инфляционные ожидания в России в значительной мере остаются назадсмотря-

щими, то есть обусловленными прошлой динамикой релевантных показателей. В итоге, А.В. Соколова делает вывод, что «Когда инфляционные ожидания медленно приспосабливаются к изменениям экономической среды, дезинфляционная политика связана со значительными потерями в выпуске. Поэтому, несмотря на то, что хроническая инфляция негативно сказывается на экономике, попытки центрального банка её снизить могут привести к ещё большим потерям» [8, с. 66]. То есть Банку России рекомендуется учитывать специфику влияния инфляционных ожиданий на занятость и объёмы выпуска, которые в существующих условиях, по мнению Соколовой, делают режим инфляционного таргетирования преждевременным.

Ещё одним критиком режима инфляционного таргетирования является С.Ю. Глазьев, который утверждает, что в той или иной степени таргетирование, то есть целевое определение темпов инфляции, итак всегда входило в сферу задач Банка России, а новый режим таргетирования инфляции является лишь фактическим отказом ЦБ от ряда прошлых обязательств по поддержанию стабильности курса национальной валюты и сокращением спектра инструментов денежно-кредитной политики до использования только ключевой ставки. Да и то, Глазьев не согласен с тем, как данный инструмент используется. В целом, он выступает за установление жёсткого контроля за движением капитала, а также за поддержку национальной валюты. При этом, данную меру С.Ю. Глазьев трактует расширено: «Устойчивость национальной валюты подразумевает не только поддержание стабильного номинального обменного курса рубля по отношению к другим валютам. Она включает ещё две составляющие: во-первых, устойчивость покупательной способности доходов и сбережений россиян, номинированных в национальной валюте; во-вторых, создание за счёт управления валютным курсом максимально благоприятных макроэкономических условий для устойчивого развития национальной экономики, финансовой системы, инвестиций и в конечном счёте повышения благосостояния граждан как главной цели экономической политики» [4, с. 131-132]. То есть Глазьев трактует необходимые цели политики Банка России максимально широко, распространяя их на всю экономическую политику, а не только её монетарную составляющую.

С другой стороны, далеко не все специалисты считают преимущественное фокусирование на таргетировании инфляции недостатком ДКП ЦБ. В частности, М. Вудфорд высказывает соображение, что инфляционное таргетирование должно оставаться необходимым элементом политики макроэкономической стабилизации, но практику таргетирования нужно совершенствовать с учётом посткризисных реалий. Более того, он высказывается против чрезмерного расширения зоны ответственности центральных банков, в частности, выступая против установки жёстких целевых значений безработицы: «Преследование этой цели само по себе не породит любой данный уровень инфляции, более того, она может вступить в конфликт с достижением желаемого уровня инфляции, даже в среднем на протяжении многих лет, если цель по безработице преследуется неизменно и слишком однобоко весь этот период» [3, с. 52].

П.В. Трунин, А. В. Божечкова и А. М. Киюцевская в своей коллективной работе после анализа международного опыта таргетирования инфляции также пришли к выводу, что гибкость подходов позволяет достичь позитивных эффектов, выражающихся в замедлении темпов роста потребительских цен и их волатильности, а также волатильности выпуска. Тем не менее, в самом конце статьи они всё же признают, что воздействие режима таргетирования инфляции на экономический рост «может быть неоднозначным и зависит от скорости адаптации экономики к новому режиму денежно-кредитной политики» [9, с. 67]. Однако этот вывод остаётся несколько подвешенным, исходя из чего можно сделать заключение, что авторы относят эту проблему не к зоне ответственности ЦБ, подразумевая, что за адаптацию экономической системы и обеспечение условий экономического роста должны отвечать другие институты, а не центральные банки.

В разрезе поднятой темы, в своём роде довольно показательной является работа Ю. Плущевской, в которой она рассматривает связь таргетирования инфляции и новокейнсианских DSGE-моделей с доминирующей теоретической концепцией, а также выделяет её спорные положения, которые налагают ограничения на возможности практического применения дан-

ного режима монетарной политики и моделей. Фактически работа иллюстрирует крайнюю неоднозначность самих теорий, на которых основывается методологический базис практики инфляционного таргетирования. И хотя сама Плущевская скорей выступает за применение этого режима, но всё же признаёт, что «современное состояние экономической теории, текущие задачи макроэкономического регулирования указывают на необходимость критического переосмысления доминирующих теоретических воззрений в области монетарной политики, активного развития академических и прикладных исследований, включая моделирование. В сложившихся условиях решения в области монетарной политики должны приниматься весьма осторожно, с учётом теоретических рекомендаций. В частности, при использовании экономико-математического аппарата целесообразно в первую очередь руководствоваться соображениями его практической полезности и эффективности, а не критерием соответствия постулатам экономического мейнстрима» [7, с. 36].

Подводя некоторый итог, можно отметить, что наблюдается устойчивая закономерность в работах сторонников фокусирования политики ЦБ на инфляционном таргетировании, заключающаяся в анализе преимущественно зарубежного опыта. Это при том, что в переходном варианте инфляционное таргетирование в России вполне официально имело место с 2009 по 2014 год, а с конца 2014 года оно является основным режимом ДКП. Тем не менее, авторы аккуратно обходят тему его крайне невпечатляющих результатов в российской экономике, что заставляет задуматься над тем, что даже апологеты инфляционного таргетирования не в состоянии оправдать его низкую эффективность в российских условиях.

С другой стороны, и позиции сторонников расширения предметной области политики Банка России выглядят не безупречно. В частности, обвинения Банка России в отказе от обеспечения стабильности рубля и поддержки экономического роста несколько лукавы, так как представляют собой скорей спор вокруг дефиниций.

Дело в том, что в реальности Банк России вполне официально связывает инфляционное таргетирование с обеими этими задачами. В частности, согласно официальной декларации целей ДКП, «Банк России реализует денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции и его основной целью является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, что означает достижение и поддержание устойчиво низкой инфляции» [5]. Ну а председатель ЦБ РФ Э.С. Набиуллина не раз подчёркивала, что само таргетирование инфляции в конечном счёте преследует цель именно обеспечения условий для экономического роста: «Обеспечивая низкие и стабильные темпы роста потребительских цен в рамках режима таргетирования инфляции, Банк России способствует развитию рынка долгосрочных заёмных средств и создаёт более благоприятную среду для принятия инвестиционных решений. Таким образом, мы вносим вклад в создание условий для устойчивого роста российской экономики» [6, с. 5].

То есть фактически Банк России не отказывается от целей обеспечения стабильности рубля и экономического роста, а просто исходит из специфического понимания взаимосвязей фундаментальных макроэкономических показателей, считая, что именно инфляция является основным препятствием на пути достижения этих целей. Так что критикам политики ЦБ РФ имеет смысл сосредоточиться именно на оспаривании данной базовой предпосылки, а не заниматься поиском противоречий в нормативно-правовых документах, которые обязуют ЦБ РФ поддерживать курс, а он якобы цинично саботирует эту обязанность.

Отдельно стоит отметить попытки некоторых специалистов к основным целевым показателям отнести безработицу. Фактически это является бездумной калькой с западных подходов к экономической политике, где это, действительно, оправдано. В России же безработица не несёт того фундаментального макроэкономического смысла, что обуславливается двумя основными факторами: во-первых, эластичность безработицы в РФ крайне низка, что обуславливается спецификой национального рынка труда, где главный удар кризиса чаще приходится не по официальной, а теневой занятости, составляющей десятки миллионов работников, а во-вторых, низкая мобильность трудовых ресурсов в России обуславливает высокую региональную

дифференциацию показателя безработицы, так что страновой агрегат просто не способен отобразить критические проблемы региональных рынков труда. Именно поэтому все разговоры о важности показателя безработицы в России, как правило, несостоятельны. В российских реалиях более важными индикаторами положения экономики являются показатели выпуска, характеризующие состояние реального сектора, и показатели реальных располагаемых доходов и уровня бедности, характеризующие социально-экономические аспекты положения граждан, а официальная безработица для РФ в обоих этих контекстах мало репрезентативна.

Таким образом, безработица однозначно не должна входить в предметную область ДКП Банка России, да и министерства также должны крайне осторожно оперировать данным показателям в своих аналитических моделях. Что же касается экономического роста, то в той или иной степени он должен входить в зону ответственности ЦБ. Однако следует учитывать, что центробанк может влиять далеко не на все факторы, обуславливающие динамику ВВП, поэтому корректнее говорить о том, что Банк России должен обеспечивать отдельные условия для экономического роста, а не непосредственно сам рост. Определение же целевых условий экономического роста должно осуществляться в сотрудничестве с правительством страны, как и следует из российского законодательства. Апеллирование же к тому, что, например, в задачах ФРС США напрямую прописано обеспечение экономического роста является недобросовестным дискуссионным приёмом, так как структура монетарных властей США и России принципиально различна, поэтому выполнять подобные обобщения без учёта всего спектра различий не следует.

Список литературы

1. Андрюшин С. А. Аргументы в пользу управления обменным курсом рубля // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 51-68.
2. Андрюшин С. А. Перспективы режима таргетирования инфляции в России // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 107-121.
3. Вудфорд М. Таргетирование инфляции: совершенствовать, а не списывать в утиль // Вопросы экономики. – 2014. – № 10. – С. 44-55.
4. Глазьев С. Ю. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. – № 9. – С. 124-135.
5. О денежно-кредитной политике Банка России. Банк России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=dkp.htm&pid=dkp&sid=itm_31087 (дата обращения: 04.04.2016).
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf (дата обращения: 04.04.2016).
7. Плущевская Ю.О состоятельности теоретического фундамента таргетирования инфляции и новокейнсианских моделей общего равновесия // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 22-36.
8. Соколова А.В. Инфляционные ожидания и кривая Филлипса: оценка на российских данных // Деньги и кредит. – 2014. – № 11. – С. 61-67.
9. Трунин П.В., Божечкова А.В., Киюцевская А.М. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования // Деньги и кредит. – 2015. – № 4. – С. 61-67.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНТРОЛЛИНГА

Максименко Елизавета Игоревна,

аспирант 1-ого курса кафедры экономики и менеджмента в машиностроении, Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается актуальный инструмент в практике современного менеджмента – Контроллинг. Формулируется сущность и понятие контроллинга. Представлены основные направления в определении понятия «контроллинг». Сформулированы цель, задачи и основные функции в рамках системы контроллинга. Освещена важность информационной поддержки в контроллинге и использование математических методов для ее анализа.

Ключевые слова: контроллинг; математические методы; экономика; управление; менеджмент; информационная поддержка.

В современных условиях процесс управления предприятием требует комплексного решения многочисленных проблем с использованием новых подходов к управлению. Контроллинг – новый инструмент в теории и практике управления, который совмещает в себе элементы бюджетирования, управленческого учета, экономического анализа и управления.

Актуальность темы обусловлена тем, что контроллинг относится к числу наименее разработанных инструментов управления. В практике западных стран контроллинг успешно работает, однако для России это направление новое и используется на предприятиях крайне редко.

Основной целью контроллинга является ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием, для чего необходимо координировать управленческую деятельность, обеспечивать информационную и консультационную поддержку принятия управленческих решений и рациональности управленческого процесса.

Несмотря на отсутствие единого мнения в определении понятия «контроллинг» можно утверждать, что он является важнейшим средством успешного функционирования предприятия, реализующим синтез элементов учета, анализа, контроля, планирования, обеспечивающую как оперативное, так и стратегическое управление процессом достижения целей и результатов деятельности предприятия.

Система контроллинга является инструментом, позволяющим оперативно получать, обрабатывать, подготавливать, анализировать и представлять информацию, на основе которой принимаются управленческие решения.

Содержание контроллинга

В современных условиях концепция управления подвержена постоянным изменениям, направленным на адаптацию управленческих решений к мобильной внешней среде и повышение эффективности функций управления. Процесс управления предприятием требует комплексного решения проблем с использованием новых подходов к управлению.

В практике современного менеджмента используют инструменты контроллинга, «сопровождающие и поддерживающие внутрифирменный процесс управления и принятия решений на всех уровнях управления, связывая воедино функции планирования, организации, координации и регулирования, учета и контроля, информационного обеспечения, мотивации и стимулирования»[2, с. 35].

Контроллинг успешно работает в западных странах, что касается России, то это направление для российских предприятий новое и встречается очень редко.

Контроллинг – это комплексная система управления, направленная на обеспечение успешного функционирования предприятия путем достижения оперативных и стратегических целей, стоящих перед предприятием по средствам планирования, информационного обеспечения, контроля исполнения и принятия корректирующих управленческих решений.

Анализируя основные определения, следует отметить, что в настоящее время как в России, так и за рубежом существует неоднозначность трактовок понятия «контроллинг», например: «информационное обеспечение», «система управления прибылью предприятия», «мышление руководителей, ориентированное на эффективное использование ресурсов», «экономическое управление предприятием». Одни авторы считают вышеперечисленные понятия связанными друг с другом, другие – наоборот.

Контроллинг представляет собой целостную концепцию управления предприятием, ориентированную на эффективную работу, обеспечивающую методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента.

Глобальная цель любого предприятия – получение максимальной прибыли, однако существуют и множество подцелей. Поэтому цель контроллинга – организовать процесс управления таким образом, чтобы достичь все цели, поставленные руководством предприятия.

Функции контроллинга определяются поставленными перед организацией целями и включают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей. К ним относится:

– поддержка процесса планирования;
– учет;
– контроль за реализацией планов, в том числе анализ отклонений;
– информационно аналитическое обеспечение;
– оценка протекающих процессов и представление отчетности руководству;
– выработка рекомендаций по возможным решениям и оценка последствий их реализации [5, с. 97].

В общем виде задачи контроллинга по различным функциональным областям менеджмента:

Планирование деятельности организации;

Разработка и ведение системы внутреннего учета;

Оперативный контроль деятельности предприятия;

Сбор и обработка информации, необходимой для принятия управленческих решений;

Координация деятельности системы управления организацией.

В рамках функций и задач контроллинга можно выделить методический, организационный, координационный и консультативный аспекты.

Информация в системе контроллинга

В современных условиях предприятиям для выживания и успешного функционирования необходима такая система руководства, в основе которой лежат современные методы использования информационных технологий. Контроллинг является основным поставщиком информации для руководителей, реализующего цикл управления (рис. 1) [6, с. 44].

В функции контроллинга входит сбор, обработка, хранение, анализ и представление системной управленческой информации для управленческих решений. Информационные потоки обеспечивают нормальную работу предприятия. Причем информация,должна отвечать следующим требованиям:

– своевременность (информация должна поступать тогда, когда имеет смысл ее анализировать);
– достоверность (не должны затрачиваться дополнительные усилия на проверку информации);
– релевантность (информация должна выступать вспомогательным инструментом при принятии решений);
– полнота (не должно быть пробелов и упущений в информации);
– полезность (должен быть получен положительный эффект при использовании информации);
– понятность (не должны затрачиваться дополнительные усилия на расшифровку информации);
– регулярность поступления (информация должна поступать систематически).

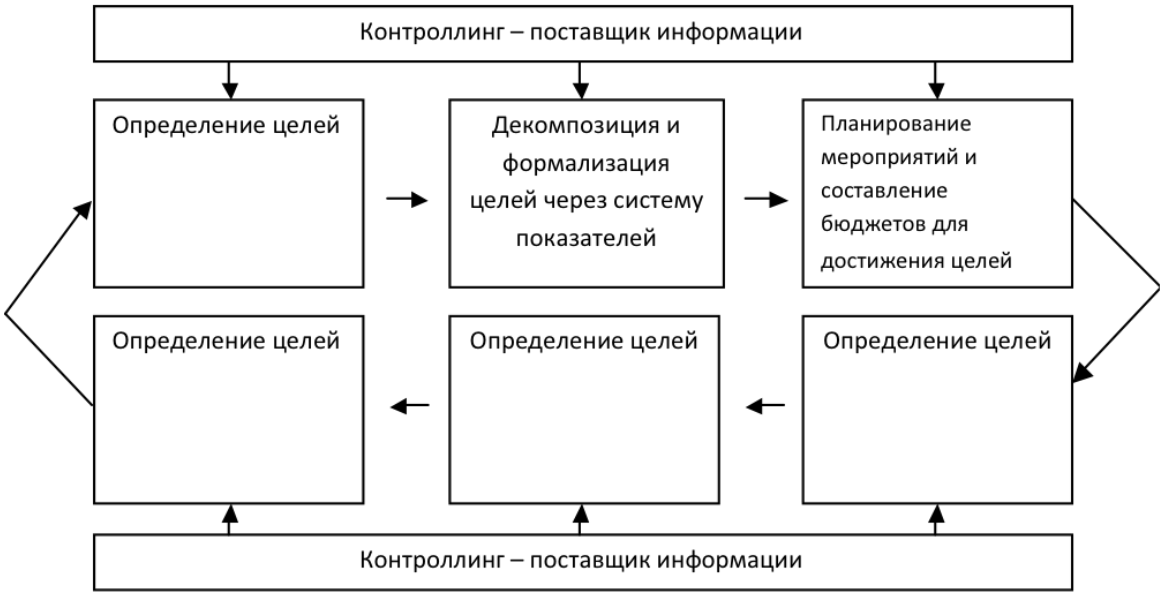


Рисунок 1 – Информационный цикл, реализующийся посредством контроллинга

Использование информации позволяет:

– устанавливать стратегические цели и задачи предприятия и использовать открывающиеся возможности;

– принимать обоснованные и своевременные управляющие решения;

– координировать действия подразделений, направляя их усилия на достижение общих поставленных целей.

Для эффективного управления предприятием необходимо анализировать всю информацию, которая поступает как из внутренних, так и из внешних источников информации. В качестве внутренних источников информации могут выступать:

– транзакционные системы, предназначенные для операционной работы, в том числе с клиентами, включая клиентов филиалов и представительств;

– система внутрифирменного электронного документооборота;

– документы из электронных хранилищ;

– документы на бумажных носителях.

К внешним источникам информации относятся:

– материалы и данные информационных агентств как в электронном виде, так и на бумажных носителях;

– законодательные и нормативные материалы регулирующих органов;

– материалы и данные, представленные клиентами и партнерами предприятия в электронном виде или на бумажных носителях.

Создание системы информационной поддержки предприятии является первостепенной задачей для контроллинга. Система сбора информации опирается на существующую систему информационных потоков, она должна быть органично встроена в общую систему информационных потоков предприятия.

Под системой информационных потоков понимают совокупность физических перемещений информации, которая дает возможность осуществить какой-либо процесс, реализовать какое-либо решение. Основой системы информационных потоков в контроллинге являются:

– доставка информации аналитического и сводного характера как из внутренних, так и из внешних источников;

– управление информацией, фильтрация;

– хранение информации с учетом предметной ориентации данных;

– анализ и синтез информации – использование информации;

– представление информации – осуществление информационной поддержки организационной, управленческой и производственной деятельности предприятия.

Математические методы принятия решений

Для того, чтобы улучшить процессы управления предприятия, необходимо анализировать всю поступающую информацию. Контроллинг – «комплексная система поддержки управления организацией, обеспечивающая информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений» [5, с. 361].

Эффективное представление информации во многом связано не только с содержанием, но и с возможностями изобразительного ряда для представления результатов анализа. Использование системной, статистистико – математической, экономико – статистической, экспертной помощи существенно повышает эффективность системы поддержки принятия решений. Можно сказать, что от полноты, доступности и наглядности представления информации зависит эффективность информационной системы руководителей. Для этого потребуется использование математической поддержки.

Математические методы должны поддерживать решения задач на протяжении всего цикла управления – от планирования до выработки корректирующих воздействий. Под математическими методами понимаются разделы математики, прежде всего современной статистики – высоких статистических технологий, которые могут быть применены для разработки и применения математических моделей для решения задач контроллинга[0].

В настоящее время существует большое количество возможностей проведения статистического анализа экономических характеристик. Наиболее используемыми из них являются:

– средства статистической обработки выборки и временных рядов;

– модели линейной и нелинейной регрессии;

– модели тренда и сезонности;

– специальные экономические методы;

– встроенные средства сбора, обработки и представления данных для статистического анализа.

Анализ конкретных данных, как правило, включает в себя целый ряд процедур и алгоритмов, выполняемых последовательно, параллельно или по более сложной схеме. Можно выделить следующие этапы:

– планирование статистического исследования (включая разработку анкет, бланков наблюдения и учета и других форм сбора данных; их апробацию; подготовку сценариев интервью и анализа данных и т.п.);

– организация сбора необходимых статистических данных по оптимальной или рациональной программе (планирование выборки, создание организационной структуры и подбор команды статистиков, подготовка кадров, которые будут заниматься сбором данных, а также контролеров данных и т.п.);

– непосредственный сбор данных и их фиксация на тех или иных носителях (с контролем качества сбора и отбраковкой ошибочных данных по соображениям предметной области);

– первичное описание данных (расчет различных выборочных характеристик, функций распределения, непараметрических оценок плотности, построение гистограмм, корреляционных полей, различных таблиц и диаграмм и т.д.);

– оценивание тех или иных числовых или нечисловых характеристик и параметров распределений (например, непараметрическое интервальное оценивание коэффициента вариации или восстановление зависимости между откликом и факторами, т.е. оценивание функции);

– проверка статистических гипотез (иногда их цепочек – после проверки предыдущей гипотезы принимается решение о проверке той или иной последующей гипотезы; например, после

проверки адекватности линейной регрессионной модели и отклонения этой гипотезы может проверяться адекватность квадратичной модели);

– более углубленное изучение, т.е. одновременное применение различных алгоритмов многомерного статистического анализа, алгоритмов диагностики и построения классификации, статистики нечисловых и интервальных данных, анализа временных рядов и др;

– проверка устойчивости полученных оценок и выводов относительно допустимых отклонений исходных данных и предпосылок используемых вероятностно-статистических моделей, в частности, изучение свойств оценок методом размножения выборок и другими численными методами;

– применение полученных статистических результатов в прикладных целях, т.е. для формулировки выводов в терминах содержательной области (например, для диагностики конкретных материалов, построения прогнозов, выбора инвестиционного проекта из предложенных вариантов, нахождения оптимальных режима осуществления технологического процесса, подведения итогов испытаний образцов технических устройств и др.);

– составление итоговых отчетов, в частности, предназначенных для тех, кто не является специалистами в статистических методах анализа данных, в том числе для руководства – «лиц, принимающих решения», с учетом возможности и использования – при необходимости – в суде и в арбитражном суде.

Как показывает практика, мало разработать перспективные современные научно обоснованные эффективные математические и инструментальные методы контроллинга. Чтобы эти методы использовались, необходимо, чтобы они были внедрены. Перечислим основные проблемы связанные с внедрением методов контроллинга:

– низкий научно-технический уровень;

– отсутствие организационной структуры – работы ведутся отдельными не связанными между собой подразделениями и специалистами, как следствие ;

– отсутствие основных требований и характеристик при выборе метода обработке конкретных данных;

– отсутствие необходимой классификации методов.

Подводя итог, можно сказать, что современные условия функционирования любого предприятия диктуют руководству новые требования. Для эффективного управления предприятием необходимо внедрять дополнительные подходы и современные инструменты. Одним из них и является контроллинг, потребность в развитии которого в последнее время возрастает.

С помощью контроллинга можно модернизировать организационную и информационную структуру предприятия таким образом, чтобы решались проблемы его развития, предопределяющие стабильные успехи не только в настоящем, но и в будущем.

Возрастают требования к системе информационной поддержки менеджмента: она должна не только обеспечивать руководство информацией о текущем состоянии дел, но и прогнозировать, что произойдет при тех или иных изменениях внутренней или внешней ситуации. Использование математических методов для анализа информации является базой для контроллинга.

Правильно функционирующая система контроллинга помогает руководству фирмы спрогнозировать шансы и риски раньше, чем это сделают конкуренты, и, таким образом, обеспечить жизнеспособность фирмы, укрепить свое положение на рынке и гарантировать постоянную и стабильную прибыль.

Список литературы

1. Ананькина, Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 280 с.

2. Бородушко, И. В. Стратегическое планирование и контроллинг / И. В. Бородушко, Э. К. Васильева.- СПб.: Питер, 2009. – 386 с.

3. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 256 с

4. Карминский А. М. Контроллинг / А. М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М. : ИД «Форум»: ИНФРВ-М, 2013. – 336 с.

5. Орлов А.И. Перспективные математические и инструментальные методы контроллинга / А.И.Орлов, Е.В. Луценко, В.И. Лойко. – Краснодар, КубГАУ. 2015. – 600 с.

6. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.

7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем./Под ред. А.А.Турчака, Л.Г.Головача, М.Л.Лукашевича. – М.: Финансы и статистика. – 1997.

УДК 314.93 (470.2)

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ *

Шкиперова Галина Тимофеевна,

канд. эконом. наук, ст. науч. сотр. Института экономики Карельского научного центра РАН, г. Петрозаводск

Молчанова Екатерина Владимировна,

докт. эконом. наук, ст. науч. сотр. Института экономики Карельского научного центра РАН, г. Петрозаводск

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты оценки качества жизни населения регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО) по четырем блокам показателей: медико-демографическая ситуация, уровень экономического развития территории и благополучие населения, развитие социальной инфраструктуры, экологические и климатические условия. Дана содержательная интерпретация полученных результатов, показана возможность их использования при определении приоритетных направлений социально-экономической политики регионов, способствующих повышению качества жизни населения.

Ключевые слова: качество жизни; дифференциация; регионы Северо-Запада; рейтинговая оценка.

Индикатор качества жизни косвенно отражает эффективность деятельности органов государственной власти всех уровней, поэтому интерес к его измерению и оценке неуклонно растет. Все острее ставится вопрос о разработке инструментария, который позволит оперативно оценивать и сопоставлять качество жизни населения различных территорий, выделять наиболее значимые факторы, влияющие на изменение состояния, разрабатывать прогнозы. Несмотря на то, что разработано большое количество различных методов и индикаторов качества жизни, какого-то универсального подхода к его измерению не существует. Это обусловлено, с одной стороны, большим количеством и высокой степенью неоднородности показателей, определяющих качество жизни, а с другой стороны, чрезвычайной сложностью и постоянными изменениями сферы потребностей человека.

Цель данной работы заключается в проведении сравнительного анализа регионов СЗФО по основным компонентам качества жизни населения. Для оценки использовался экономе-

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ № 15-06-03978а).

трический подход, в основе которого лежит методика С.А. Айвазяна [1, 2]. При проведении расчетов использовалась специально разработанная программная система для построения рейтинга, которая подробно описана в ряде работ авторов [3, 4]. В качестве информационной базы рассматривались четыре блока показателей, характеризующих качество жизни населения: медико-демографическая ситуация, уровень экономического развития территории и благополучие населения, развитие социальной инфраструктуры, экологические и климатические условия. Информация получена из статистических справочников ФСГС [5].

Блок «медико-демографическая ситуация» включал 26 факторов, в том числе показатели продолжительности жизни, коэффициенты рождаемости и смертности, заболеваемость по группам и классам болезней, миграционные процессы, характеристику семейно-брачных отношений, уровень урбанизации территорий и др. Первые рейтинговые места среди регионов СЗФО по этому блоку показателей в период 2009-2014 гг. стабильно занимают г. Санкт-Петербург, Калининградская и Мурманская области. Для них характерны самые высокие показатели ожидаемой продолжительности жизни и низкие уровни смертности населения, в т.ч. и в трудоспособном возрасте. Наихудшая медико-демографическая ситуация наблюдается в Новгородской и Псковской областях, а также в Республике Карелия, которые стабильно занимают последние ранговые места по этому блоку показателей. В этих регионах отмечаются самые высокие коэффициенты общей смертности населения и смертности по основным группам и классам болезней. По численности контингента пациентов с алкоголизмом и алкогольными психозами Новгородская область и Республика Карелия занимают соответственно первое и второе места среди регионов СЗФО и седьмое и восьмое – среди всех регионов РФ. Карелия также входит в десятку регионов РФ с наихудшими показателями, занимая четвертое месте по РФ, по численности пациентов со злокачественными новообразованиями на 100 тыс. населения. Три региона СЗФО по данным за 2013 и 2014 гг. возглавляют рейтинг регионов России по уровню первичной заболеваемости новообразованиями в пересчете на 1000 чел. населения: Новгородская область – первое место в РФ, Карелия – второе и Мурманская область – третье. Такая ситуация в немалой степени объясняется экологической обстановкой и климатическими условиями территории проживания населения СЗФО.

В блоке «уровень экономического развития территории и благополучие населения» рассматривалось 23 показателя, включая ВРП на душу населения, средний размер доходов и пенсий, потребительские расходы и их структура, объемы потребления на душу населения, уровень экономической активности, безработицы и бедности, количество и основные показатели деятельности предприятий, инвестиции и др. В число наиболее благополучных регионов вполне закономерно попали г. Санкт-Петербург, Мурманская область и Республика Коми. Причем четыре из десяти регионов СЗФО стабильно представлены в числе регионов-лидеров в России по этому блоку показателей. Мурманская область и Республика Коми относятся к сырьевым регионам, где высоко развита деятельность по добыче полезных ископаемых, топливная, химическая промышленность и цветная металлургия. Они занимают довольно высокие позиции в рейтинге по инвестиционному климату и инвестиционной привлекательности. В Ленинградской области хорошо развиты обрабатывающие (в т.ч. высокотехнологичные) производства, их доля в промышленности составляет более 80%. Регион лидирует по объему инвестиций в основной капитал, характеризуется низким уровнем безработицы и бедности, и средними показателями потребления на душу населения. Нижние строки в рейтинге этого блока занимают Псковская, Вологодская и Новгородская области. Республика Карелия в 2014 г. переместилась на седьмое место из десяти возможных, хотя ранее не поднималась выше восьмой позиции.

Блок «развитие социальной инфраструктуры» состоял из 15 факторов, характеризующих состояние жилищного фонда, медицинских, образовательных, спортивных и культурных учреждений, уровень обеспеченности населения медицинскими услугами и др. Высокие рейтинговые места здесь также занимают г. Санкт-Петербург и Мурманская область. На третьей позиции стабильно находится Архангельская область, выигрывая у большинства регионов по показателям обеспеченности населения медицинскими услугами. Высокими

весовыми значениями этих же коэффициентов объясняется низкий рейтинг Калининградской и Ленинградской областей в этом блоке показателей.

В блок «экологические и климатические условия» были включены основные показатели, характеризующие уровень загрязнения окружающей природной среды (выбросы в атмосферу, сбросы загрязненных сточных вод) и климатические особенности территорий (среднемесячные температуры воздуха, количество осадков и т.п.). Здесь лидирующие позиции среди регионов СЗФО занимают Новгородская и Псковская области, т.е. регионы с низкой долей промышленного производства и более благоприятными климатическими условиями.

Сводный интегральный индекс позволяет синтезировать различные аспекты медико-демографического и социально-экономического развития регионов, определяя приоритетные направления региональной политики. За весь рассматриваемый период произошли лишь незначительные изменения в интегральной оценке регионов СЗФО. Так, Ленинградская и Калининградская области несколько улучшили свои позиции в 2014 г. по сравнению с 2009 г., а Вологодская и Новгородская области снизили свой рейтинг на одну позицию. Если рассматривать рейтинг всех регионов России, то из десяти регионов СЗФО лишь г. Санкт-Петербург стабильно входит в десятку лидеров по результатам интегральной оценки качества жизни населения.

Таким образом, в качестве основных тенденций изменения социо-эколого-экономической ситуации в СЗФО можно выделить растущий уровень межрегиональной дифференциации практически по всем блокам показателей. На примере регионов СЗФО лишь частично подтверждается гипотеза о том, что более высокий уровень экономического развития территорий способствует улучшению здоровья населения. Так, например, Республика Коми, находясь по уровню экономического развития стабильно на третьей позиции, по медико-демографическим факторам и качеству окружающей среды занимала лишь 5-6 места. В отдельные годы рейтинг региона по этим блокам снижался до 7-9 мест, что вполне подтверждает отрицательное влияние деградации окружающей среды, вызванной высоким экономическим ростом, на здоровье населения, причем это влияние не компенсируется ростом доходов. Подобная ситуация свидетельствует о необходимости усиления экологической политики, введения более строгих экологических стандартов. Таким образом, результаты рейтинговой оценки, учитывающей взаимосвязь экономических, медико-демографических и экологических показателей, позволяют определять приоритетные направления социально-экономической политики регионов, способствующие повышению качества жизни населения.

Список литературы

1. Айвазян С.А. Анализ качества и образа жизни населения: эконометрический подход. – М.: Наука, 2012. – 432 с.

2. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. – Москва, ЦЭМИ РАН, 2000. – 117 с.

3. Молчанова Е.В., Кручек М.М., Кибисова З.С. Построение рейтинговых оценок субъектов Российской Федерации по блокам социально-экономических показателей // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. –2014. – № 3. – С. 196-208.

4. Молчанова Е.В., Кручек М.М. Эконометрический подход к построению рейтинговых оценок территорий (на примере Республики Карелия) // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 3 (334). – С. 56-65.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. – М.: Росстат, 2014.

СЕКЦИЯ

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: УСТАНОВЛЕНИЕ ТОЧЕК РОСТА

Щербаков Юрий Юльевич,
аспирант Северо-Западного института управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
г. Санкт-Петербург
Шматко Алексей Дмитриевич,
докт. эконом. наук, доцент,
профессор Северо-Западного института управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье определены ключевые направления экономической стратегии России на современном этапе. Рассмотрены перспективы реализации программы импортозамещения в особом геополитическом положении страны и необходимость восстановления продовольственной безопасности.

Ключевые слова: импортозамещение; конкурентные преимущества; экспорт; импорт; диверсификация.

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики субъектов хозяйства и государства, направленной на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров и технологий продуктами национального производства, имеет цель повышения конкурентоспособности отечественной продукции за счет стимулирования модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Одновременно с этим не стоит стремиться увеличить добавленную стоимость любой ценой, так как это приведет к неоправданному росту производственных издержек затрат, удлинению цикла производства и еще большему отставанию. При всей актуальности проблемы импортозамещения первоочередной задачей остается повышение производительности труда в широком смысле, т. е. на всех уровнях управления.

В федеральном бюджете на 2015-2017 гг. на цели импортозамещения выделено более 35 млрд рублей. Минпромторг заявил о реализации программы импортозамещения, предусматривающей выделение дополнительных средств и принятие ряда мер административно- организационного характера – в частности, с использованием инструментов тарифно-таможенного регулирования, федеральной контрактной системы и налогового регулирования. Определенные надежды возлагаются на фонд поддержки промышленности, куда в ближайшие три года направят 18 млрд рублей.

Эти меры должны, по оценкам специалистов Министерства, обеспечить ежегодный прирост производства российских товаров и оборудования (начиная с 2015 года) на 30 млрд рублей.

В настоящее время тема импортозамещения стала одной из самых обсуждаемых. В свете развернувшихся событий вокруг Украины и усиления противостояния России с рядом стран Запада президент Российской Федерации в 2014 году объявил курс на импортозамещение. Можно сказать, что Россия в своей новейшей истории имеет положительный опыт реализации политики импортозамещения. После девальвации рубля в 1998 г. объем импорта сократился на 74 млрд. долл., что привело к существенному росту ценовой конкурентоспособности и эффективности обрабатывающих производств, а в среднесрочной перспективе запустило волну повышательной динамики ВВП, которая, будучи поддержана удачной конъюнктурой мировых рынков сырья и энергоносителей и эффективными структурными реформами правительства, привела к устойчивому экономическому росту на протяжении десятилетия. С точки зрения классической экономической теории, импортозамещение – это сокращение или полное прекращение импортных поставок товаров за счёт роста отечественного производства данной продукции или её аналогов [4, с. 3]. То есть, государство реализует стратегию экономического протекционизма, предполагающую защиту отечественных производителей при замещении импортных товаров на отечественные. Это самое общее представление об импортозамещении, которое дополняется следующими обстоятельствами. Во-первых, политика импортозамещения охватывает как краткосрочную экономическую стратегию, так и долгосрочную. И во-вторых, в результате политики импортозамещения должна возникнуть возможность проведения агрессивной, «активной» экспортной политики как на уровне государства, так и на уровне отдельного региона.

Нельзя забывать о том, что импортозамещение реализуется в конкретной стране и в конкретных исторических условиях, а потому причины и предпосылки перехода к этой политике всегда специфичны. Для нашей страны в настоящее время причины и предпосылки импортозамещения свелись к следующим:

1. Комплекс санкций и контрсанкций, в рамках которого в ответ на эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию, запрет на экспорт технологий для военного использования, техники и оборудования, которые потенциально могут использоваться для разведки и добычи сланцевой нефти, со стороны России последовало эмбарго на поставку ряда видов продовольствия – мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи – из стран, поддержавших санкции: Европейского союза, США, Австралии, Канады и Норвегии.
2. Резкое падение курса национальной валюты в 2014 году. Однако действие данных факторов является краткосрочным. Как известно, девальвация валюты имеет лишь кратковременный эффект, а продуктовые контрсанкции рассчитаны сроком на один год, при этом вне их действия остается целый ряд зарубежных поставщиков продовольствия из других стран, которые уже начали наращивать объемы своих поставок.
3. Неуклонное снижение сальдо торгового баланса, т.е. преобладание импорта товаров и услуг над их экспортом и собственно над их производством.
4. Высокая степень зависимости от экспорта сырьевых ресурсов. В связи с этим устойчивость национальной валюты напрямую зависит от колебаний цены на рынке нефти, которые обладают весьма большой волатильностью и склонностью к непредсказуемым провалам.
5. Необходимость повышения значимости высокотехнологичного сектора в экономике России. Эта проблема проявляется в перманентной деградации отечественной обрабатывающей и машиностроительной промышленности в последнем двадцатилетии, а также в колоссальном недоиспользовании человеческого капитала России.
6. Необходимость решения проблемы восстановления продовольственной независимости страны. Эта причина является, пожалуй, самой приближенной к обывателю и его повседневной жизни.

Нельзя забывать о том, что теоретическая дискуссия об импортозамещении должна быть вписана в конкретно-исторические условия. Государственная политика, в том числе промышленная, должна быть адекватна глобальным вызовам современности. По убеждению многих

экономистов, в современных геополитических условиях дискуссия о целесообразности импортозамещения для России становится беспредметной. Эффективной альтернативы развитию без использования инструментария импортозамещения в условиях внешнеэкономического и военно-политического давления на нашу страну попросту не существует. Для России сегодня стратегия, направленная на перестройку экономической модели развития за счет перехода на импортозамещающее производство и технологии в стратегически важных отраслях, является определяющей. К сожалению, объективные статистические данные свидетельствуют, что отечественная экономика в целом и промышленность, в частности, достаточно сильно зависят от импорта, особенно от поставок иностранного оборудования и транспортных средств.

В условиях переходных периодов влияние государственно-политического устройства на траекторию формирования экономической системы усиливается. Из сказанного следует теоретический вывод – в принципе, хорошо известный, но не всегда активно используемый в рекомендациях по выработке экономической стратегии: качество социально-политических институтов в российском обществе в значительной мере предопределяет качество экономических институтов. Или, говоря точнее, качество политических институтов определяет степень благоприятности среды, в которой формируются институты экономические. И если эта среда неблагоприятна, то становление институтов рыночной экономики проходит по неэффективной траектории [5].

Почему современная российская экономика не может решить проблему недостаточной эффективности экономических и социальных институтов? Представители классического и нового институционализма, изучая закономерности эволюции, импорта и имплантации институтов, с разных сторон приходят к постановке вопроса об исторической обусловленности институциональных проблем, с которыми сталкивается Россия. Один из ответов на этот вопрос заключается в том, что для России характерна незавершенность процессов модернизации, пришедшихся практически на весь период новой и новейшей истории: «Россия, – пишет А. А. Аузан, – как бы зависла в пространстве, когда традиционное общество уже не восстановимо, и похоже, что никто не хочет его восстанавливать, а модернизированное общество, которое связано с институтами, мы никак не можем создать. Такая прерванная модернизация продолжается века три с петровских времен».

Наиболее глубоко разработана теория «импортозамещающей индустриализации» (import substitution industrialization). Считается, что в XX веке на первом этапе импортозамещающая индустриализация показала довольно хорошие результаты, когда поддержка оказывалась трудоемким отраслям, которые производили преимущественно товары широкого потребления. Но в дальнейшем на следующих этапах реализации данной стратегии, когда пришла пора капиталоемких отраслей, сохранить высокие темпы экономического роста удалось лишь странам, совершившим переход к экспортоориентированной стратегии развития экономики. Остальным, которые сохранили прежнюю линию развития, пришлось испытать замедление роста. Повысился бюджетный дефицит и внешняя задолженность, ускорилась инфляция. Для оплаты импорта оборудования требовались валютные средства, которые внутренний рынок был не в состоянии генерировать, и правительства стали широко прибегать к внешним заимствованиям. Высокие таможенные тарифы не позволяли иметь доступ к высокотехнологичному зарубежному оборудованию. Технологическое отставание, усиление монополизации и постоянно растущие коррупционные риски усугубляли ситуацию (все это практически российские условия). В целях увеличения емкости внутреннего рынка и использования эффекта масштаба был запущен процесс региональной интеграции. Однако попытки организовать коллективное импортозамещение на основе интеграции стран- единомышленников не улучшили ситуацию (что также можно рассматривать в качестве предупреждения). Итоги импортозамещающей индустриализации были противоположным заявленным: зависимость от внешней сферы не ослабевала, а, напротив, усиливалась. Причем, если усиление внешней зависимости экспортоориентированных стран балансировалось повышением их роли в мировой экономике, то страны, продолжившие линию на импортозамещение, ни на какую «взаимность» рассчитывать не могли. Усиление их зависимости было односторонним.

Сегодня усилилось влияние процессов глобализации, увеличилась роль международной инвестиционной сферы по сравнению с традиционной торговлей, компании из разных государств повсеместно устанавливали кооперационные отношения, растущая часть международного обмена стала осуществляться в рамках транснациональных производственных комплексов. Стратегия импортозамещения перестала соответствовать не только новым внутренним задачам, но и изменившимся внешним условиям. Сегодня движение в сторону самообеспечения в еще большей степени противоречит тенденциям мирового экономического развития, чем в пошлом веке. Страна, вступившая на путь импортозамещения, конкурирует не с отдельными вырвавшимися вперед странами, а с компаниями, вовлеченными в глобальное производство, по существу, со всем остальным миром. Выключая свою экономику из глобальных тенденций, Россия ставит себя в заведомо проигрышное положение в борьбе за лучшее место на мировом рынке, лишает себя важного фактора ускорения роста и улучшения структуры хозяйства. Пока Россия будет упорствовать в реализации линии, направленной на снижение эффективности своей экономики, ее конкуренты будут использовать все находящиеся в их распоряжении ресурсы, предоставляемые широким участием в глобальном производстве.

Различают три вида политики импортозамещения:

1) импортозамещающая индустриализация (является пройденным этапом для РФ);
2) импортозамещающая диверсификация (происходит на данном этапе);
3) вынужденное импортозамещение (в следствии внешних угроз).

Три вида политики диверсификации:

1) созидающая диверсификация (за счет создания новых видов продукции);
2) замещающая диверсификация;
3) расширенная диверсификация (на основе транснационализации производства).

Как стратегия импортозамещение отыграло свою роль историческую роль. Оно нацелено на создание предприятий, конкурентоспособных, в лучшем случае, на внутреннем рынке, и не соответствует ни современному этапу развития мирового хозяйства, ни уровню развития российской экономики. В то же время, как средство, импортозамещение может найти себе место в арсенале экономической политики, в частности, в ходе борьбы за сосредоточение на своей территории наиболее выгодных операций глобального технологического цикла. Примером такого импортозамещения служит локализация изготовления компонентов для сборочных производств. Для того чтобы уменьшить возможные негативные последствия сопутствующей импортозамещению политики протекционизма, требуется государство хорошего качества с развитой институциональной системой, обладающей защитными механизмами от неправомерного использования административного ресурса [6].

Можно сделать вывод, что в процессе реализации стратегии импортозамещения для того, чтобы достичь максимально положительный эффект, необходимо создание открытой экономики и обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В то же время развиваемые отрасли производства должны быть ориентированы как на внутренний рынок, так и на внешний, поскольку только в этом случае они смогут легко завоевать лояльность внутренних потребителей и конкурировать с иностранными производителями на внешних рынках. Но перед переходом к широкой экспансии на внешние рынки желательно, чтобы внутренний рынок был уже охвачен отечественными производителями, поскольку именно на этом этапе страна формирует свои конкурентные преимущества и впоследствии, опираясь на них, ей будет гораздо легче перейти к развитию экспортных направлений.

Список литературы

1. Федеральный закон N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014
2. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. – 2013. – №11.
3. Калигин А. Производственная необходимость // Стандарт. – 2015. – №5.

4. Липницкий Т. Импортозамещение как фактор обеспечения эко- номического развития агропроизводства // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 3

5. Курбанбаева Д.Ф., Шматко А.Д. Модель функциональной зависимости основных макроэкономических показателей социально-экономической системы страны // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 2. – с. 7-14.

6. Мирославская М.В., Суслов Е.Ю. Анализ проблемной ситуации перехода экономики на инновационный путь развития // Современный менеджмент: проблемы и перспективы Материалы X международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет; ответственный редактор А.Н. Цветков. 2015. С. 346-349.

7. Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в условиях инновационной экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2012.

8. Mezhov S. I., Rastova Y. I., Shmatko A.D. Theoretical and Methodological Bases of Forming the Operational and Innovation Program of the Company // American-Eurasian Network for Scientific Information (AENSI). Advances in Natural and Applied Sciences, 8 (5) May 2014, Pages: 451-457 ISSN:1995-0772 EISSN: 1998-1090

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Шматко Алексей Дмитриевич,
докт. эконом. наук, доцент
профессор Северо-Западного института управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье приведен анализ исторических предпосылок формирования кластерных образований. Исследованы международные подходы к развитию кластеров, определены ключевые проблемы взаимодействия государства и бизнеса

Ключевые слова: кластерный подход; кластеры; кластерные проекты; кластеризация; инновации.

Экономический кризис за последние несколько лет привел к спаду в национальной экономике. В то время как российский бизнес находится в незавидном положении, западные коллеги ни на секунду не останавливаются в своем развитии увеличивая тем самым конкуренцию на рынке. Рассматривая выходы из сложившейся ситуации, государство реализует программу поддержки развития кластеров на территории нашей страны. Суть заключается в том, что именно кластеры, способны предоставить их участникам конкурентные преимущества. Выступая как единая система, кластер обладает преимуществами, превышающими сумму конкурентных преимущество отдельно взятых компании входящих в него.

Примером, подтверждающим успешность применения кластерного подхода, могут служить целые страны. Так в США, в рамках кластеров, работает до половины предприятий страны, производя при этом около 60% ВВП [6]. А самым известным примером кластера может выступать силиконовая долина, расположенная в штате Калифорния.

Сегодня существует множество точек зрения о кластерном подходе. Есть в них общее, есть и различия. Определение кластера, являющееся классическим, было дано Майклом Портером, полагавшим что кластер – это совокупность географически близких компаний, коммерческих и некоммерческих организаций, технологически связанных между собой и проводящих единую рыночную, технологическую, кадровую политику [6]. В РФ, на государственном уровне, определение кластеру дано Минэкономразвития РФ и выглядит следующим образом: «кластер – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно – исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг» [2]. Интересным различием приведенных определений является отсутствие упоминания единой политики компаний, входящих в кластер. И если кластер – является своего рода организационной системой, то кластерные проекты – результат деятельности этой системы. Кластерные проекты неразрывно связаны с существованием самого кластера, а потому и рассматривать данное явление целесообразнее всего с привязкой к кластеру как таковому. Кластерные проекты – это инвестиционные или иные проекты, реализуемые компаниями – участниками кластера, направленные на развитие этих компаний на территории региона, при поддержке региональных органов власти и кластерной организации. Как правило, инициаторами такого проекта выступают сами участники кластера.

Как уже отмечалось выше, кластерный подход – эффективная форма развития предприятий. Опыт зарубежных стран показывает, «кластеризация» предприятий, приводит к повышению конкурентоспособности, более быстрому технологическому и экономическому развитию, созданию новых рабочих мест. Кооперация предприятий в кластерах, реализации кластерных проектов, позволяет снижать издержки и сохранять долю рынка даже в кризисных условиях.

Проанализировав концентрацию определенных видов деятельности в определенных районах, Майкл Портер выдвинул концепцию, утверждающую невозможность конкурирования без агломерирования компаний. Реакция на концепцию не заставила себя долго ждать. Многие страны начали предпринимать усилия по кластерному строительству, особенно отличились Европейцы, запустившие кластерную политику первого поколения. Суть ее заключалась в том, что внутри технологической цепочки оптимизировалось производство, убирались ненужные транзакционные издержки. Функционирование инфраструктуры направлялось на максимально эффективное обслуживание самого производства.

Кластерные проекты оптимизировали технологические цепочки, устраняя лишние звенья, достигая эффекта масштаба без поглощения отдельных компаний. Ставка делалась на агломерирование, укрупнение самого представительства на рынке. Эффект масштаба достигался в рамках «рыхлого» конгломерата, но, тем не менее, устойчиво существующего.

Хорошим примером является Финляндия, с экономической политикой, базирующейся на кластеризации., занимающая лидирующие места в мировых рейтингах конкурентоспособности. За счет кластеров, отличающихся высокой производительностью, эта страна, располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% – бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает значительную долю мирового экспорта оборудования мобильной связи и мобильных телефонов [8, с.24]. Причем, Финляндия – это не только страна с высоким уровнем развития промышленных кластеров, но и кластерной моделью развития рынка услуг. Большое число банковских услуг, оказываемых дистанционно, повсеместный широкополосный доступ в сеть интернет, высокий уровень электронной коммерции, применения элементов «электронного правительства» во многих органах государственной власти – это все последствия применения кластерного подхода в информационной и телекоммуникационной сферах (два из девяти видов кластеров в Финляндии).

Однако не везде политика кластеризация была успешной. К примеру, в 2001 году правительство Японии разработало проект организации 19 научно-промышленных кластеров на территории страны. Главными ожиданиями от реализации программы было развитие наукоемких промышленных производств, повышение выпуска инновационной продукции, развитие новых технологий. Вместе с тем, по мнению экспертов, результативность программы оказалась

на низком уровне, что позволяет говорить о ее фактическом провале. Созданная структура не смогла привести к возникновению инновационных продуктов. Ключевой проблемой стал тот факт, что в рамках данной программы внимание уделялось фактически лишь созданию инфраструктуры. Существенными барьерами реализации программы стали неформальные связи, традиции, обычаи, мешавшие развитию новых технологий в рамках созданных кластеров. Правительственная комиссия, созданная для оценки реализации проекта по созданию 19 кластеров, в 2009 году приняла решение о закрытии проекта, в результате отсутствия в нем дальнейших перспектив. Ключевой показатель – самоокупаемости кластеров, так и не был достигнут в большинстве кластеров. В то же время, в мире есть примеры успешной политики в области построения кластеров. Так высокий интерес представляет опыт Индии. Начатая в начале 2000-х гг. инновационная политика сделала ставку на развитие кластеров по всей стране. Результатом данной политики стало создание 24 программ, в рамках которых было создано более 1200 кластеров. По оценке экспертов, политика кластеризации в стране оказалась успешной, о чем свидетельствует тот факт, что более 60%! Продукции, производимой на экспорт – производится в кластерах. В ряде областей производства, данный показатель достигает 90% (производство одежды, ювелирных изделий) [6].

Отличительной чертой стран Азиатского региона, является оптимизация производства в рамках интегрированных групп, без создания кластеров. Такой опыт, к примеру, характерен для компаний LG и Samsung. А поскольку конкурировать с такими гипероптимизиронными технологическими цепочками оказалось сложно, европейцы сделали ставку на новое поколение – на инновационные кластеры.

Инновационные кластеры представляют собой следующее поколение кластеров, в которых основной упор делается не только на избавление ненужных звеньев, оптимизации предприятий, внедрения системы поставок «just in time» и бережливого управления «lean production», а на перенос технологий. Смысл заключается в вычленении технологических компетенций, которые заключаются в способности использовать технологии и решать определенный класс производственных задач. Компетенции из одного сектора переносятся в другой, что позволяет присвоить накопленный опыт первых и добиться инновационных, а подчас – и революционных, изменений в тех секторах, куда они переносятся.

Перенос компетенций и «сквозные», кросс-отраслевые, инновации – это то, что в первую очередь позволит конкурировать на современном рынке. И в этом смысле трудно сказать, например, где заканчивается микроэлектроника и начинается новая энергетика. Или где заканчивается микроэлектроника и начинается транспортное машиностроение, автостроение: ведь в современном автомобиле доля электронной начинки стремительно приближается к 20-30% от его стоимости.

Главная задача на сегодняшний день заключается в переходе от первого поколения кластеров, ко второму. Однако в российских реалиях, остается актуальным создание и кластеров первого поколения.

Как показал мировой опыт, одного построения эффективной технологической цепочки уже недостаточно. Необходимо научиться переносить знания из одного сектора производства в другой, для того чтобы перейти на принципиально новый уровень. Здесь стоит обратить внимание на такие области, как энергетика, биотехнологии, новые материалы. Кстати, именно к новым материалам относится типичный пример, который приводят для постсоветского пространства. Как известно, текстильная промышленность, если заставлять ее конкурировать на традиционной базе, очень тяжело выживает: слишком велико давление Китая, Пакистана, Бангладеш. А вот работая с новыми материалами – синтетическими и неткаными – она оказывается вполне конкурентоспособной. Новые технологические решения тянут за собой целый комплекс изменений, позволяющих инновировать всю отрасль.

Учитывая опыт последних лет, необходимо обозначить наиболее частые проблемы, препятствующие созданию эффективно функционирующих кластеров:

- размывание усилий;
- слабая координация действий региональных и местных органов власти;

- бюрократия и неформальные связи, препятствующая развитию кластера;
- несовершенство применяемых форм поддержки;
- и т.д.

При создании кластеров, а также разработке государственных программ поддержки необходимо обязательное привлечение экспертов, представителей бизнес сообщества к совместной работе.

Выше уже приводились примеры по успешным и провалившимся кластерным проектам. Однако данный опыт является зарубежным. Однозначной оценки успешности или неуспешности кластерных проектов в РФ пока дать нельзя, вследствие небольшого периода их существования. Однако предварительные результаты уже есть. В качестве примера успешного кластера, а значит и кластерных проектов, рассмотрим «Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области». Образованный в 2013 году, на сегодняшний день, он насчитывает 53 компании участника, общая численность сотрудников которых составляет более 12 тысяч человек. Характерной чертой является значительного количества малых и средних компании (30%) в общем объеме компаний участников. Все компании, входящие в кластер, получающие более 1 млрд прибыли в год, начинали как стартапы. Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса является стратегической задачей, решение которой является приоритетом. Кластер выступает в качестве своеобразной площадки, где собираются все заинтересованные стороны, будь то начинающие предприниматели или крупный бизнес, инвесторы и потребители. Суть – в создании эффективной системы взаимодействия между всеми элементами. Особенное внимание уделяется инновационному бизнесу. Так, 40% продукции, выпускаемой участниками кластера относится к категории инновационной. Успешно интегрируя усилия компаний, кластер продает 1% продукции в объеме российского рынка. Пользуясь поддержкой региональных и местных властей, увеличивая свои возможности за счет консолидации, тесного взаимодействия, новосибирский кластер доказывает эффективность кластерного подхода, даже в столь малом отрезке времени, что позволяет сделать вывод о дальнейшей перспективности данного направления. Стоит отметить, что данный кластер относится к первому поколению, в котором выстраивается лишь эффективная технологическая цепочка, однако нет переноса технологии между отраслями и видами производства. Экспертному сообществу понятно, что удержаться только на маленькой зоне компетенций сегодня уже невозможно. Для того, чтобы конкурировать, необходима очень динамичная и разнообразная среда, которая позволит «переливаться» компетенциям из одного сектора в другой. А для ее создания мы должны обеспечить концентрацию и людей, и капиталов в очень узком по территории ареале. Это то, что России сегодня необходимо учесть.

О переходе к созданию кластеров второго поколения речи пока не идет. Однако последние 5 лет характеризуются значительной государственной поддержкой кластерных проектов с одной стороны и осознанием бизнеса необходимости консолидации в нестабильной экономической ситуации и преимущества кластеризации с другой.

Список литературы

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf

2. Концепция создания креативного кластера в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2012/12/26/concept.pdf

3. Проект: Развитие кластеров и интернационализации предприятий приграничных регионов России и Эстонии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://rus.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/guide.pdf

4. Ерошенко Е.П. Рецепт успешного регионального кластера. Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7222

5. Плужников И.А. Социально-экономическое значение кластера. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskoe-znachenie-klastera

6. Кластер – точка роста. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nnovgorod.bezformata.ru/listnews/klaster-tochka-rosta/8148154/

7. Кластеры в современном мире: рейтинг самых развитых стран. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppt.ru/news/134649

8. Oulu Region — The Direction for Expertise. Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.

9. Курбанбаева Д.Ф., Шматко А.Д. Модель функциональной зависимости основных макроэкономических показателей социально-экономической системы страны // Вестник экономической интеграции. – 2011 – № 2. – с. 7-14.

10. Мирославская М.В., Суслов Е.Ю. Анализ проблемной ситуации перехода экономики на инновационный путь развития // Современный менеджмент: проблемы и перспективы Материалы X международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет; ответственный редактор А.Н. Цветков, 2015. – С. 346-349.

11. Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в условиях инновационной экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2012.

12. Mezhov S. I., Rastova Y. I., Shmatko A.D. Theoretical and Methodological Bases of Forming the Operational and Innovation Program of the Company // American-Eurasian Network for Scientific Information (AENSI). Advances in Natural and Applied Sciences, 8 (5) May 2014, Pages: 451-457 ISSN:1995-0772 EISSN: 1998-1090

УДК 336.6

ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ КОРПОРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ)

Лебедева Олеся Юрьевна,

канд. эк. наук, доцент кафедры экономики, учета и финансов, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

Джорджевич Валерия Новицевна,

студент экономического факультета, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Повышение рыночной стоимости является одной из приоритетных задач современных корпораций, поэтому менеджмент выявляет факторы роста ценности компаний в целях принятия решений, положительно влияющих на капитализацию. Одним из таких факторов является дивидендная политика, что подтверждают расчеты, выполненные на примере восьми российских нефтегазовых компаний. Посредством корреляционного анализа установлено наличие сильной количественной связи между величиной дивидендов и рыночным курсом акций для большинства из них. Сопоставление показателей дивидендной доходности и показателей эффективности деятельности корпораций позволили сделать вывод об обоснованности проводимой большинством компаний политики выплат.

Ключевые слова: дивидендная политика; рыночная стоимость; нефтегазовые компании; дивидендная доходность; агрессивный подход; стабильные дивидендные выплаты.

Цель работы заключается в установлении степени влияния дивидендных выплат на рыночную стоимость российских нефтегазовых корпораций и классификации их по типу дивидендной политики.

Актуальность темы работы обусловлена тем, что многие корпорации в настоящее время своей приоритетной целью выдвигают максимизацию рыночной стоимости, следовательно, менеджменту необходимо выявлять факторы роста ценности компаний, чтобы принимать решения, положительно влияющие на капитализацию.

В качестве объекта исследования выбраны восемь публичных акционерных обществ, суммарная доля которых в общероссийском производстве нефти и газа составляет 80,4%.

Одной из задач работы является тестирование теории иррелевантности дивидендов, разработанной Ф. Модильяни и М. Миллером. Теория утверждает, что на стоимость компании не влияет выбор дивидендной политики. Капитализация определяется только способностью компании получать прибыль, а акционерам все равно, каким образом они получат доход – от дивидендных выплат или от роста курсовой стоимости акций [1].

Данная теория выражает одну из трех точек зрения на роль дивидендных выплат в формировании рыночной стоимости корпораций. Противоположной ей является теория «синицы в руках» (авторы – Дж. Линтнер и М. Гордон), согласно которой инвесторы предпочитают получать доходы сегодня, а не ждать роста благосостояния в будущем. Сторонники такого подхода считают, что выплаченные дивиденды уже не находятся под влияниям риска и поэтому такой доход предпочтительней, чем неопределенный доход в будущем [2]. В основе еще одной теории – налоговой дифференциации – лежит утверждение о том, что выбор дивидендной политики определяется во многом действующей системой налогообложения доходов, которые получает инвестор [3].

На первом этапе исследования были проанализированы положения дивидендных политик выбранных нефтегазовых корпораций, в результате сделан вывод о том, что все восемь рассматриваемых компаний придерживаются агрессивного подхода к установлению дивидендных выплат и применяют в его рамках политику стабильного дивидендного выхода, направляя на выплату дивидендов от 10 до 35% чистой прибыли.

На следующем этапе на основе данных финансовой отчетности нефтегазовых компаний были рассчитаны показатели дивидендной доходности и коэффициентов покрытия дивидендных выплат (табл. 1).

Показатели дивидендной доходности, рассчитанные по данным 2014 года, находятся в диапазоне от 2,4% до 6,1%. Средние за 9 лет (2006-2014 гг.) значения указанных коэффициентов колеблются от 2% (у НОВАТЭКа и Сургутнефтегаза) до 12% (у Башнефти).

По величине рассчитанных значений коэффициентов покрытия дивидендов компании условно можно разделить на три группы: 1. те, значения коэффициента покрытия которых находятся в пределах от 1 до 2 (3 компании); 2. компании со значениями коэффициента свыше 2 (4 компании); 3. Газпром со значением 0,9. Значения коэффициентов, меньшие 1, считаются тревожными, так как могут свидетельствовать об ухудшении финансового положения компании (табл. 1).

Следующим шагом в исследовании было выявление количественной связи между величиной дивидендных выплат компаний и рыночной ценой их акций. Чтобы выявить устойчивую динамику анализируемых показателей, были рассмотрены данные консолидированной финансовой отчетности за период с 2006 по 2014 годы.

На основе собранных данных о выплаченных дивидендах, котировках акций компаний на биржах можно установить, значима ли дивидендная политика для компании, и какое же влияние оказывают (либо вовсе не оказывают) выплаченные дивиденды на оценку компании инвесторами. Рассчитанные коэффициенты корреляции были сопоставлены со средней дивидендной доходностью акций компаний за 9 лет, а также с абсолютной суммой выплаченных дивидендов (рис. 1).

Анализируемые компании можно сгруппировать следующим образом:

– **1 группа**: пять компаний, демонстрирующих достаточно сильную связь между величиной дивидендов и курсом акций (коэффициент корреляции от 0,5 до 0,93): НОВАТЭК, Татнефть, Роснефть, Башнефть и Газпром нефть;

Таблица 1

Показатели дивидендной доходности нефтегазовых компаний

Компания / Показатель	РОСНЕФТЬ	ГАЗПРОМ	ЛУКОЙЛ	ГАЗПРОМ НЕФТЬ	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	ТАТНЕФТЬ	НОВАТЭК	БАШНЕФТЬ
Дивиденды на акцию (2014 год), руб./акция	8,21	7,20	154,00	6,47	8,86	10,58	10,30	113,00
Средняя дивидендная доходность (2006-2014 гг.)	2,28	2,75	3,90	5,30	2,04	4,44	1,93	11,75
Дивидендная доходность в 2014 году, %	3,63	2,75	3,95	4,48	2,44	4,73	2,58	6,14
Коэффициент покрытия дивидендных выплат в 2014 году, доли ед.	4,02	0,92	1,38	2,47	10,29	4,78	1,28	1,21

Источник: авторские расчеты по данным официальной отчетности компаний

– **2 группа:** две компании с низкими значениями коэффициентов корреляции (ЛУКОЙЛ и Сургутнефтегаз), дивидендная политика которых не оказывает существенного влияния на изменение рыночного курса акций;

– **3 группа** состоит из одной корпорации – ГАЗПРОМ – для которой характерно отрицательное значение коэффициента корреляции, свидетельствующее о сильной обратной зависимости показателей.

Совместив результаты корреляционного анализа с горизонтальным анализом показателей дивидендных выплат, в отношении корпораций первой группы можно сделать следующие выводы: управленческие решения компаний обеспечивают хорошую поддержку инвестиционного интереса, можно говорить о рациональной дивидендной политике и разумном соотношении прироста выплат и прироста стоимости акций компаний.

В отношении компаний второй группы следует отметить следующее: стабильно увеличиваемые компаниями дивидендные выплаты не дают соразмерного прироста рыночной стоимости акций, связь слабая или вовсе отсутствует. Для понимания причин этого необходимо выполнить всесторонний анализ влияния других факторов на капитализацию компании.

Обратная связь между величиной дивидендных выплат и курсом акций, установленная в отношении ГАЗПРОМа, говорит о том, что политика увеличения дивидендных выплат не

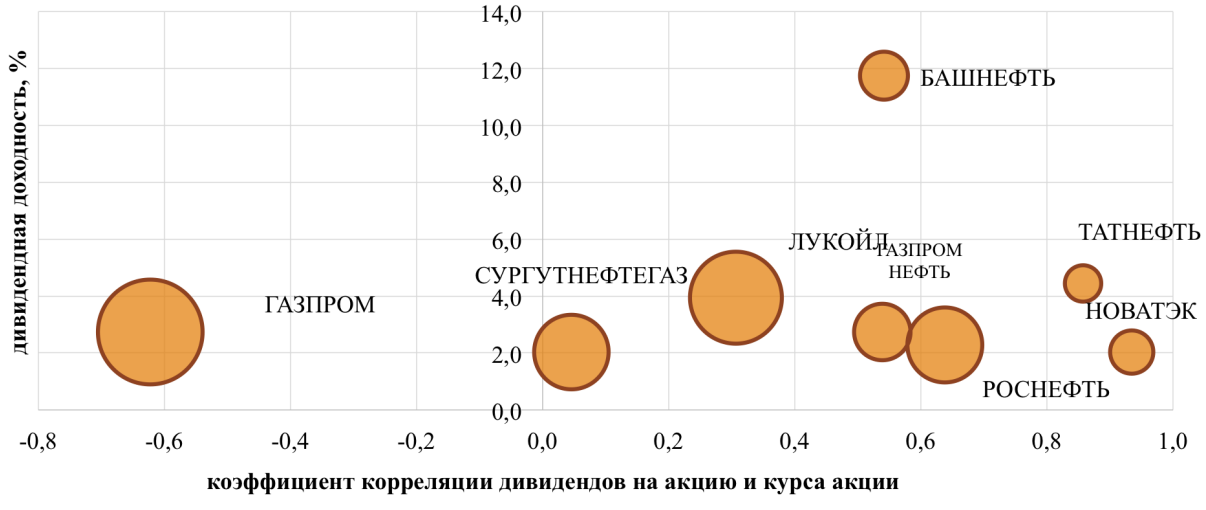


Рисунок 1 – Зависимость курсовой стоимости акций нефтегазовых компаний от показателей дивидендной политики

согласуется с динамикой показателей эффективности деятельности корпорации. Несмотря на рост дивидендных выплат, капитализация компании падает.

На стоимость акций, конечно, влияет множество факторов. Например, структура акционерного капитала компаний. У тех компаний, где он распылен, и дивидендная политика, и прочие факторы вызывают более сильные и частые изменения курса акций, чем в компании с одним или несколькими крупными акционерами.

Другая причина – информационная эффективность рынка, его способность реагировать на поступающие со стороны компаний «сигналы» и отражать в ценах акций ожидания инвесторов [4].

Инвесторы могут реагировать на раскрытие финансовой информации (заявления о хорошей прибыли и возрастающих дивидендах) и будут вкладывать свои деньги в компанию, покупать ее акции. Так и наоборот, услышав о невысокой прибыли, акционеры могут продавать свои акции, что и приводит к снижению их стоимости.

В результате выполненного исследования авторами было установлено, что большинство российских нефтегазовых компаний применяет политику стабильного дивидендного выхода в рамках агрессивного подхода. Средняя дивидендная доходность у большинства компаний находится в интервале от 2% до 6% (исключение – БАШНЕФТЬ с 11,8%). Для пяти компаний из восьми была установлена сильная количественная связь между показателями дивидендов на акцию и рыночным курсом акций, что не подтверждает для российских компаний теорию иррелевантности дивидендов. Большинство компаний проводит дивидендную политику, согласующуюся с динамикой показателей эффективности деятельности и динамикой капитализации.

Список литературы

1. Брейли Р., Майерс С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов. Базовый курс. 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2015. – 576 с.
2. Корпоративные финансы. Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.
3. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – СПб.: Издательство «Лань», 2006. – 736 с.
4. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2015. – 1360 с.

УДК 368.01

УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Шестакова Диана Игоревна,
магистрант 2 курса Института экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г. Симферополь
Смирнова Елена Александровна,
канд. эконом. наук, доцент Института экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г. Симферополь

АННОТАЦИЯ

Современные трактовки понятий финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций. Рассмотрены условия обеспечения платежеспособности. Проведен сравнительный анализ финансовой устойчивости страхового фонда пяти российских страховщиков.

Ключевые слова: страховая организация; финансовая устойчивость; платежеспособность; страховые резервы; финансовые показатели.

Главная функция страховщика заключается в управлении взятыми на себя рисками, таким способом, чтобы он в любой момент времени смог бы исполнить свои договорные обязательства перед конечными потребителями страховых услуг (страхователями и выгодоприобретателями), то есть обеспечить оптимальный уровень платежеспособности страховой организации.

Специфика страховой деятельности, ввиду сложности актуарных расчетов, непредсказуемости рыночной конъюнктуры, риска возникновения катастрофических убытков, – серьезное препятствие, затрудняющее процесс определения финансовой устойчивости потенциальной страховой компании для клиента.

Данное обстоятельство является основополагающим мотивом для создания надзорными органами правовых ограничений, регулирующих процедуры управления рисками страховых организаций в целях защиты интересов страхователей.

В экономической литературе определения понятий финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций не имеют единой трактовки и в настоящее время находятся на стадии исследования. Между авторами продолжается дискуссия, ряд исследователей отождествляют финансовую устойчивость страховых организаций с платежеспособностью, однако подавляющее большинство ученых разделяют мнение о том, что платежеспособность – необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости.

С.В. Луконин считает, что финансовая устойчивость страховой организации – это ее способность сохранять существующий уровень платежеспособности в течение некоторого времени при возможных воздействиях на финансовые потоки, как внешних так и внутренних [4].

Ю.А. Сплетухов раскрывает проявление финансовой устойчивости в постоянной сбалансированности финансовых результатов или превышении доходов страховика над его расходами, а платежеспособность как способность страховой организации своевременно и в полном объеме выполнить свои денежные обязательства обеспеченные активами [5, с.278].

По мнению А.М. Година, достаточность средств страховых резервов, а также собственных свободных средств для выполнения обязательств страховщика – необходимый критерий обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика [3, с.464].

На наш взгляд, платежеспособность является главным критерием обеспечения финансовой устойчивости, но данные понятия имеют схожую сущность, но их отождествление не является корректным, в связи с тем, что финансово устойчивая страховая компания может оказаться неплатежеспособной в тот или иной момент времени, в зависимости от степени ликвидности ее финансовых активов или страховых резервов.

Достаточность собственных средств гарантирует платежеспособность страховой компании при выполнении двух условий:

1) соблюдение нормативного уровня страхового резервирования;
2) ведение правильной инвестиционной политики.

Гарантией выполнения обязательств страховой компании выступает маржа платежеспособности, которая представляет собой оптимальное соотношение активов и обязательств страховщика.

Согласно страховым директивам ЕС, страховые компании в самом начале своей деятельности должны обладать достаточным объемом средств в форме минимального гарантийного фонда и собственного капитала для ведения бизнеса. Данные средства выступают в роли резервного запаса, с помощью которого обеспечивается возможность страховщика исполнить *обязательства* перед страхователями в любой момент времени.

Методика расчета платежеспособности страховой компании определяется в соответствии с *Положением о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятыми ими страховых обязательств*, утвержденным приказом Министерства финансов России от 2 ноября 2001 г. № 90н. Согласно данному нормативно-правовому акту размер собственного капитала страховщика равен сумме уставного, добавочного и резервного капиталов, нераспределенной прибыли за вычетом суммы непокрытых убытков, собственных акций компании, которые были выкуплены у акционеров, задолженности по взносам акционеров

в уставный капитал, нематериальных активов и просроченной дебиторской задолженности [1].

В отличие от платежеспособности, в российской практике не существует единой методики определения финансовой устойчивости, утвержденной законодательно, однако разработаны коэффициенты, с помощью которых можно оценить ее уровень.

Как известно, на финансовую устойчивость страховщика значительно влияет объем сформированных страховых резервов, для оценки финансовой устойчивости можно использовать формулу коэффициента финансовой устойчивости страхового фонда:

$$K_{СФ} = \frac{\sum Д + \sum ЗФ}{\sum P}$$

где ΣД – сумма доходов за отчетный период;

ΣЗФ – сумма средств в запасных фондах;

ΣР – сумма расходов за отчетный период [2, с.160].

Чем выше будет значение данного коэффициента, тем больше будет степень финансовой устойчивости страховой компании.

Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации по имеющемуся показателю было исследовано на основе данных пяти страховых компаний, которые являются лидерами на рынке страхования иного, чем страхование жизни, в частности: БИН Страхование, ВТБ Страхование, Либерти Страхование, СК "Согласие" и СК «Пари» (таблица 1).

Таблица 1

Показатели страховых организаций за 2014 г.

Показатель, тыс. руб. / ***Страховая компания***	***Доходы***	***Расходы***	***Чистая прибыль (убыток)***	***Страховые резервы***
БИН Страхование	2 449 243	3750522	-1 301 279	3680757
ВТБ Страхование	42 646 534	42646534	8 474 456	22805508
Либерти Страхование	3 652 201	3652201	-145 730	1879855
СК "Согласие"	41 372 144	42765921	-1 393 777	12212228
СК «Пари»	8970384	8830152	140232	2449500

**составлено авторами на основе финансовой отчетности*

При использовании формулы коэффициента финансовой устойчивости страхового фонда к значениям финансовых показателей страховщиков, были получены следующие результаты (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг финансовой устойчивости российских страховых организаций

Номер п/п	**Страховая организация**	**$К_{СФ}$**
1	ВТБ Страхование	1,915
2	БИН Страхование	1,634
3	Либерти Страхование	1,457
4	СК "Пари"	1,293
5	СК "Согласие"	1,253

**составлено авторами на основе финансовой отчетности*

Рассчитав коэффициент устойчивости страхового фонда для пяти российских страховых компаний, определено, что наиболее финансово устойчивой компанией, с точки зрения обеспеченностью резервами, является ВТБ страхование, подчеркнем тот факт, что у данной компании в 2014 году наблюдался наибольший размер чистой прибыли, среди анализируемых организаций.

По результатам проведенного исследования было выявлено, что три компании из пяти в проанализированном году являются убыточными – БИН Страхование, Либерти и Согласие. Следует отметить, что СК «Пари» получила чистую прибыль, однако, коэффициент устойчивости страхового фонда данной компании ниже, чем у БИН Страхования и Либерти, данное явление объясняется достаточной обеспеченностью убыточных компаний страховыми резервами и высоким уровнем устойчивости страховых операций. Для повышения финансовой устойчивости СК «Пари» руководству необходимо пересмотреть тарифную политику, внедрить новые, уникальные страховые продукты или расширить рынок сбыта.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что превышение доходов над расходами страховщика в краткосрочном периоде – не является решающим критерием наличия высокого уровня финансовой устойчивости. При выборе страховой организации, ведущей страхование, иное, чем страхование жизни, клиенты, бесспорно, должны обращать внимание на динамику чистой прибыли, но страховая компания будет более финансово устойчивой в конкретном отчетном периоде, если она имеет достаточный запас страховых резервов и инвестирует данные средства в надежные и доходные финансовые активы. В свою очередь страховщик, при правильной оценке своей финансовой устойчивости может осуществлять эффективное управление собственными финансовыми ресурсами, достичь надлежащего уровня конкурентоспособности своей страховой компании, обеспечить выполнение обязательств в полном объеме и функционирование страховой организации в течение длительного времени даже при получении значительных сумм убытков.

Список литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств». Справочная правовая система Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons doc_LAW_34561/ (дата обращения 29.03.2016).

2. Алехина Е.С. Страхование: краткий курс лекций. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 206 с. –

3. Годин А.М., Демидов С.Р., Фрумина С.В. Страхование. Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 504 с.

4. Луконин С.В. Методы оценки и повышения финансовой устойчивости страховых компаний: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2003. – 21 с.

5. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. –312 с.

СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Евсеева Ольга Олеговна,
студент Национального минерально-сырьевого университета «Горный», г. Санкт-Петербург
Пономаренко Татьяна Владимировна,
научный руководитель, доктор экономических наук, профессор Национального минерально-сырьевого университета «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы снижения эффективности капитальных вложений в нефтегазовом секторе, обосновано применение инструментария стоимостного управления, определено значение процессов управления стоимостью в методологии проектного управления, на примере выбора оптимального варианта утилизации попутного нефтяного газа доказана целесообразность применения концепции совокупной стоимости владения в процессе принятия инвестиционных решений.

Ключевые слова: крупный проект; управление стоимостью; совокупная стоимость владения; капитальные вложения; утилизация попутного нефтяного газа.

В настоящее время проектный подход широко применяется во многих компаниях нефтегазового сектора. Реализация крупных инвестиционных проектов в сфере разработки новых месторождений требует освоения больших объемов инвестиций, что связано с масштабом и сложностью задач, которые требуется решать для достижения ключевых целей проектов. Мировой опыт инвестиционной деятельности нефтегазодобывающих компаний демонстрирует тенденцию к снижению эффективности капитальных вложений: темпы роста инвестиций в добычу и разведку значительно превышают темпы роста добычи. На рисунке 1 представлены графики, отражающие динамику инвестиционной активности 4 крупнейших нефтяных компаний (ExxonMobil, Total, Chevron, Shell) и показателей их добычи за 9 лет [4].

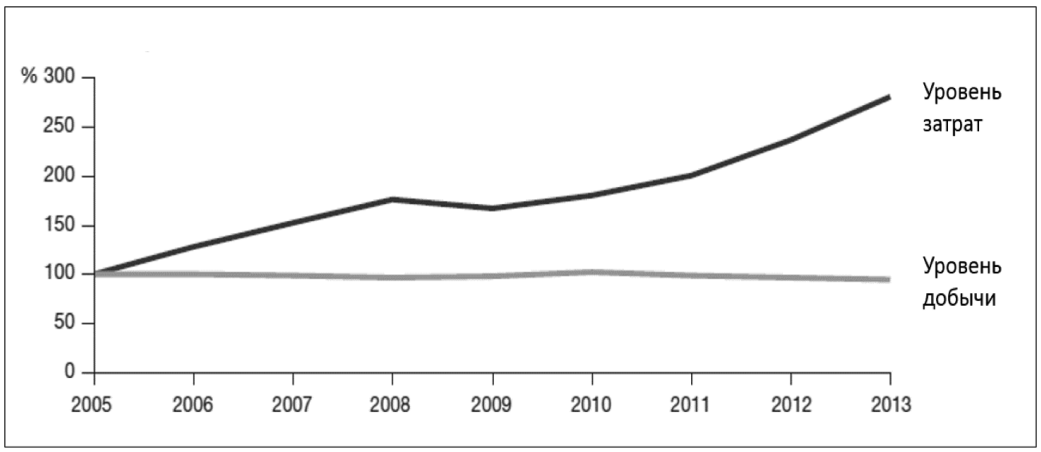


Рисунок 1 – Индексы динамики капитальных затрат и уровня добычи крупнейших нефтяных компаний

Ключевыми экономическими факторами снижения эффективности инвестиций являются: 1) Превышение фактических сроков и бюджетов проектов над плановыми; 2) Увеличение затрат, обусловленное сложными условиями добычи и разведки в отдаленных районах; 3) Невысокое качество управленческих решений в сфере реализации инвестиций. Таким образом, поиск и апробация новых инструментов, позволяющих оказывать воздействие на обозначенные факторы снижения эффективности капитальных вложений, приобретают особую **актуальность**.

Эффективный механизм принятия инвестиционных решений, увеличение доходной части реализуемых проектов и снижение расходов составляют основу управления стоимостью проек-

та, ввиду чего все больше компаний осознают необходимость внедрения процессов управления стоимостью в концепцию проектного управления.

Целью данного исследования является обоснование целесообразности применения инструментов стоимостного управления в целях повышения эффективности инвестиций на примере проекта разработки нефтегазоконденсатного месторождения.

Сформулированы следующие **задачи**: 1) Анализ эффективности капитальных вложений в крупные инвестиционные проекты нефтегазового сектора; 2) Обоснование управленческого решения, направленного на снижение издержек проекта разработки нефтегазоконденсатного месторождения; 3) Выбор и обоснование целесообразности применения инструмента стоимостного управления в целях повышения эффективности капитальных вложений.

В данной работе под управлением стоимостью проекта следует понимать совокупность экономической, организационной и технической деятельности по планированию и управлению активами, расходами, уровнем прибыли и риском [2]. Задачами данного процесса являются: оценка стоимости ресурсов, оптимизация проектных затрат, максимизация ценности проекта, разработка бюджета, мониторинг и контроль затрат проекта [1].

В качестве объекта исследования был выбран проект разработки нефтегазоконденсатного месторождения, реализуемый в настоящее время компанией ПАО «Газпром нефть» в Ямало-Ненецком автономном округе. Целью данного проекта является создание экономически эффективного актива с суммарной добычей нефти более 112 млн. тонн. Была проведена инвестиционная оценка проекта, определены ключевые показатели эффективности: чистый дисконтированный доход – 15,6 млрд. рублей, индекс доходности – 1,10, внутренняя норма доходности – 17,6%, срок окупаемости –16 лет.

В предыдущих исследованиях автора с целью повышения инвестиционной привлекательности проекта было предложено оптимизировать часть затрат на утилизацию попутного нефтяного газа путем применения инструмента управления стоимостью, основанного на принципах совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO). Метод совокупной стоимости владения представляет собой учет не только капитальных, но и операционных затрат на всех стадиях жизненного цикла проекта, что позволяет принимать оптимальные с экономической точки зрения технические решения и повышать тем самым эффективность инвестиций.

Единой методологии определения совокупной стоимости владения не существует, что объясняется существенными различиями в определении структуры затрат для каждого объекта расчета. Данный фактор сдерживает развитие концепции TCO в сфере принятия инвестиционных решений. Тем не менее, некоторые компании нефтегазового сектора, осознавая достоинства метода, разрабатывают специальные программные комплексы, позволяющие производить оценку совокупной стоимости владения добывающей инфраструктуры в долгосрочной перспективе.

Попутный нефтяной газ (ПНГ) является побочным продуктом для нефтяной промышленности, и компании, чьим основным видом деятельности является добыча нефти, сталкиваются с необходимостью его утилизации. Правительством РФ приняты решения в области регулирования сжигания ПНГ, предусматривающие его утилизацию на уровне 95% от общего объема добычи [3].

В проекте рассматривались два варианта утилизации ПНГ: частичная закачка допустимого объема попутного нефтяного газа обратно в пласт с монетизацией оставшегося газа и монетизация всего объема попутного нефтяного газа. При этом в зависимости от принятия к реализации того или иного варианта возникает необходимость строительства различных объектов инфраструктуры. В частности, для варианта с закачкой требуется строительство более мощной компрессорной станции по сравнению с вариантом монетизации.

На начальном этапе исследования была проведена оценка доходной части каждого из вариантов утилизации ПНГ, в результате чего были получены отрицательные значения. На следующем этапе был проведен анализ затратной части с применением инструмента совокупной стоимости владения. Сравнение сумм капитальных и операционных затрат в течение полного жизненного цикла проекта с учетом дисконтирования по каждому из вариантов позволило

принять лучшее инвестиционное решение и сократить текущие и инвестиционные затраты по проекту более чем на 197 млн.руб.

На основании результатов исследования были сделаны следующие выводы: 1) Процессы управления стоимостью позволяют снижать затраты и повышать ценность проекта; 2) На примере выбора оптимального варианта утилизации попутного нефтяного газа была показана целесообразность применения метода совокупной стоимости владения; 3) Применение инструментов управления стоимостью проекта повышает эффективность принятия инвестиционных решений за счет обоснованного выбора объектов инвестирования.

Список литературы

1. Amos S. Skills and Knowledge of Cost Enineering // AACE International, Morgantown, 2004. – 145 с.
2. Палагин В.С. Стоимостной инжиниринг: управление стратегическими активами // Евразийский центр управления проектами, 2012.
3. Алексеева Н.А., Ибрагимова А.В. Методологический подход к стратегическому анализу эффективности утилизации попутного нефтяного газа методом реальных опционов // Вестник Удмуртского университета. – 2015. – №2. – С. 7-17.
4. Отчет «PricewaterhouseCoopers» «Крупные капитальные проекты в нефтегазовом секторе: секреты успешного выполнения проектов», 2015.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Запруднов Александр Сергеевич,
магистрант СЗИУ РАНХиГС,
Санкт-Петербургский институт профилактической медицины,
г. Санкт-Петербург
Разумейко Наталья Николаевна,
канд.экон.наук,доцент СЗИУ РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика формированию финансовой стратегии предприятия, определение финансовой стратегии. Эффективность финансовой стратегии.

Ключевые слова: экономика; стратегия; развитие; формирование; финансы.

На современном этапе все большее количество предприятий осознаю необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к целям развития организации и изменяющимся условиях внешней финансовой среды. Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью организации, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономического характера, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

Актуальность разработки финансовой стратегии предприятия определяется рядом условий: 1) интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды; 2) предстоящий переход предприятия к новой стадии жизненного цикла; 3) кардинальное изменение целей операционной деятельности предприятия, связанное с открывающимися коммерческими возможностями.

В современной экономической литературе четкого определения понятия «финансовая

стратегия» не существует. По мнению И.А. Бланка, финансовая стратегия представляет собой «систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых его финансовой идеологией, и наиболее эффективных путей их достижения» [1, с. 92]. А.М. Ковалёва определяет финансовую стратегию как «генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами» [5, с. 321]. В трактовке А.Н. Петрова, финансовая стратегия есть совокупность правил и средств, обеспечивающих прирост финансового потенциала предприятия; включает в себя анализ движения денежных потоков, соотношение между накоплением и потреблением, а также дивидендный выход» [3, с. 23]. Таким образом, финансовая стратегия может быть определена как долгосрочный целевой план финансовой деятельности предприятия по обеспечению его финансового потенциала наиболее эффективными методами и средствами.

Как правило, причинами неэффективного функционирования предприятия является отсутствие общей, в том числе финансовой, стратегии, ориентация на краткосрочные результаты, недооценка конкурентных возможностей партнеров, слабое знание конъюнктуры рынка, некачественный подход к определению потенциальных возможностей организации, являющиеся следствием слабого уровня подготовки руководства и персонала [2, с. 3].

Финансовая стратегия охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования [6]. Таким образом, эффективность функционирования предприятия зависит от правильного выбора и обоснования финансовой стратегии, являющейся существенным компонентом общей экономической стратегии предприятия [7, с. 64].

Среди множества финансовых измерителей, отсутствие стабильности результативности которых и является базовой причиной неэффективной финансовой стратегии предприятия, применяемых для оценки сформированной финансовой стратегии, ведущая роль отводится следующим из них: акционерной стоимости, денежному потоку, рентабельности, рассчитанной на их основе, т.е. группе динамических показателей, которые по своей финансовой природе подвержены волатильности, но выступают более адекватными критериями оценки принятия финансовых решений в нынешних условиях.

Оценка основных финансовых показателей компании ООО Питер Транс» за три года (2012-2014 гг.), позволила сделать вывод о несовершенстве существующей финансовой стратегии предприятия, главными индикаторами которой становятся снижение величины прибыли и выраженность темпов снижения выручки, преобладающими над темами снижения себестоимости.

При таких условиях деятельности ООО Питер Транс» была предложена более эффективная стратегия повышения прибыльности деятельности за счет снижения затрат, в рамках которой подразумевалось приобретение нового грузового автомобиля для повышения эффективности перевозок грузов за границу и снижения затрат на аренду.В качестве стратегии определим динамическую стратегию повышения прибыльности деятельности за счет снижения затрат. Рассмотрим сущность предлагаемой стратегии (табл. 1).

Таблица 1.

Содержание динамической стратегии управления прибылью и затратами

Элементы	***Характеристика***	***Примечание***
Миссия	Совершенствование работы предприятия и повышение его эффективности	Требует пересмотра потребности в основных и оборотных средствах
Цели	Повышение эффективности деятельности за счет снижения затрат и роста прибыли	Развитие услуг, расширение масштабов деятельности
Задачи	Рост доходов Снижение расходов	Требует пристального внимания
Стратегия	Динамическая	
Реализация стратегии	Закупка нового автотранспортного средства для организации перевозок за границу	Требует затрат

Итак, предприятию было рекомендовано приобрести в собственность автомобиль Mercedes-Benz Atego 1222 (3075 тыс. руб.), для возможности самостоятельной транспортировки грузов. Наличие собственного автомобиля позволит увеличить объем продаж на 5% в первый год и на 2% в последующие годы. Динамика объемов продаж компании в случае успешной реализации проекта представим в таблице 2.

Таблица 2.

Динамика объемов продаж в инвестиционный период

Год	*Выручка, тыс. руб.*	*Изменение, тыс. руб.*	*Порядок расчета изменения*
0	89200,00	-	-
1	93660,00	4460,00	Выр. года 1 – выр. года 0
2	95533,20	1873,20	Выр. года 2 – выр. года 1
3	97443,86	1910,66	Выр. года 3 – выр. года 2
4	99392,74	1948,88	Выр. года 4 – выр. года 3
5	101380,60	1987,85	Выр. года 5 – выр. года 4

Приобретение автомобиля приведет к снижению себестоимости на 3 922 тыс. руб. ежегодно. В отчетном году доля себестоимости в выручке составляла 98,21%.

Расчет экономической эффективности проекта по ключевым показателям эффективности сформированной финансовой стратегии, показал следующее:

Таблица 3.

Основные технико-экономические показатели проекта

№	*Показатель*	*ед.изм.*	*2014*	*2015 прогноз*	*абс прирост*	*прирост, %*
1	Объем реализации	тыс.руб.	89200,00	93660,00	4460,00	105,00
2	Себестоимость	тыс.руб.	87602	88968,84	1366,84	101,56
3	Прибыль от продаж	тыс.руб.	1598,00	4691,16	3093,16	293,56
4	Прочие доходы	тыс.руб.	67	67	0,00	100,00
5	Прочие расходы	тыс.руб.	621	621	0,00	100,00
6	Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	1044,00	4137,16	3093,16	396,28
7	Налог	тыс.руб.	209	827,43	618,43	395,90
8	Чистая прибыль	тыс.руб.	835,00	3309,73	2474,73	396,37
9	Рентабельность расчетная	%	1,79	5,01	3,22	279,59
10	Себестоимость на 1 рубль реализов. продукции	тыс.руб.	0,98	0,95	-0,03	96,72
11	Планируемый срок действия проекта	лет		5		
12	Планируемые инвестиции	тыс.руб.		3125		
13	Экономический эффект	тыс.руб.		17230,55		
14	Срок окупаемости	лет		0,75		

Проведенный анализ основных технико-экономических показателей мероприятия по приобретению нового автомобиля для организации перевозок за границу и снижения расходов на аренду транспорта подтвердил, что данный проект эффективен, а значит эффективная и выбранная финансовая стратегия. Произошло снижение себестоимости на 1 рубль выручки с 0,98 до 0,95. При этом чистая прибыль выросла на 296,37%.

Таким образом, важность оценки выбранной стратегии и четкое структурирование потребностей предприятия на этапе ее формирования являются основными и единственными генеральными критериями разработки финансовой стратегии предприятия.

Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2014.422 с.
2. Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю. В. Формирование финансовой стратегии организации // Концепт. – 2013. – №4 – С.1-5.
3. Петров А.Н. Стратегический менеджмент Учебник для вузов. – 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 400 с.
4. Усенко А.М. Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия и управление ее реализацией // Финансовые исследования. – 2007. – №16. – С. 63-70.
5. Финансы: Учебное пособие / под ред. проф. А.М. Ковалевой. –М.: Финансы и статистика, 2010. – 336с.
6. Финансовая стратегия: понятие и принципы финансовой стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finvuz.ru/finansovyiy-menedzhment/lektsii/finansovaya-strategiya.html

УДК 336.6

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Лебедева Олеся Юрьевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, учета и финансов, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

Романова Александра Дмитриевна,

студент экономического факультета, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Структура капитала влияет на его средневзвешенную стоимость и, как следствие, на ценность компании с точки зрения инвесторов. По этой причине решение вопроса о рациональном уровне заимствований сохраняет свою актуальность, особенно для российских нефтегазовых компаний, столкнувшихся с двумя проблемами – дефицитом доступных финансовых ресурсов и удорожанием обслуживания заемного капитала. Исследование было выполнено на примере пяти компаний, для которых были рассчитаны показатели структуры и стоимости обслуживания капитала, впоследствии соотнесенные с показателями эффективности политики заимствований.

Ключевые слова: структура капитала; средневзвешенная стоимость капитала; нефтегазовые компании; эффект финансового рычага; точка безразличия; долговая нагрузка.

Политика заимствований, проводимая нефтегазовыми компаниями, оказывает существенное влияние на показатели эффективности их операционной деятельности и ключевые инвестиционные решения. Цель работы заключается в изучении подходов российских нефтегазовых компаний к формированию структуры капитала и определении границ рациональной долговой нагрузки.

Изучение данного вопроса приобретает особое значение в настоящее время, поскольку, начиная с 2014 года, многие нефтегазовые компании России столкнулись с проблемой привлечения необходимых заемных средств на внешних финансовых рынках. Кроме того, влияние макроэкономических факторов привело к удорожанию обслуживания кредитов и займов, номинированных в иностранной валюте. В структуре капитала нефтегазовых компаний на протяжении последних лет значительная доля приходится именно на такие долгосрочные кредиты и займы [1], поэтому вопрос о рациональности проводимой компаниями политики заимствований актуален.

Структура капитала была изучена в динамике за 2010-2014 гг. по данным пяти российских компаний: ПАО «Газпром», НК «Роснефть», ПАО АНК «Башнефть», ПАО «Татнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ». Некоторые результаты расчетов представлены в таблице 1. На их основании можно сделать вывод о том, что в динамике относительно стабильной была структура капитала компаний ПАО «Газпром» и ПАО «ЛУКОЙЛ», удельный вес собственного капитала которых в каждом из периодов составлял не менее 80%.

Достаточно резко увеличилась доля заемных средств в структуре капитала двух компаний – НК «Роснефть» (с 31% до 49%) и ПАО АНК «Башнефть» (с 26% до 38%). Противоположная тенденция отмечена в ПАО «Татнефть», где доля заемных источников финансирования была сокращена к концу 2014 года в три с лишним раза.

Таблица 1

Структура капитала и его средневзвешенная стоимость

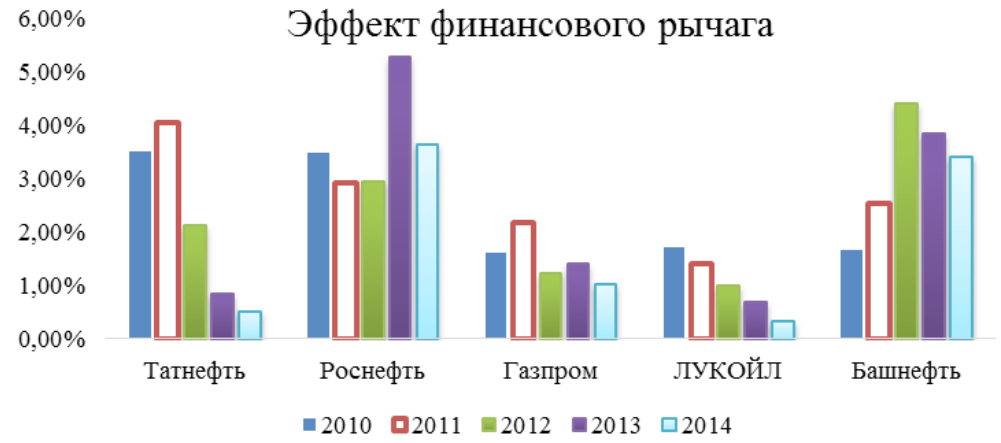
Компания	***ТАТНЕФТЬ***	***ГАЗПРОМ***	***БАШНЕФТЬ***	***РОСНЕФТЬ***	***ЛУКОЙЛ***
2010 год					
Доля собственного капитала в структуре источников финансирования, %	76,6	80,4	74,1	68,8	83,0
Доля заемного капитала, %	23,4	19,6	25,9	31,2	17,0
WACC, %	11,8	14,1	15,4	14,1	13,8
Стоимость собственного капитала, %	15,3	15,9	18,6	18,2	15,53
Стоимость заемного капитала, %	0,5	6,4	10,9	5,3	6,03
Средняя рыночная цена акций в 2010 году на ММВБ, руб./акция	137,28	274,9	1169,57	227,64	1633,79
2014 год					
Доля собственного капитала в структуре источников финансирования, %	92,8	81,0	62,3	51,1	86,8
Доля заемного капитала, %	7,2	19,0	37,7	48,9	13,2
WACC, %	17,4	2,1	14,9	7,2	5,6
Стоимость собственного капитала, %	18,0	1,6	19,6	11,6	5,9
Стоимость заемного капитала, %	12,9	5,3	9,1	3,3	4,6
Средняя рыночная цена акций в 2014 году на ММВБ, руб./акция	223,9	138	1839,03	225,98	2160,39

Источник: авторские расчеты по данным финансовой отчетности компаний

Интерес представляет рассмотрение в динамике величины средневзвешенной стоимости капитала (WACC), поскольку она отражает среднегодовые затраты компании по обслуживанию капитала при сложившейся его структуре, что в конечном итоге влияет на ценность компании [2]. Расчетные данные позволяют заключить, что для четырех компаний из пяти наблюдалось снижение WACC, рассчитанной по показателям финансовой отчетности, причем тенденция характерна и для компаний, нарастивших долю заемного капитала в структуре, и для тех, которые ее сократили (табл. 1). Объяснить такую тенденцию можно не только более низкой стоимостью обслуживания заемных источников финансирования, но и снижением рентабельности собственного капитала у ряда компаний (ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ», НК «Роснефть»). «Татнефть», наоборот, демонстрирует стабильный рост показателей рентабельности собственного капитала, что в условиях минимальной доли заемного капитала (7%) ведет к росту WACC.

На рис. 1 и 2 представлены рассчитанные для пяти компаний показатели, отражающие, согласно европейской концепции, рациональный уровень заимствований: эффект финансового рычага как положительная прибавка к рентабельности собственного капитала, достигаемая за счет использования заемного капитала; точка безразличия как характеристика уровня операционной прибыли компании, при котором использование заемного капитала дает эффект,

эквивалентный использованию исключительно собственного капитала [3].

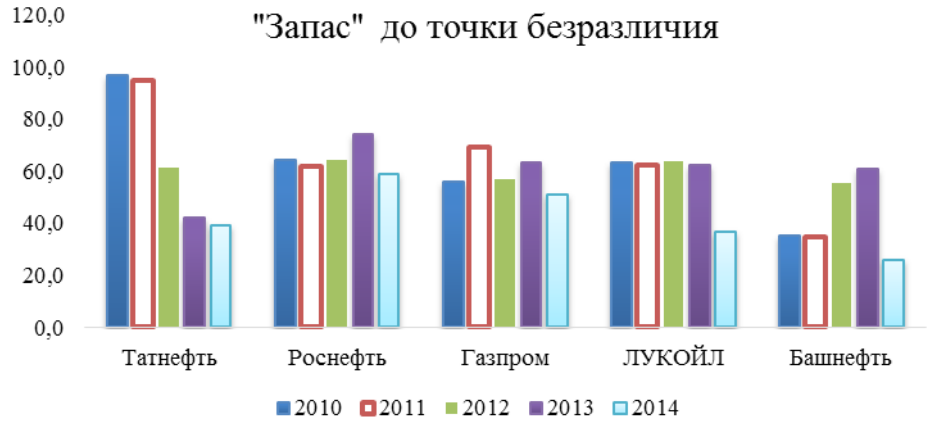


Источник: авторские расчеты

Рисунок 1 – Динамика расчетных значений эффекта финансового рычага

Рассматриваемые компании, согласно нашим расчетам, имеют рациональный уровень заимствований, поскольку все значения ЭФР положительны. Однако, следует отметить, что наибольшего эффекта от наращивания заемного капитала добились НК «Роснефть» и ПАО АНК «Башнефть» (рис. 1). Близкими к нулю значения ЭФР к 2014 году стали у ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «Татнефть»; у первой компании по причине резкого падения рентабельности активов, у второй – за счет сокращения величины заемного капитала.

В дополнение к ЭФР нами были рассчитаны такие показатели, как точка безразличия и «запас» до точки безразличия, под которым понимается отклонение фактической величины операционной прибыли от прибыли в точке безразличия (рис. 2).



Источник: авторские расчеты

Рисунок 2 – Динамика показателя «запаса» до точки безразличия

Далеки от точки безразличия НК «Роснефть» и ПАО «Газпром» с показателями «запаса» более 50%, чуть меньшим запасом обладают ПАО «Татнефть» и ПАО «ЛУКОЙЛ» (37÷39%), наименьшее отклонение от точки безразличия выявлено у ПАО АНК «Башнефть» (≈ 26%).

Выполненные расчеты позволяют сделать вывод о справедливости выводов зарубежных исследователей о том, что выбор компаний между собственным капиталом и заимствованиями в конечном итоге зависит от четырех факторов – масштаба компании и величины ее капитальных активов, прибыльности деятельности и соотношения рыночной и балансовой стоимости [2]. Так, крупные компании с высокой долей внеоборотных активов в их структуре («Газпром», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ») имеют более высокие коэффициенты долговой нагрузки. Как правило, к увеличению долга прибегают и в условиях снижения прибыльности деятельности, а также

в случае несбалансированности инвестиционных потребностей компании и генерируемых ею денежных потоков.

Список литературы

1. Моховикова Е.С. Компании ТЭК в условиях нестабильности бизнес-среды: взаимодействие с банковским сектором и государством // Международный экономический симпозиум – 2015: Материалы II международной научной- практической конференции, посвященной 75-летию экономического факультета Санкт- Петербургского государственного университета; III международной научной конференции – Соколовские чтения «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее; международной весенней конференции молодых ученых-экономистов «Наука молодая» 22-25 апреля 2015 г. – СПб.: Изд-во Скифия-принт, 2015. – С. 52.

2. Брейли Р., Майерс С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов. Базовый курс. 2-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2015. – 576 с.

3. Корпоративные финансы. Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Шарапова Патимат Абдулкасумовна,

1 курс, Экономический факультет ДГУ, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Аликберова А.М.,

научный руководитель, к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Политическая экономия» Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

АННОТАЦИЯ

Проанализировано текущее состояние экономики России, ее преимущества и изъяны. Установлены причины низких темпов роста российской экономики. Предложены приоритетные направления развития экономики, способствующие ее росту.

Ключевые слова: экономический рост; потенциал; подходы к решению проблем; стабильный рост; технологическая безопасность.

Сегодня можно утверждать, что Россия находится в состоянии экономического спада глубина и длительность которого обусловлена не только внешними факторами, но и способностью российской экономики оперативно адаптироваться к новым условиям.

Непростая социально-экономическая ситуация России, имеет прямую генетическую связь с разрушительными последствиями радикальных преобразований 1990-х гг. Прежде всего, потому, что развал плановой системы не привел к монтажу какой-то более эффективной. Адекватной замены так и не последовало. Как результат, не удалось обеспечить сохранение и развитие сложившихся производственно-экономических и научно-технических связей в промышленности и аграрно-продовольственном секторах. Тем не менее, медленное и постепенное возрождение отечественной экономики и постепенное формирование новой тормозится складывающейся сложной внешнеполитической ситуацией.

Чтобы обеспечить экономический рост в России, нужно развивать аграрный и промышленный сектор. В связи с санкциями российская экономика обнажила свои недостатки: отсутствие научно-технического прогресса, зависимость от импорта продукции, отсутствие отечественных воспроизводителей товаров, и т.д.

Россия имеет большой потенциал в развитии сельского хозяйства. «Когда в Западной Европе ежегодно сокращаются обрабатываемые сельскохозяйственные угодья, Россия может расширять свою пашню, особенно сейчас, когда мир переживает новую зеленую революцию»[1]. А чтобы обеспечить прилив молодых кадров в сельскую местность, в особенности товаропроизводителей, нужно всемерно развивать и совершенствовать формы кредитования и страхования в агропромышленном комплексе, включая сбыт продукции [4].

В подъеме аграрного сектора на передовой технический уровень заложен такой потенциал роста качества жизни россиян, реализация которого позволит вывести страну по показатели ВВП на душу населения в разряд индустриально развитых. Ведь для этого все есть. Требуется только повысить требования руководства государства к развитию аграрного сектора и сосредоточить внимание правительства на разработке стабильных плановых условий расширенного воспроизводства. Ускорение социально-экономического развития России явится мощной притягательной силой для членов СНГ. А расширение Евразийского союза в условиях новой индустриализации будет способствовать повышению жизненного уровня граждан каждой страны-участницы. Разработав, к примеру, технику и технологию конструирования универсальных древесных домостроительных панелей, Россия после удовлетворения внутренних потребностей может производить эти панели для экспорта как в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, так и ближнего зарубежья.

Проблемы, которые дестабилизируют экономику России, заключаются всего лишь в недостаточно продуманной системе управления в кредитно-финансовой и инвестиционной сферах. Поэтому нужна планово-регулируемая система во главе с соответствующим органом, который продуцирует координированные управленческие решения в народнохозяйственном комплексе страны [2].

Будущее России безусловно неразрывно связано с реализацией ее научно-промышленного потенциала в рамках конкурентоспособного рынка. Россия имеет 12% всех ученых и 28% мировых запасов сырья. США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд дол., Германия – 530 млрд дол., Япония – 400 млрд дол. И если Россия сможет получить 10% этого рынка, то этот порядок превысит потенциальный российский нефтегазовый экспорт. Наиболее перспективными для Росси могут стать авиационные, космические и ядерные технологии, технологии газодобычи и транспортировки, энергетическое машиностроение и информационные технологии. Роль государства в поддержке развития этих макротехнологий состоит не только в бюджетном финансировании, сколько в уменьшении кредитных рисков и обеспечении доступа на мировой рынок высоких технологий, который, в отличии от рынка товаров массового спроса, чрезвычайно политизирован и связан со стратегическими приоритетами ведущих стран [4].

Существуют различные подходы к решению проблем экономического роста, основные из них представлены на рисунке 1.

Безусловно стабильный экономический рост и технологическая безопасность могут быть достигнуты только на инновационной основе. Лишь в этом случае реализуемы шансы на высокое качество роста, ресурсосбережение, эффективность производства, выпуск конкурентоспособной на внутренних и мировых рынках продукции. Однако количество отечественных инновационно активных предприятий невелико и даже сокращается. Плодотворной инновационной деятельности занимаются лишь 15 % предприятий страны. Наукоемкая продукция, которую они выпускают, не превышает 1,5-2 % общего объема экспорта России. Между тем заделы, созданные нашими учеными-изобретателями, во многих случаях гарантируют любому инвестору преимущества на мировом рынке наукоемкой продукции. Этот инновационный резерв нередко позволяет сократить затраты на завершающие исследования, связанные с реализацией проекта, с 30-50 до 5-7 % стоимости, параллельно уменьшая время окупаемости проекта с обычных 3-6 до 1,5-3 лет [6].

1 Заявление главы крупнейшего в мире сельскохозяйственного банка «Креди агриколь» президента ЦК МКСК Ренэ Каррона

Рисунок 1 – Подходы к решению проблем экономического роста

В любом случае, как показывает исторический опыт экономики развитых стран, среди факторов стабильного экономического роста главную роль должны играть развитие перерабатывающих промышленно-технологических отраслей и, как следствие, увеличение внутреннего потребления минерально-сырьевых ресурсов и подъем жизненного уровня населения.

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Гюльмагомедова Г.А., Аликберова А.М. мировой финансовый кризис: причины возникновения и пути преодоления в банковской системе российской федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 2.

2. Амосов А. Можно ли отложить до 2017 г. поворот к новому индустриальному развитию // «Экономист». – 2015. – №3.

3. Хубиев К. Проблемы структурной перестройки экономики на новой промышленной основ е// «Экономист». – 2015. – №8.

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/917286/ Фомина А. В. «Циклы Кондратьева в экономике России»

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eg-online.ru/news/64585/ Велик аграрный потенциал России

6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngpedia.ru/id404771p1.html Стабильный экономический рост

УДК 657.421.32

ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

Мазур Александра Константиновна,

студент 3 курса факультета Экономики и финансов, Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск

Мельникова Т. И.

научный руководитель, канд.экон.наук, доцент,

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются изменения во взаимодействии между компаниями и нефинансовыми стейкхолдерами посредством создания стратегических коммуникаций, обусловленных интеграцией государства, общества и бизнеса. Обозначена роль социальной ответственности в формировании устойчивого роста компании в долгосрочной перспективе. Рассмотрена новая информационная модель и предложена её модификация.

Ключевые слова: информационная модель; корпоративное управление; социальная ответственность; нефинансовые стейкхолдеры.

В научной литературе широко обсуждаются инновации в области измерения корпоративных стратегий, обусловленные усилением влияния заинтересованных сторон компании. Предметом дискуссий является выделение различных категорий финансовых и нефинансовых стейкхолдеров и, связанное с этим, изменение представлений о структуре капитала. Основными факторами трансформации корпоративного управления становятся: вклад интеллектуального и социального капиталов в создание стоимости компании; необходимость информирования инвесторов и акционеров о нефинансовых показателях компаний; усиление социальной ответственности организаций.

Актуальность темы обусловлена повышением значимости социальной ответственности перед внешними нефинансовыми стейкхолдерами, её влиянием на создание экономической добавленной стоимости и гармонизацию компаний.

Целью данного исследования является обоснование необходимости отражения информации о социальной ответственности компаний и создание ими стратегических коммуникаций в деловой среде с нефинансовыми стейкхолдерами.

Объектом данного исследования является трансформация инструментов взаимодействия компаний со стейкхолдерами; предметом – социальная ответственность и стратегические коммуникации российских компаний в деловой среде

Исходя из общей постановки вопроса, логично предположить, что влияние стратегических коммуникаций с нефинансовыми стейкхолдерами будет проявляться в повышении качества взаимоотношений с социумом и устойчивом развитии компаний в долгосрочной перспективе.

Конкурентоспособность и успех компании являются результатом коллективной работы, в которую вносят свой вклад различные поставщики ресурсов, включая финансовых стейкхолдеров (акционеры, кредиторы) и нефинансовых (менеджмент, персонал, поставщики, клиенты). Вклад заинтересованных лиц в создание социального и интеллектуального капиталов представляет собой ценный ресурс для конкурентоспособных и прибыльных компаний. Поэтому, укрепление сотрудничества с заинтересованными лицами отвечает долгосрочным интересам компании с целью создания богатства. Для того, чтобы процесс коммуникаций шел максимально эффективно, необходимо выстроить диалог между заинтересованными сторонами и компанией на основе понимания ожиданий стейкхолдеров. Один из способов построения диалога с заинтересованными сторонами – подготовка нефинансового отчета. Основное назна-

чение такого отчета – донести до заинтересованных сторон информацию о некоммерческой деятельности корпораций. Однако, на сегодняшний день, в мировом научном сообществе вопрос создания информационной модели о нефинансовых показателях для стейкхолдеров остаётся дискуссионным.

Одна, из первых инициатив, по созданию новых моделей раскрытия информации о компании, была основана на деятельности Brundtland Commission, выступившей в 1987 г. с концепцией устойчивого развития (sustainable development), акцентирующей внимание на задачах отражения долгосрочных перспектив компании. Для решения проблемы было предложено превратить годовой отчет организации в продукт, так называемого, «трехракурсного учет» (triple bottom line). Концепция основана на двух главных принципах. Во-первых, это расширение трактовки отчетности путем введения в нее нефинансовых данных. И, во-вторых, предоставление информации, раскрывающей степень ответственности компании по трем, а не одному типу результатов:

- экономические результаты и прямая ответственность перед инвесторами;
- результаты влияния на окружающую среду и ответственность компании за эти последствия;
- результаты, отражающие качество взаимодействия компании с социумом [1].

В контексте концепции устойчивого развития И.В. Ивашковской была предложена новая информационная модель [2, с.304-320]. В её работе были представлены информационные разрывы в бухгалтерской модели, рассмотрены этапы развития нефинансовой отчетности: социальные отчеты, а затем, эта модель была применима к мировым и российским компаниям. Предложенная модель включает ограниченное количество стейкхолдеров. К ним относятся только те представители, которые участвуют в создании капитала. Модель не охватывает всех заинтересованных лиц, а именно – представителей социума и не раскрывает аспекта социальной ответственности, следовательно, не дает возможности оценить вклад социальной ответственности в устойчивый рост компании.

На наш взгляд, для предотвращения информационного разрыва, модель должна быть дополнена информацией о социальной ответственности перед социумом. Эта потребность обусловлена происходящими в мире процессами интеграции трех ключевых субъектов: государства, бизнеса и гражданского общества. Интеграция требует расширения новой информационной модели.

Новая информационная модель должна быть модифицирована с учетом потребностей инвесторов в информации о социальной ответственности компании. Она может быть дополнена путем включения в неё отчетов о социальной ответственности.

На корпоративных порталах крупных российских компаний, таких как: Сбербанк, Лукойл, Магнит, Газпром и др. уже публикуются годовые отчеты о социальной ответственности. Данные публикации говорят об активном развитии нефинансовых капиталов и повышении его значимости в компаниях. Поэтому модель, предложенная И.В.Ивашковской, в перспективе может быть дополнена отчетом о социальной ответственности.

Развитие модели и отражение информации о социальной ответственности компаний является трансформацией модели менеджмента, в соответствии с новой парадигмой – «Менеджмент 20.».

Публикация информации о социальной ответственности бизнеса способствует формированию деловой репутации компании среди заинтересованных сторон, т.к. соблюдение этических норм и охрана окружающей среды, по мнению стейкхолдеров, относятся к числу основных вопросов, стоящих перед современной компанией. «Создание подлинно человечных организаций – то, что прежде компании относили только к далекой от них духовной сфере, стало вопросом их выживания». Данная мысль была затронута в работе Гэри Хэмела – «Менеджмент 2.0: новая версия для нового века» [3].

Социальная ответственность проявляется на двух уровнях: внутреннем и внешнем.

1. Внутренний уровень проявляется, как технология развития и регулирования коллектив-

ных взаимоотношений внутри компании с целью повышения мотивации труда у работников; социального инвестирования, направленного на совершенствование профессиональной подготовки сотрудников, заботу о здоровье работников и физических показателях; эффективного управления человеческими ресурсами, которые являются решающим фактором в достижении конкурентной способности компании (за счет сокращения уровня социальных рисков, проведения кадрового аудита, подготовки и переподготовки кадров, аудита управления персоналом, формирования общего корпоративного интереса).

2. В рамках внешнего уровня предполагается реализация социальных проектов и программ на уровне территории или государства в целом (экономической, социальной и экологических сферах).

В настоящее время в России отчетность о корпоративной социальной ответственности публикуют около ста предприятий. Однако, несмотря на отдельные позитивные тенденции, качество раскрываемой ими информации не всегда соответствует международным требованиям и стандартам. По данным агентства Standard&Poor›s, объем информации, представленной в отчетах 50-ти крупных российских предприятий, составляет 55% от общего объема информации, востребованной иностранными инвесторами,(я бы тут разделила предложения) законодательно предусмотренная отчетность содержала 38% требуемой информации, а годовые отчеты – всего 34% [4]. Недооценка этих вопросов может серьезно осложнить российским предприятиям выстраивание долгосрочных стратегических отношений с транснациональными корпорациями, для которых важна деловая репутация партнеров.

Проанализировав основные направления деятельности крупных российских компаний (Лукойл, Роснефть, Газпром, Норильский никель, Сбербанк и др), включенные в годовые отчеты в соответствии с дифференциацией по заинтересованным сторонам, можно выделить следующие:

- Для клиентов: обеспечение качества продуктов и услуг
- Для государства: содействие экономическому развитию страны
- Для общества: благотворительность и спонсорство, развитие образования и спорта, поддержка местных сообществ, охрана окружающей среды, повышение уровня финансовой грамотности населения.
- Для сотрудников: инвестиции в человеческий капитал.

Следует отметить тот факт, что в своих социальных отчетах российские компании не включают взаимодействие с образовательными институтами. Но, в работе «Менеджмент 2.0.» отмечено, что «нужно, прежде всего, думать, как находить талантливых людей и координировать их работу». Будущий успех компаний будет зависеть от того, как сегодня они наладят взаимосвязь с образовательными институтами и осознают значимость немедленного, интегрированного создания компетентностой модели сотрудника будущего, ведь «менеджмент 2.0.» отмечает, что: «Руководителям будущего потребуется другое: в частности, способность к рефлексии, системное мышление, творческий подход к решению проблем, верность моральным ценностям. Значит, бизнес-школам и компаниям следует пересмотреть свои учебные программы». Формирование такой коммуникации будет способствовать положительному эффекту для 3-х сторон: бизнеса, ВУЗа, студентов.

Для бизнеса – это формирование нового сотрудника, интегратора бизнеса, который будет вести к устойчивому развитию компанию, внедряя результаты НТП в деятельность предприятия; сопоставлять с альтернативными затратами.

Для ВУЗа – это формирование новых моделей образования в финансовом управлении, с изучением возникающих инноваций, обусловленных изменениями в финансовом менеджменте.

Для студентов – это активное участие в образовательном процессе за счет непосредственного взаимодействия с будущим работодателем; повышение мотивации к учебе и отношение к образовательному процессу, как к практикоориентированному источнику формирования профессиональных компетенций.

В настоящее время компании неактивно пользуются предоставленной возможностью открытого диалога и сотрудничества с образовательными учреждениями. В качестве примера может быть использована модель, которая может привести компанию к высоким результатам. Основные формы взаимодействия:

1. Встречи представителей компаний со студентами 2-3 курса с презентацией своей деятельности с намерением мотивации обучающихся и формированием целевой аудитории потенциальных сотрудников.

2. Стажировки – для привлечения потенциальных сотрудников. Стажировка – это хорошая форма взаимодействия, предоставляющая возможность компании привлекать студентов для реализации проектов, погружать их в работу фирмы, осуществлять качественный отбор сотрудников. Для студентов – это возможность попробовать себя в качестве работника для развития профессиональных компетенций.

Однако, заинтересованность компаний в таком предложении очень низкая. Например, на рынке труда в г.Новосибирске за период с января по апрель 2016 года на сайтах Had hunter, НГС работа, Яндекс работа в среднем было предложено от 15 до 27 вакансий стажировок. Данная цифра говорит о низкой заинтересованности компаний в привлечении потенциальных работников для города, где обучается 150 тысяч студентов.

3. Выполнение студенческих работ. Компании могут выступать заказчиком при выполнении курсовых, дипломных, проектных работ, тем самым предлагая новые модели производственной и управленческой деятельности.

Существуют и другие формы взаимодействия вуза и бизнеса. Представленная модель является схематичной и дает представление о возможных формах сотрудничества.

Результатом интеграции модели взаимодействия и вуза будет повышение компетентности студентов-выпускников в соответствии с требованиями компаний. Это позволит сократить издержки на дальнейшее обучение персонала в фирме.

Министр образования и науки РФ Дмитрий Ливанов назвал приоритетную форму развития во взаимодействии вузов и предприятий— создание базовых кафедр. Ведущие российские университеты уже имеют такой опыт [5]. Этот способ взаимодействия дает возможность вузу совершенствовать учебный процесс, вовлекая в него лучших практиков ведущих компаний. А с другой стороны, компании получают выпускников вузов с актуальными на данный момент компетенциями.

Расширение модели корпоративного управления, информация об отражении социальной ответственности ведут к построению стратегических коммуникаций, которые позволят:

- Создавать новые формы взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества;
- Формировать деловую среду для устойчивого развития компании и гармонизации общества;
- Расширять состав нефинансовых стейкхолдеров и развивать с ними стратегические коммуникации (за счет включения образовательных институтов).

Список литературы

1. Agenda 21: Programme of Action for Sustainable Development and Rio Declaration. New York, 1993.

2. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании.Стратегическая ответственность советов директоров. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С.304-320

3. Гэри Хэмел. Менеджмент 2.0: новая версия для нового века//Harvard Business Review – Россия. Октябрь 2009.

4. Беляева И.Ю., Эскиндарова М.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект / Под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – С. 15-16.

5. Рылько Е. Мальцева: в создании базовых кафедр заинтересованы и вузы, и бизнес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/society/20130821/957722349.html#ixzz44dO1ik2t (дата обращения 20.03.2016).

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Моисеева Ксения Владимировна,

студент 4 курса очной формы обучения по направлению бакалавриата «Экономика», Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

АННОТАЦИЯ

В работе даны определение и характеристики рентабельности. Рассмотрены уровни рентабельности продукции по видам деятельности в России. Предложены возможные мероприятия для поддержания и повышения рентабельности предприятия в условиях современного кризиса.

Ключевые слова: рентабельность; мероприятия по повышению рентабельности; рентабельность продукции; рентабельность активов; антикризисные меры.

На данный момент времени мировая экономика и, в частности, экономика России находится в состоянии кризиса. Эти обстоятельства влияют негативно на осуществление хозяйственной деятельности всех хозяйствующих субъектов. Многие из них, в основном мелкие предприятия, вынуждены прекратить свое существование. Показатели тех предприятий, которые еще «держатся на плаву», значительно изменились в худшую сторону, приходится принимать кардинальные меры по стабилизации состояния путем сокращений объемов производства, средств производства, рабочей силы и т.д.

В данных условиях проблема анализа методов повышения рентабельности слишком актуален, так как уровень рентабельности, то есть доходность предприятий стремительно снижается. Т.о. необходимо рассмотреть факторы, влияющие на уровень рентабельности, методы повышения уровня этих факторов.

При анализе путей повышения рентабельности важно различать влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем используемых ресурсов и объем производства продукции, прибыли от реализации и рентабельности (доходности) продажа, находятся между собой в тесной функциональной связи [1].

Рассмотрим главные внутренние и внешние факторы повышения рентабельности предприятия: технология, оборудование, материалы и энергия, изделия, работники, организация и системы, методы работы, стиль управления, государственная экономическая и социальная политика, институциональные механизмы, инфраструктура, структурные изменения в обществе [2].

При возникновении нынешнего кризиса в России наблюдалась весьма заметная картина дифференциации различных организаций по степени проявления собственного кризиса. Одни за короткий период оказались на грани разрушения и исчезновения, другие, сопротивляясь кризисным явлениям, выжили, но сильно сократили объемы деятельности, третьи нашли возможности использовать положение во благо себе и процветать, может быть, временно, в сумятице общих кризисных явлений. Это можно объяснить такими причинами, как: наличие антикризисного потенциала, профессиональное управление менеджеров, просто случайное стечение обстоятельств, повышенная экономическая активность и удачный риск. Все это внутренние факторы, которые противостоят внешним и используются для их нейтрализации.

Представление об уровне рентабельности в различных отраслях экономики России можно получить из данных, приведенных в таблице 1.[3]

Таблица 1

Рентабельность продукции (работ, услуг) и активов организаций по видам экономической деятельности в РФ

Вид деятельности	*2005 г.*		*2013 г.*		*2014 г.*	
	РП	*РА*	*РП*	*РА*	*РП*	*РА*
Всего в экономике	**13,5**	**8,8**	**7,0**	**4,5**	**8,6**	**3,9**
Сельское хозяйство охота и лесное хозяйство	6,7	2,8	5,2	1,7	18,4	5,7
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	26,7	20,4	9,9	2,7	16,7	4,4
Производство машин и оборудования	8,2	6,1	7,1	3,3	6,8	1,3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	8,4	6,2	8,1	5,1	10,2	5,1
Производство транспортных средств и оборудования	6,9	1,6	4,4	1,6	5,5	-0,3
Рыболовство, рыбоводство	5,2	0,1	16,5	8,1	33,2	6,1
Добыча полезных ископаемых	35,6	12,9	22,1	11,3	22,2	14,6
Обрабатывающие производства	15,3	11,9	8,8	4,5	10,7	2,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,3	2,7	4,4	0,7	5,0	1,4
Строительство	3,9	3,2	8,3	5,6	5,1	5,6
Транспорт и связь	14,4	5,7	9,7	4,4	9,6	1,5
Образование	4,3	5,2	11,8	5,6	5,2	3,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,4	2,5	4,8	1,2	7,4	3,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5,7	5,8	-2,7	2,8	-5,6	0,9

Примечание: РП – рентабельность продукции (работ, услуг); РА – рентабельность активов организаций.

Рентабельность продукции в 2013 году снизилась на 23% по сравнению с 2005 годом, а рентабельность активов на 40%. Наибольшее изменение рентабельности сельского хозяйства произошло в 2014 году, когда рентабельность продукции выросла на 13,2%, а рентабельность активов возросла с 1,7% до 5,7% (на 4%). Это изменение обусловлено введенными санкциями, ослаблением позиций национальной валюты, а также политикой государства, направленной на импортозамещение.

Данное развитие характерно и для отрасли рыболовства и рыбоводства. К 2013 году рентабельность продукции отрасли увеличилась с 5,2% в 2005 году до 16,5% (на 10,3%), а в 2014 году повысилась до 16,7% (с 16,5% до 33,2%). Что касается рентабельности активов, то она к 2013 году выросла на 2,9% (с 5,2 до 8,1), но в 2014 году можно наблюдать незначительное снижение рентабельности активов отрасли с 8,1% в 2013 г. до 6,1% в 2014 г.

Наиболее сильно кризис повлиял на отрасль металлургического производства и производства готовых металлических изделий. Так к 2013 г. рентабельность продукции данной отрасли снизилась с 26,7% в 2005 г. до 9,9% (на 16,8%), а активов – с 20,4% до 2,7%. Однако стоит заметить, что в 2014 году рентабельность продукции выросла на 6,8% (с 9,9 до 16,7) и рентабельность активов – на 1,7% (с 2,7 до 4,4).

Существенное изменение показателей рентабельности продуктов и активов можно наблюдать и в отрасли производства машин и оборудования. Рентабельность продукции данной отрасли в 2005 году составила 8,2%, а рентабельность активов – 6,1%. К 2013 году данные показатели снизились с 8,2% до 7,1% (на 1,1%) и с 6,1% до 3,3% (на 2,8%) соответственно. Данная динамика наблюдается в связи с кризисом 2008 года. Немного иначе выглядят ситуация при снижении данных показателей в 2014 году. Рентабельность продукции снизилась на 0,3% (с 7,1 до 6,8), а рентабельность активов – на 2% (с 3,3 до 1,3). Как и в отраслях сельского хозяйства и рыболовства это связано с влиянием политических факторов внешней среды на экономику государства.

Как видно из таблицы, общая рентабельность в условиях кризиса значительно снизилась, однако она отличается по отраслям экономики. А в некоторых отдельных отраслях можно наблюдать обратную картину – повышение рентабельности. Наибольший рост рентабельности продукции наблюдается в отраслях добычи полезных ископаемых и металлургическом производстве. Низкая рентабельность – в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, строительстве и образовании. Это связано с тем, что в этих отраслях первоочередной целью деятельности предприятий является не увеличение прибыльности, а увеличение благополучия жизни граждан.

Для лучшего понимания путей и методов выхода предприятий малого и среднего бизнеса из кризиса необходимо:

– Предоставить критическую оценку научных подходов к определению сущности кризисного состояния предприятия;

– Определить особенности управления предприятием в условиях кризиса;

– Выявить источники финансовых угроз в развитии предприятия;

– исследовать стратегическое поведение потенциала предприятия в кризисной стадии развития;

– выявить факторы, которые мешают повышению эффективности предприятия в условиях кризиса [4].

Антикризисное управление – это особая система, отличается комплексным и стратегическим характером и имеет способность полностью устранять временные затруднения, зафиксированные в работе предприятия.

Прежде всего выделим основные принципы, на которых основывается система антикризисного управления – это ранняя диагностика кризисных явлений финансовой деятельности предприятия, срочность реагирования на различные кризисные явления, адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому благосостоянию, а также полная реализация внутреннего потенциала для выхода из кризиса.

Рассматривая различные антикризисные меры, к которым прибегают сегодня современные предприятия, наиболее распространенными и актуальными можно назвать:

1. Сокращение расходов – действенный инструмент, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового положения. В рамках этого используется нормирование всех статей расходов и жесткий контроль выполнения установленных нормативов.
2. Горизонтальная и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция предполагающая поиск возможностей осуществления закупок вместе с другим покупателем. Вертикальная интеграция предполагает более тесную работу с ключевыми поставщиками сырья и материалов, а также проведения мониторинга цен на сырье, выхода на рынок новых потенциальных поставщиков как альтернативу более дорогим материалам.
3. Анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогих процессов. Следует подчеркнуть, что выгодно делать самостоятельно и дешевле закупать в других производителей.
4. Жесткость контроля всех видов альтернативных расходов.
5. Оптимизация технологических процессов.
6. Жесткость кадровой политики.
7. Просмотр организационной структуры на предмет исключения лишних уровней управления [5].

Управление предприятием в условиях кризиса имеет несколько иной вид, чем в стабильных условиях. Его особенностью является то обстоятельство, что сопротивляться надо только на собственные ресурсы. Очень трудно совместить экономическое развитие и устойчивость предприятия в условиях кризиса.

Для предприятия, желающего развиваться даже в неблагоприятных условиях, можно выделить следующие действия:

1. Стратегическое планирование в условиях кризиса играет первостепенную роль. В условиях динамично меняющейся среды оно является важнейшим фактором устойчивости и развития предприятия. Эффективность стратегии определяется соответствующими внутренними параметрами предприятия, его положением на рынка и, в целом, во внешней среде. Выделяя слабые места, следует направлять все силы на их устранение.

2. Управление компанией в условиях кризиса обусловлено быстрым реагированием и способностью прогнозировать ситуацию, быстро находя те проблемы, которые необходимо решить. Отражение работы каждого подразделения по результативности позволит прогнозировать ситуацию и определить точную последовательность шагов ,которые при правильном выполнении устранят проблемные места в подразделениях и улучшат их работу.

3. Скорость передачи информации, распоряжений влияет на скорость реагирования и внедрения изменений на предприятии. Совершенствование систем коммуникаций позволит сократить потери рабочего времени и увеличит эффективность работы сотрудников предприятия [6].

4. Формирование бюджета компании. Планирование расходов и передачи полномочий по управлению затратами менеджерам подразделений позволит значительно снизить затраты компании. Созданный накопительный фонд из средств, полученных подразделением за предыдущие периоды, остался после распределения по основным фондам основной прибыли, финансирует дальнейшую работу подразделения.

5. Сокращение расходов на оплату труда выступает альтернативой сокращением. Это приведет к оздоровлению коллектива и повысит активность и производительность сотрудников, которые остались.

6. Внедрить новые формы расчетов с контрагентами (векселя, бартер).

7. Разработать антикризисные ассортимент продукции позволяет не только эффективно функционировать в условиях снижения спроса, но и дает увеличить долю компании на рынке.

8. Сократить расходы на рекламу.

Итак, кризис имеет две стороны: первую – опасную и разрушительную, а вторую – направленную на улучшение и изменения, когда становятся явными допущены ошибки и возникает неизбежная необходимость их исправления. Попытки переждать кризис, отложив планы по развитию предприятия и оправдывая бездействие неблагоприятными условиями – это прямой путь к банкротству. Таким образом, повышение рентабельности отдельных предприятий является фактором развития конкурентоспособности отраслей экономики Российской Федерации.

Список литературы

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М: ИНФРА-М,2007. – 180с.

2. Волков О.И., Скряренко В.К. Экономика предприятия. Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 280 с.

3. Агафонова М.С., Носкова А.А. Проблемы прибыли и экономического роста в условиях неопределенности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 137.

4. Фаттахова Г.Я. Рентабельность как показатель хозяйственной деятельности в условиях регулируемой и нерегулируемой экономики // Вестник СамГУ. – 2011. – № 9 (90). – С.72-76.

5. Отраслевой анализ – прибыльность сегодня и завтра. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finmanager.at.ua/publ/otraslevoj_analiz_pribylnost_segodnja_i_zavtra/1-1-0-2– статья в интернете (дата обращения 20.03.2016).

6. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб. Росстата. – М., 2015 – 543 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Новоженина Екатерина Михайловна,

студент 4 курса очной формы обучения по направлению бакалавриата «Экономика», Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

АННОТАЦИЯ

Выявляется сущность инвестиционного налогового кредита при стимулировании инновационной деятельности предприятий с теоретической точки зрения. Рассматривается сравнительная характеристика нескольких известных методов стимулирования работы организаций, определяется понятие инвестиционного налогового кредита, его механизм реализации в РФ и значение для страны. Очерчивается круг причин, способствующих малому внедрению инвестиционного налогового кредита в инновационные отделы предприятий. По итогам работы предлагаются варианты дальнейшего использования данного метода стимулирования и его возможные преобразования.

Ключевые слова: инвестиционный налоговый кредит; стимулирование инвестиций; бюджет; налоги; инновационное развитие; налоговое стимулирование; налоговые льготы; сроки уплаты налога.

В минувшие годы все сильнее заметно, как динамику экономического роста РФ, определяют научные успехи и степень технического развития страны в целом. Этот факт определяет большое значение налогового регламентирования в данной сфере, основной целью которого становится заинтересованность предпринимателей в инвестировании в новаторство и сокращение факторов риска.

На данный момент главной задачей развития российской экономики является разработка грамотной инновационной политики, т.к. несмотря на высокие научные и образовательные способности, в экономике преобладает добывающий сектор, а величина показателя наукоемкости российской промышленности в среднем заметно ниже, чем в Европейском Союзе и США [2, с. 56].

Долгосрочные банковские кредиты остаются малодоступными для предприятий, а самофинансирование выступает одним из наиболее оптимальных вариантов экономического совершенствования инвестиционной деятельности организаций. Поэтому принципиально важно для государства стимулировать налоговыми инструментами активное использование внутренних источников собственных средств в качестве инвестиций в инновационную деятельность предприятий. Одним из таких инструментов становится инвестиционный налоговый кредит (ИНК).

Инвестиционный налоговый кредит отличается как от обыкновенного банковского кредита, так и от отсрочки или рассрочки (О-Р) по выплате налоговых платежей. Данные способы получения финансов подразумевают различные цели кредитора и основания для получения.

Основное отличие ИНК от других форм предоставления денежных средств заключается в его назначении для помощи инновационному формированию экономики либо исполнению организациями некоторых необходимых финансовых задач, далеко не обладающих высокой экономической рентабельностью. Государственные органы при выдаче инвестиционного налогового кредита не планируют достижение большой экономической выгоды, т.к. процентная ставка не будет выше 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ. ИНК оказывает большое экономическое влияние на интересы страны и организаций, поскольку для государства заметно уменьшаются капитальные вложения, что содействует экономии финансовых ресурсов [1]. Весомым также является отличие по субъекту кредитования. Так, ИНК, например, дается только организациям.

Преимуществом использования настоящего налогового метода предстает повышение налоговой компоненты бюджета из-за дополнительных налоговых поступлений. Для инвесторов достоинством ИНК считается его невысокая стоимость по соотнесению с банковским кредитом.

Целевая направленность инвестиционного налогового кредита должна была содействовать развитию инновационной деятельности предприятий. Но идея стимулирования вложений средств в инновации через инвестиционный налоговый кредит оказалась не популярна.

Инвестиционный налоговый кредит не смог стать мощным и результативным инструментом инвестиционной поддержки организаций.

Число организаций, получивших инвестиционный налоговый кредит, крайне мало. В 2013 году всего лишь пять организаций получили данный кредит в количестве 320, 62 млн. рублей. В 2014 году всего 2 предприятиям выдали инвестиционный налоговый кредит на сумму в размере 316 млн. рублей за счёт налога на имущество [5]. В рамках проведения статистической отчетности ФНС на 1 марта 2015 года в графе «Инвестиционный налоговый кредит» зарегистрирована выдача кредита по всей России в размере 109 млн. рублей и причем только по налогам на имущество организаций и транспорт.

Первостепенной причиной, из-за которой так тяжело применять на практике инвестиционный налоговый кредит, обнаруживается крайне сложная бюрократическая система и процедура его применения.

Чтобы сократить данные негативные аспекты необходимо, на мой взгляд, регламентировать:

– запрет для налоговых служб просить дополнительные документы, не указанные в нормативных актах;

– способность подачи одного бизнес-плана, когда предприятие желает получить ИНК по нескольким основаниям, иначе составление дополнительных бизнес-планов станет ужасно длительным и убыточным процессом.

Следующей проблемой ИНК стало основание для выдачи кредита. В законе указано, что в большинстве случаев причиной выдачи является проведение НИОКР, внедренческой деятельности. Тем не менее, четкого определения НИОКР и инновационной деятельности в законодательных актах не приводятся. В связи с чем, налогоплательщики и налоговые органы опираются на определения, данные в иных отраслях законодательства. Однако именно тут появляются некоторые сложности.

В гражданском кодексе НИОКР делятся на научные исследования и разработку нового продукта. При чем, здесь разработка нового изделия и относится к опытно-конструкторским работам, а разработка новой технологии – к технологическим работам. Ссылаясь на некоторые федеральные законы вроде бы такое же, как в ГК РФ, понятие разработки нового изделия имеет более широкое объяснение. Если в первом нормативном акте туда входит разработка изделия и его документации, то во втором сюда добавляется дальнейшее совершенствование нового устройства, однако, без создания опытного образца. А если уже брать во внимание информацию, предоставленную Инновационным советом РФ, то инновационной деятельностью считается не только создание и использование интеллектуального продукта, но и его реализация и внедрение на рынок. Происходит полная дезинформация от приведенных выше определений и становится неясно, какое из них нужно учитывать для получения ИНК [2].

Для решения проблемы эффективного использования инвестиционного налогового кредита я хочу предложить провести такие изменения в Налоговом кодексе:

1. Создать методические рекомендации, где смогут быть определены четкий срок действия договоров, точные ставки за использование кредита.
2. Утвердить ограниченный перечень документов, регулирующих основание для применения инвестиционного кредита.
3. Закрепить право заемщика учитывать проценты по ИНК во время создания налоговой базы по налогу на прибыль.

Решение указанных выше факторов, по моему мнению, способствует сокращению лишних внешних воздействий на налогоплательщика. Кроме того, полученные при использовании ИНК денежные средства будут сразу направлены на развитие и стабилизацию собственного экономического положения, а не на выплату налогов и процентов по ним.

Затем, в НК РФ нет никакой информации об ответственности заемщиков за нецелевое использование денежных средств, получаемых за счет инвестиционного налогового кредита. На мой взгляд, стоит добавить в ст. 66 НК РФ пункт, который должен предусматривать подачу

отчетности об использовании высвобождаемых средств в соответствующие органы власти на развитие инноваций. Кроме того необходимо прописать варианты восстановления всей суммы кредита и возможного начисления штрафов за использования средств не по назначению.

Фактически инвестиционный кредит дается только организациям, но никак не физическим лицам. Однако научная и новаторская деятельность вполне может осуществляться индивидуальными предпринимателями. Поэтому, я считаю возможным изменить **ст**. 66 НК **РФ** на предмет расширения числа субъектов выдачи инвестиционного кредита и включения туда физ. лиц.

Небольшой срок предоставления ИНК и непонятный порядок его выдачи также ограничивает распространение ИНК среди организаций. Для решения этой проблемы можно повысить время его предоставления, но также стоит учесть такие аспекты, как:

- рентабельность отраслей производства;
- свойства каждого типа деятельности;
- стартовая величина инвестиций;
- линии инвестирования.

Предстоящее формирование стимулирования инноваторской деятельности в Российской Федерации, по моему мнению, обязано базироваться на оценке отдачи инструментов, какие приобрели крупнейшее распределение в практике правительственной регулировки и проявляют первоочередное воздействие на эффективность инноваторской деятельности, исполняться в направленности формирования доказавших собственную продуктивность инструментов и внедрения новейших действенных методов стимулирования.

На мой взгляд, использование зарубежного опыта, но с адаптацией к российским условиям, позволит выйти РФ на новые пути развития в данном направлении. Опыт западных стран свидетельствует о значительных масштабах использования механизмов налогового стимулирования в финансовой политике стран с развитой рыночной экономикой. Например, компании Австралии имеют право вычитать из налогооблагаемого дохода 150 % объема своих затрат на НИОКР. Опыт таких стран как Ирландия, Индия, Китай, Израиль, Тайвань по предоставлению беспрецедентных налоговых льгот компаниям, осуществляющих деятельность в инновационной сфере, привел к экономическому росту в этих странах, изменению в короткие сроки структуры их экономик с ориентацией на высокотехнологичные отрасли [2].

Давая оценку степени применения в России инструмента инвестиционного налогового кредита как стимулирования инноваторской деятельности с 2013 по 2015 гг., отметим, как, несмотря на низкую эффективность и большие недоработки, метод стимулирования инновационной деятельности посредством инвестиционного налогового кредита все еще пользуется спросом. Более того, планируется его расширение и модернизация в рамках Налогового кодекса Российской Федерации.

Как уже указано выше, есть еще очень много нюансов и аспектов, которые необходимо решить. Тем не менее, проблемы очевидны, на них нельзя закрыть глаза, а, соответственно, их решение неизбежно.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. От 28.06.2014)

2. Налоговая политика государства: учебник и практикум для академического бакалавриата / Малис Н.И., Анисимов С.А., Горский И.В., Грундел Л.П., Данилькевич Л.И., Данилькевич М.А., Пинская М.Р. / Под ред. Н.И. Малис. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 388 с.

3. Прокопьева А.В. Анализ эффективности инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 25-1. – С. 160-164.

4. Прокопьева А.В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта. // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №3. – С. 12.

5. Саакян А. М. Налоговое стимулирование предприятий, осуществляющих инновационную деятельность // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 5. – С.66-74.

6. Третьякова Ю.Н., Филатова И.И. Налоговое стимулирование инновационной деятельности // Молодой ученый. – 2015. – №7. – С. 499-502.

УДК 336.648.8

ХЕДЖИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНОГО РИСКА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Суворова Анастасия Михайловна,
национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», г. Москва
Акимова Елена Владимировна,
к.э.н., доцент, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено понятие и механизмы хеджирования процентного риска. Описаны особенности хеджирования в рамках различных моделей управления процентным риском компании. Приведены примеры применения хеджирования в активных стратегиях.

Ключевые слова: хеджирование; риски процентных ставок; метода GAP; дюрация.

Одним из способов управления и предотвращения риска процентной ставки является хеджирование. Страхование вероятных потерь оценивается как надежная защита от неудачных решений, которая повышает ответственность за выбор оптимальной стратегии. Задачей хеджирования наряду с защитой от неблагоприятных условий динамики рыночного процента является получение прибыли в условиях благоприятных изменений процентных ставок.

По масштабам применения принято выделять микрохеджирование (хеджирование прибыли по отдельным требованиям и обязательствам или их комбинации) и макрохеджирование (хеджирование совокупной прибыли или чистого процентного дохода). Первый вид хеджирования применяется в целях защиты прибыли по наиболее крупным позициям и сделкам. Второй вид используется в качестве вспомогательного инструмента для преодоления инерционности управления структурой обязательств и активов на основе метода GAP.

Хеджирование процентного риска может быть структурным или с использованием рыночных инструментов (рис. 1) [1]:

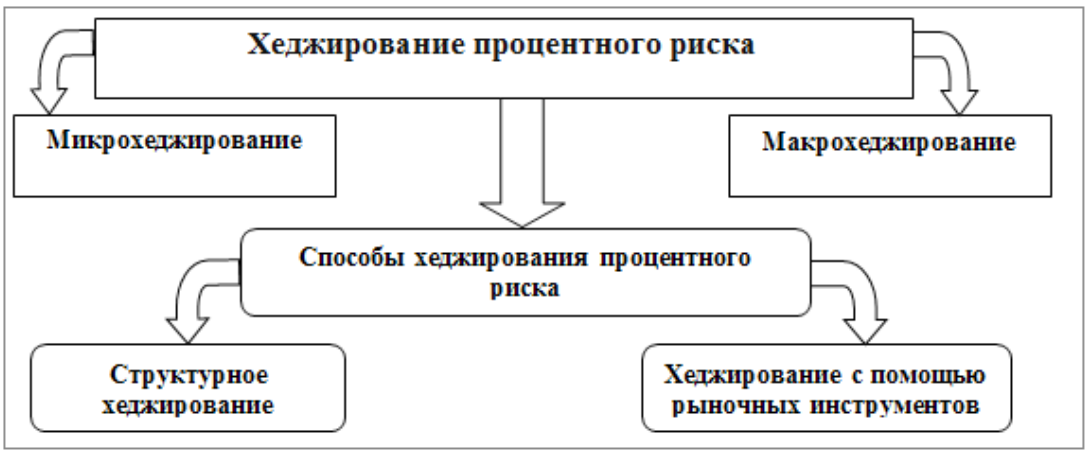


Рисунок 1 – Виды и способы хеджирования процентного риска

Структурное хеджирование основано на оптимизации соотношения процентных доходов с расходами по выплате процентов компании. Данный способ наименее затратен и наиболее прост в применении, позволяя компаниям с крупными займами снизить уровень процентных рисков.

Методы хеджирования с использованием рыночных инструментов основаны на применении займов, фьючерсов, опционов и прочих инструментов.

Следует отметить особенности хеджирования в рамках различных моделей управления процентным риском компании: если хеджирование через GAP пытается приблизительно совместить движения денежных средств в краткосрочном периоде, то хеджирование через дюрацию устанавливает портфели активов и пассивов, которые изменяются по стоимости в равной мере, когда изменяется процентная ставка.

Хедж выступает здесь как самостоятельная комбинация или как часть другой стратегии. Можно выделить несколько целей хеджирования:

– добиться планируемого финансового результата; больше – лучше, меньше – хуже;

– добиться планируемого финансового результата; меньше – лучше, больше – хуже;

– добиться планируемого финансового итога с ограничением на минимально приемлемый результат;

– добиться планируемого финансового итога с ограничением на максимально приемлемый результат;

– сохранить статус кво. В этом случае любое отклонений текущей ситуации считается нежелательным.

Хеджирование в пассивных стратегиях позволяет закрывать GAP для иммунизации процентной маржи. Иммунизация имеет своей целью минимизацию риска процентной ставки, ее графическая интерпретация представлена на рис. 2.

Сплошная линия на графике отражает стоимость портфеля при стабильной процентной ставке. Иммунизированный портфель на конкретный момент времени τ должен иметь одинаковую стоимость независимо от направления и величины изменений процентной ставки. Таким образом, принцип данной стратегии сводится к следующему: для обеспечения независимости портфеля от параллельных сдвигов кривой доходности, нужно сформировать его так, чтобы дюрация портфеля была равна плановому инвестиционному горизонту τ. Стратегия иммунизации требует пересмотра портфеля при существенных изменениях процентных ставок и по прошествии некоторого промежутка времени, что является элементом активных действий[1].

Активную стратегию можно строить на основе приобретения рыночного портфеля в сочетании с кредитованием или заимствованием. При этом в портфель включаются в большей пропорции активы с положительной α[2], а активы с отрицательной α в меньшей. Важным является правильный выбор ценных бумаг и определение весов рисковых и безрисковых активов в портфеле. Это зависит от оценки доходности и риска по данным группам активов и коэффициента допустимости риска клиента. Доходности активов из каждой группы обычно имеют высокую степень корреляции, поэтому очень важно правильно определить актив в группе, который принесет наибольшую доходность в будущем. Далее, принимается решение по выбору активов в рамках каждой категории. Здесь выбор актива значим в том случае, если оператор рынка в целом согласен с ситуацией на рынке относительно большей части активов, но полагает, что некоторые из них неверно оценены. Тогда делается акцент на активах с положительной альфой. Существует дополнительная возможность, когда менеджер распределяет средства по группам внутри каждой категории, например, между кратко-, средне- и долгосрочными облигациями, акциями по отраслям экономики [2].

Примером применения хеджирования в активных стратегиях можно назвать стратегии группы относительной стоимости, например, арбитраж конвертируемых ценных бумаг. Источник доходности активных стратегий группы хеджирования рынка заключается в изоляции

2 α (альфа) – представляет собой разность между действительной ожидаемой доходностью актива и равновесной ожидаемой доходностью, т. е. доходностью, которую требует рынок для данного уровня риска.

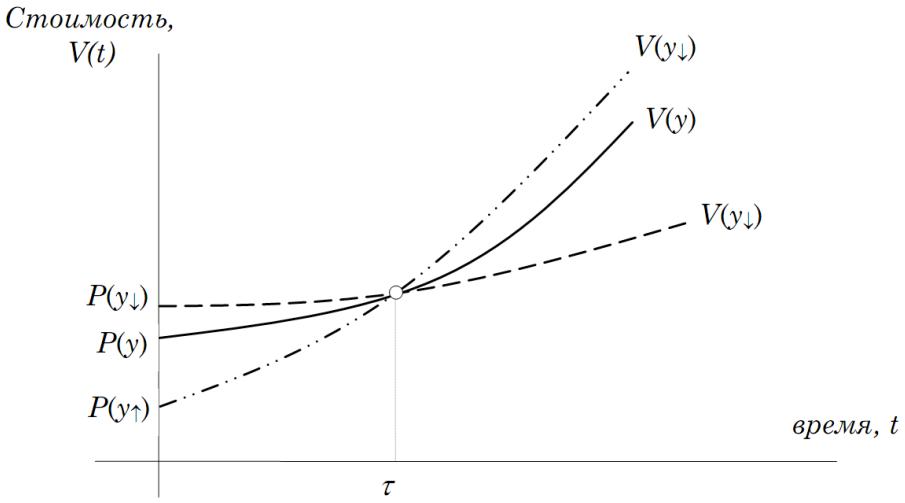


Рисунок 2 – Окно дюрации

доходности стратегии от доходности основного класса активов. Риск в таких стратегиях не исключается полностью, что обуславливает их применение для наращивания доходности. Типичная структура позиции, выстроенной в рамках стратегии хеджирования рынка, отличается от позиции, выстроенной в рамках стратегии относительной стоимости тем, что стратегии хеджирования комбинируют длинные позиции в базовом активе с продажами срочных инструментов (а стратегии относительной стоимости комбинируют длинные позиции и короткие продажи акций, т.е. базовых активов).

Существуют также стратегии с защитой капитала, основанные на смешенном методе управления портфелем, которые позволяют обеспечить сохранность капитальной стоимости портфеля к определенному моменту в будущем, участвуя одновременно в росте рискованного актива. Такими стратегиями пользуются в основном инвесторы, которые не хотят подвергаться высокому риску, но в тоже время заинтересованы в получении высокой доходности, а также те, кто ограничены в использовании финансовых инструментах и их производных (пенсионные фонды и страховые компании). Одна из таких стратегий будет рассмотрена и применена на практике в следующих главах.

Резюмируя содержание раздела, можно сделать вывод о целесообразности определения процентного риска как вероятности уменьшения дохода от операций нормы прибыли вследствие наступления как непредвиденных событий, связанных с изменением процентных ставок, так и распределением финансовых инструментов хозяйствующих субъектов.

Колебания процентных ставок подвергают процентному риску не только инвестиции в портфель облигаций, но и средства, вложенные в рискованные активы. Основными факторами, определяющими изменения уровня процентных ставок, являются расширение денежной массы, динамика уровня цен, темп роста национального дохода, состояние государственного бюджета. Форма кривой доходности процентных ставок зависит от изменения ожиданий и временных предпочтений инвесторов. Амплитуда колебаний рыночной стоимости портфеля облигаций определяется дюрациями долговых обязательств, входящих в его состав, и степенью изменчивости общих факторов процентного риска. Для предотвращения и минимизации риска процентной ставки используются стратегии и методы хеджирования, которые определяются склонностью инвестора к риску.

Список литературы

1. Interest rate risk estimation: a new duration-based approach // Applied Economics. –2013. – Vol 45. – № 19. – P. 2697-2704(8).

2. Christoffersen, P.F. (2003). Elements of Financial Risk Management. – AcademicPress.

3. Акимова Е.В., Акимов Д.А., Катунцов Е.В., Маховиков А.Б. Методы и модели стратегического управления предприятием. Монография. – СПб, 2015. – 94 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Жданюк Ангелина Богдановна,
студент, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург
Короткий Сергей Викторович,
доцент, к.филос.наук, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при разработке и реализации инвестиционной политики. Анализируются основные факторы, влияющие на инвестиционную активность предприятий, принципы эффективности инвестиционной деятельности, государственная поддержка предприятий. Рассматривается влияние санкций на инвестиционные стратегии отечественных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная политика; инвестиционная деятельность; государственная поддержка; санкции.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия. Эффективная инвестиционная деятельность невозможна без продуманной инвестиционной политики. Инвестиционная политика предприятия имеет решающее значение для его функционирования независимо от размеров, отраслевой принадлежности, правовой формы и других особенностей. Понятие инвестиционной политики и ее экономическое содержание трактуется учеными по-разному в зависимости от уровня субъекта инвестиционной деятельности, его стратегических целей и особенностей механизмов реализации.

Ендовицкий Д.А. утверждает, что «инвестиционная политика коммерческой организации представляет собой общее руководство по формированию программы капиталовложений, отбору проектов и принятию финансовых решений, которые способствуют долговременному укреплению ее конкурентных преимуществ и обеспечивают успешное достижение поставленных целей. Он отмечает, что инвестиционная политика должна обеспечивать фактическую реализацию инвестиционной стратегии» [1].

Данное определение можно считать наиболее полным для реализации реальных инвестиций, т.к. отражает содержание инвестиционной политики в рассматриваемом аспекте: состав мер и мероприятий, направленных на достижение поставленных целей организации.

В настоящее время процесс разработки и формирования инвестиционной политики требует тщательно продуманного и рационального подхода. Это объясняется тем, что значение инвестиций, их воздействие на производство, инфраструктуру, занятость и другие сферы жизнедеятельности еще более возрастает. Соответственно, возникает ряд факторов, влияющих на разработку инвестиционной политики, а именно: быстро меняющиеся рыночные условия; несовершенство и изменчивость законодательной базы; инфляционные процессы; продолжающийся кризис неплатежей; отсутствие единого принципа контроля, то есть наличие системы исследования степени исполнения инвестиционной политики; отсутствием четко разработанной системы принципов инвестиционной политики.

Отсюда вытекают основные инвестиционные риски:

- возможность полной потери вложенных средств;
- частичная утрата капитала;
- невыплата ожидаемого дохода по вложенным средствам;
- обесценивание вложенных средств;
- задержки в выплате процентов на вложенный капитал.

При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо придерживаться следующих правил:

– разработать инвестиционную политику в соответствии с законодательными и нормативными актами Российской Федерации, регулирующими инвестиционную деятельность;

– учитывать взаимодействие инвестиционных проектов (при многонаправленности политики) и их влияние на все составляющие системы;

– обеспечить альтернативность выбора при принятии управленческих решений;

– отбирать те проекты, которые при прочих равных условиях обеспечивают максимальную эффективность инвестиций;

– корректировать в процессе реализации инвестиционной политики ожидания результатов деятельности предприятия;

– минимизировать инвестиционные риски;

– выбирать надежные и более дешевые источники и методы финансирования инвестиций;

– обеспечивать ликвидность инвестиций;

– предусмотреть возможные изменения инвестиционной политики в зависимости от изменения внешней среды, следовательно, при снижении рентабельности своевременно принять решение о выходе из неэффективного проекта и реинвестировании высвобождаемого капитала.

Инвестиционная политика предприятия предполагает формулирование долгосрочных целей его деятельности, поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала, разработку инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов, оценку результатов альтернативных проектов, оценку последствий реализации предшествующих проектов. Наиболее распространен подход, согласно которому выделяют три ключевых взаимосвязанных направления, составляющих сердцевину процесса управления финансами компании:

1. инвестиционная политика (т.е. куда вложить финансовые ресурсы);
2. управление источниками средств (т.е. откуда брать средства и какова оптимальная структура источников финансирования);
3. дивидендная политика (объем дивидендов).

В периоды существенных изменений роль и значение инвестиций, их воздействие на производство, инфраструктуру, занятость и другие сферы жизнедеятельности стремительно возрастает. В полной мере это относится к периоду перехода от централизованно регулируемой к рыночной экономике. Именно инвестиции становятся важнейшим и одним из главных инструментов для решения и многочисленных накопившихся неотложных проблем, и использования новых возможностей, возникающих в процессе такого перехода, и активной интеграции российской экономики в мировое экономическое пространство. Значимость инвестиций в современной экономике, в жизни общества в целом определяют огромный интерес к инвестициям у политиков, хозяйственных руководителей, самых широких слоев населения. Инвестиционная политика оказывает решающее влияние на деятельность любой сферы народного хозяйства. Без инвестиций невозможно реализовать задачи по структурному реформированию экономики, повышению технического уровня производства и конкурентоспособности отечественной продукции.

Проблемы повышения инвестиционной активности реконструкции экономики не могут быть решены лишь за счет увеличения масштабов государственного инвестирования. Бюджетные инвестиции ограничены, поскольку они идут, прежде всего, на осуществление некоммерческих инвестиционных проектов в социальной сфере и на оказание поддержки жизнеобеспечивающих производств [2].

В этих условиях на первое место выходят задачи создания благоприятных условий для прихода в реальный сектор экономики негосударственного капитала, а также разработки механизмов для его эффективного использования.

Разработка инвестиционной политики выступает, как существенная часть стратегии реформирования предприятия. Она нацелена на обеспечение рационального использования на-

коплений, оптимальное сочетание различных источников финансирования, необходимого для эффективной деятельности предприятия [3].

Инвестиционные проекты в рамках инвестиционной политики предприятия целесообразно согласовывать между собой по объемам выделяемых ресурсов и срокам реализации, исходя из критерия достижения максимального общего экономического эффекта, получаемого в ходе осуществления инвестиционной политики.

Выбор вариантов привлечения коммерческих кредитов и займов в качестве источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия ориентируется на получение максимального экономического эффекта от собственных средств предприятия, направляемых на инвестирование [4].

«Эффективность инвестиционной политики предприятия оценивается по показателю срока окупаемости инвестиций, определяющийся на основе данных бизнес-плана предприятия и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов в рамках инвестиционной политики предприятия» [5].

Очень важно правильно оценить реальную потребность предприятия в инвестиционных ресурсах. Решающую роль здесь играют, как и в иных направлениях его реформирования, учет складывающейся конъюнктуры рынка и, соответственно, производственных возможностей. Обоснование инвестиционной политики требует тщательных расчетов имеющихся ресурсов и необходимых затрат.

Тем не менее, исходным пунктом остается изучение рынка и реальных перспектив сбыта намечаемой к выпуску продукции. Без анализа динамики спроса инвестиционный проект теряет всякий смысл.

Существует такое понятие, как инвестиционная стратегия, позволяющая определить направление разработки и формирования инвестиционной политики. Под инвестиционной стратегией предприятия следует понимать процесс формирования системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения на базе прогнозирования условий осуществления этой деятельности [6].

Одним из важнейших направлений формирования инвестиционной стратегии является формирование инвестиционных ресурсов, представляющих собой все виды денежных и иных активов, привлекаемых для осуществления вложений в объекты инвестиций. Целью формирования инвестиционных ресурсов выступает обеспечение финансово-устойчивой, бесперебойной и эффективной инвестиционной деятельности в предусмотренных стратегией объемах. Разработка эффективной инвестиционной стратегии во многом зависит от инвестиционного менеджмента, т.е. от процесса управления всеми аспектами инвестиционной деятельности [5]. Управление инвестиционной деятельностью в государственных масштабах предполагает государственное регулирование, т.е. развитие инвестиционного процесса с учетом законодательных и регламентирующих методов в процессе, а именно: регулирования, контроля, стимулирования и сдерживания [7].

В настоящее время многие экономисты сходятся во мнении, что инвестиционный климат в России ухудшается: «На данный факт влияет ряд множества факторов, основным из которых являются санкции западных стран по отношению к России, поддержавших инициативу США, а также пересмотр международных рейтингов. Пока нельзя однозначно утверждать, что введенные западом санкции, а также ответные санкции России окажут исключительно негативное влияние, хотя уже наглядно видно, что именно это происходит в банковском секторе, так как санкции в отношении финансовых организаций привели к росту рисков инвестирования» [8].

Положительным моментом может являться активизация мероприятий по поддержанию отечественного производства в необходимых отраслях [9]. В этом направлении государство предпринимает существенные шаги.

Отсюда вытекает, что нельзя однозначно утверждать, что введённые Западом санкции оказали на инвестиционный климат России существенное негативное влияние. Следует отметить, что позитивный факт во всей этой ситуации состоит, во-первых, в том, что внешнее давление будет стимулировать российские власти на реальную работу по развитию экономики.

Во-вторых, промышленный сектор страны начнет работу над собственными составляющими, используя отечественного производителя как в мелких комплектующих, функционирующих в промысле, так и в оборудование. Таким образом, в свою очередь, это позволит стимулировать и развивать российских производителей.

На рис. 1 представлено распределение иностранных инвестиций по странам: как накопленные в России, так и накопленные за рубежом из России (в млн. долларов США, по данным Росстата, 2015 год) [10].

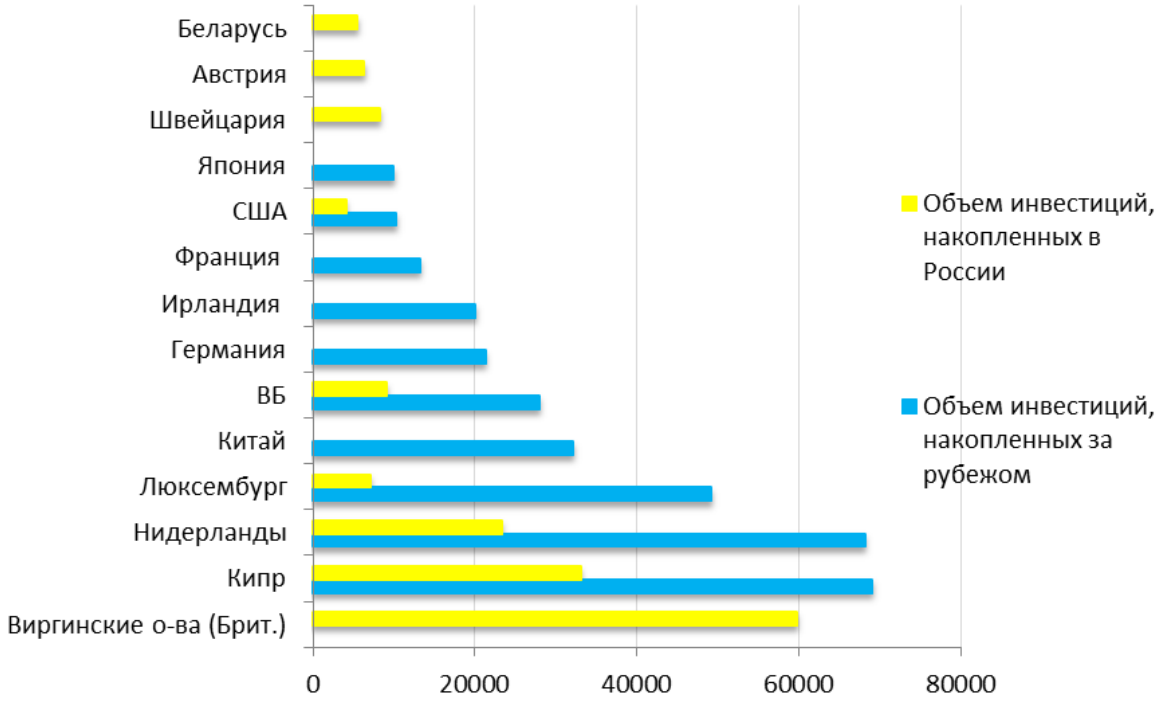


Рисунок 1 – Распределение иностранных инвестиций по странам

Получается, зависимость российских регионов от экономических санкций Запада неоднозначна. Существует несколько областей, в которых промышленность может пойти на определенный спад. Наиболее уязвимыми для санкций оказываются регионы, в которых сосредоточены оборонные и машиностроительные предприятия (Удмуртия, Тульская область, Санкт-Петербург). К числу компаний, находящихся в повышенной зоне риска можно отнести достаточное кол-во отечественных концернов. Среди них: «Уралвагонзавод», «Базальт», «Созвездие», «Радиоэлектронные технологии», «Алмаз-Антей» и др.[9].

Запреты имеют стимулирующий характер, направленный на реальную работу государства по развитию экономики, а также существующие условия убирают с рынка слабых игроков, что позволяет стабильным компаниям упрочить и усовершенствовать свои позиции. Несмотря на санкции, индекс промышленного производства в России в 2014 году превысил аналогичные показатели по отношению к предыдущему году.

Говоря о развитии инвестиционной политики, необходимо упомянуть о государственной поддержке предпринимательской деятельности.

«Такая поддержка должна включать в себя создание центров и агентств по развитию предпринимательства, государственных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства, фондов содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов. Они привлекают инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства, технопарки, научные парки, инновационные технологические центры, палаты и центры ремесел, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры и иные организации» [11].

Государственная поддержка делится на две группы:

1. коммерческие и некоммерческие организации, являющиеся поставщиками (исполнителями, подрядчиками) при выполнении заказов для государственных и муниципальных нужд;

2. организации и фонды, осуществляющие непосредственную поддержку субъектов предпринимательства в виде предоставления им инвестиций, а также в виде предоставления помещений и оказания консультационных услуг.

Также нужно отметить, что государственная поддержка должна быть направлена не только на активизацию деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, но также и на повышение их социальной ответственности. Важнейшими функциями социальной ответственности предпринимательства являются развитие отечественного производства и увеличение налогооблагаемой финансовой базы.

Говоря о производственных инвестициях, нужно отметить, что они «выступают как вложения в создание и развитие предприятий и организаций путем участия банков в капитальных затратах хозяйствующих субъектов в форме приобретения долей, паев, акций, других ценных бумаг предприятий, размещаемых на первичном рынке, а также инвестиционного кредитования и финансирования инвестиционных проектов (проектное финансирование). Оба аспекта такой деятельности коммерческих банков тесно связаны друг с другом. В основе этого лежит развитие рынка приватизационных объектов и рынка ценных бумаг, инструменты которого прямо или косвенно формируют предпосылки осуществления инвестиционного процесса» [12].

Ниже приведена таблица реальных ставок инвестиционного кредитования некоторых московских банков за предыдущий год.

Таблица 1

Реальные ставки инвестиционного кредитования некоторых московских банков (май 2015 г.)

Наименование банка	*Процент по кредиту*	*Комиссия банка*	*Страхование залога*	*Реальная ставка процента*
ОАО «МДМ Банк»	17,0%	3,0%	0,6%	20,9%
ООО КБ «Генбанк»	13,5%	1,5%	0,6%	15,9%
ОАО АКБ «Инвестбанк»	16,5%	1,0%	0,6%	18,4%
ОАО ПК «Элкабанк»	19,0%	-	0,6%	19,0%

Итак, на сегодняшний день разработка инвестиционной политики предприятия сталкивается с некоторыми немаловажными проблемами, среди которых наиболее существенное влияние оказывают:

1. Западные санкции в отношении России, влекущие за собой двойное влияние, то есть как отрицательное, так и положительное.

2. Отсутствие единой государственной поддержки отечественных промышленных предприятий.

3. Быстро меняющаяся динамика показателей банковской системы, связанная с участием банков в капитальных затратах предприятий.

Таким образом, инвестиционная политика – это сложная многофункциональная система, управляющая инвестиционными ресурсами всей организации. Основной задачей инвестиционной политики является четкое распределение инвестиционных ресурсов (финансовых и нематериальных) между отдельными проектами и программами фирмы, формирование «портфеля инвестиций», то есть реальных инвестиционных проектов, и, следовательно, достижение при их реализации определенных результатов и эффективности каждого инвестиционного проекта.

Список литературы

1. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2 т. Пер. с англ./ Под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2010. – Т. 2.

2. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка эффективности инвестиционной политики коммерческих организаций: Методология и методика. – Воронеж. Издательство Воронежского государ-

ственного университета, 2010 – 288 с.

3. Кантор В.Е., Набоко О.Д. Инвестиционный процесс на предприятии. – СПб.: БИ ЭПП, 2011. – 115 с.

4. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Инновационный потенциал организации (фирмы) // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. – № 5-2. – С. 130-133.

5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учеб.для вузов. – М.: ЗАО ‹›Бизнес школа›› Интел – Синтез››, 2011. – 600 с.

6. Хазанович Э.С. Инвестиционная стратегия: Учебное пособие / Э.С. Хазанович, А.М. Ажлуни, А.В. Моисеев. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.

7. Матвеев Е.Л.«Некоторые вопросы государственной поддержки предпринимательской деятельности» // Первый пермский правовой журнал: электронный научный журнал-2013-№5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://territoriaprava.ru/topics/35933/.

8. Официальный сайт «Бизнес России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://businessofrussia.com/

9. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

10. Научный журнал «Вопросы инновационной экономики». – 2012. –№4. –с.29-30. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/14510/

11. Научный журнал «Ползуновский вестник». – 2012. –№2. –с.14-16. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pv2012_02/pdf/145nechaev.pdf

12. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №106. –с.7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-sanktsiy-na-investitsionnyy-klimat-i-promyshlennuyu-politiku-rossii/

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сапарова Айгуль Амуржановна,

студент 3 курса Оренбургского государственного университета, г. Оренбург

АННОТАЦИЯ

В данной статье изложены основные теоретические и практические аспекты стратегического управления. Рассмотрена практическая значимость стратегического планирования в управлении организацией, а также обозначены несовершенства стратегического управления в России на современном этапе, предложены пути эффективного его использования.

Ключевые слова: планирование; предприятие; стратегия; стратегическое управление; бизнес.

В современных условиях высокой динамики внешней среды и роста ее неопределенности становится особенно необходимой практика стратегического управления. Разработка и реализация адекватной стратегии позволит своевременно адаптироваться к внешним изменениям, более точно оценить текущую ситуацию, а главное закрепить и укрепить свои позиции.

Вопросы стратегического управления, которые сравнительно недавно были невостребованными отечественной наукой, в настоящее время получают достаточно широкое освещение. Среди отечественных ученых, работающих над этой проблемой, можно выделить таких представителей, как О. С. Виханский, А. П. Градов, В. С. Ефремов, Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова, Н. Н. Тренев, А. Т. Зуб.

Особую актуальность вопросы стратегического управления приобретают в отечествен-

ной практике в условиях децентрализации современной экономики. Выработка долгосрочной стратегии развития непосредственно на уровне предприятия-достаточно новое явление в отечественном управлении, поскольку ранее долгосрочные директивы спускались вышестоящими государственными органами. В новых условиях хозяйствования ситуация кардинально изменилась- именно предприятие получило реальные права по выработке своей стратегии в рамках общих направлений развития, определяемых наверху (Министерство, холдинг, концерн, ассоциации и т. д.) в виде рекомендаций, а не деректив.

Исследования Ресурсного центра в России малого предпринимательства показали, что значительная часть руководителей малых и средних предприятий сегодня уже осознают важность и необходимость применения инструментов стратегического менеджмента на своих предприятиях, но лишь немногие из них предпринимают реальные шаги для разработки стратегии; во многих случаях принятые стратегические планы имеют формальный характер.

Сам термин «стратегическое управление» был введен для того чтобы разграничить текущее (оперативное) управление на уровне производства и управление, осуществляемое на высшем уровне. Необходимость проведения такого различия была вызвана переходом к новой модели управления организации в меняющейся среде.

Важно так же подчеркнут разницу между долгосрочным и стратегическим планированием. При долгосрочном планировании плановый горизонт определяется тем промежутком времени, на котором будущее может быть спрогнозировано на основе сложившихся тенденций роста при условии незначительных изменений во внешней среде и четкого представления конечного состояния объекта. Долгосрочное планирование типично для эпохи массового производства и сбыта.

В свою очередь стратегическое планирование строится на принципиальной непредсказуемости долгосрочных тенденций, не связывает себя плановым горизонтом, а основное внимание уделяется ресурсному обеспечению процесса адаптации к изменениям внешней среды. Наиболее важным для внедрения стратегического управления является формирование взаимодействия предприятия с внешней средой, а временной (плановый) горизонт определяется возможностью построения достоверной модели взаимодействия с ней.

Таким образом, концепция стратегического менеджмента способна создать организациям в современном мире повышенные шансы на выживание, коммерческий успех и устойчивое развитие, что сегодня представляется весьма своевременным и актуальным.

На основе изучения зарубежного и отечественного опыта организационного развития можно сделать следующие выводы:

– организации, выстраивающие свою деятельность в соответствии с определенной стратегией, имеют больше шансов выжить в конкурентной борьбе;

– в современном хаотично меняющемся окружении стратегический подход привносит в управление организацией определенную целесообразность;

– успех сопутствует тем организациям, чьи стратегии нацелены на активное использование их внутреннего потенциала для изменения внешнего окружения, а не просто приспособления к нему;

– ни разработка и осуществление эффективной стратегии, ни успешные организационные изменение невозможны, если у организации нет функционирующего механизма обучения и управления организационными знаниями.

Как показывает практика стратегического управления здесь существуют некоторые недочеты, которые существенно препятствует успешному развитию и реализации стратегического управления. Так, например, многие компании действуют «от достигнутого», то есть просто ставят новые цели на процент другой выше уже достигнутых, тем самым не оценивая и не предполагая максимум, на что способна компания, очень важным здесь является постановка максимально достижимой цели.

Второй момент не менее важный, это постановка целей. При формировании стратегии

компании необходимо добиться гармонии и согласия в постановке целей, дабы добиться максимума полезности от реализованной стратегии.

Также очень большое значение имеет разработка дерева целей компании, где будут отображены все стадии реализации разработанной стратегии. Это позволит поэтапно и грамотно реализовать стратегию предприятия.

В настоящее время практика показывает, что организации, которые осуществляют стратегическое управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше по средней отрасли. При этом многие руководители, имеющие опыт планирования, и просто энергичные люди не добиваются желаемого успеха из-за того, что распыляют свои силы стремясь охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разнообразных продуктов и удовлетворить потребности сразу нескольких групп клиентов. Для успеха же необходимы: целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Грамотная, слаженная целенаправленная работа в осуществлении стратегического управления организацией позволит не только закрепить и укрепить позиции предприятия, но и способствуют развитию и переходу на новый уровень отечественного бизнеса в целом.

Список литературы

1. Курлыкова А. В. Стратегический менеджмент, 2016. – С. 10.

УДК 614

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Курбанова Роза Александровна,
магистрант Санкт-Петербургского академического университета,
г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена основным подходам к управлению налоговыми рисками организации с использованием современных инструментов управления в условиях нестабильной и неопределенной внешней предпринимательской среды. Приведены меры для налоговой оптимизации. Сегодня налоговые риски сегодня это главный объект исследования бухгалтеров, финансистов и юристов.

Ключевые слова: налоговые риски; налоги; экономическая безопасность предприятия; эффективное управление.

В настоящее время в России экономические отношения находятся в том состоянии, когда объединение во всех уровнях производства являются основными факторами развития экономики страны и предприятий. Необходимость оценивания налоговых рисков обуславливают процессы сбора, хранения и распределения денежных потоков. В настоящее время с налогообложением связаны все сферы финансовой деятельности организаций, любая деятельность которой связана с неопределённостью и риском, в связи с этим налоговые риски являются довольно значимыми.

Налоговый риск – это вероятность наступления для налогоплательщика получить отрицательные финансовые и правовые последствия, которые также могут быть выраженными в денежной форме, но несводимы к ним. В этом случае можно говорить о рисках ареста имущества налогоплательщика, выемки документов и т.д.

Можно выделить следующие виды налоговых рисков: риски налогового контроля, за которые предусмотрена ответственность в соответствии с кодексами РФ за совершение налоговых

правонарушений налогоплательщиками; риски уголовного преследования, за ошибки в налогообложении, предусмотрено наказание в соответствии с УК РФ; риски усиления налогового бремени, которые свойственны долгосрочным и масштабным проектам.

Налоговые риски определяются налоговой, инвестиционной, региональной политикой государства, а также налоговой политикой и действиями компании. Таким образом, возникает актуальность управления налоговыми рисками, которые определяются большой долей налоговых платежей в общей величине как расходов, так и денежного оттока. Для своевременной оценки и управления налоговых рисков необходимо проводить комплекс мероприятий, таких как: повышение квалификации специалистов, принимающих решения и ведущих налоговых учет; мониторинг изменений в налоговом и бухгалтерском законодательстве; по возможности снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией и с аудиторами; постоянное совершенствование учетной политики; оценка предпринимательского риска.

Управление налоговым риском является необходимостью, которая влечет за собой дополнительные затраты, однако помогает уменьшить возможные финансовые потери предприятия, а так же дает возможность получения дополнительного дохода при разумном управлении.

Предвидя возможный ущерб, а так же потенциальную вероятность его уменьшения благодаря установлению ограничений для рисков собственник сможет создать механизм оптимизации. Понятие налоговой оптимизации произошло от латинского слова «optimus», что означает «наилучший, наиболее благоприятный». А. В. Брызгалин определял деятельности по уменьшению налогового бремени следующим образом «уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов» [1, с. 114].

Таким образом, в условиях современной экономики России возросло влияние налоговых рисков на экономическую безопасность организаций, в связи с чем целенаправленная работа по минимизации негативных последствий налоговых рисков является одним из главных направлений деятельности, для сохранения безопасности предприятия.

Список литературы

1. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация. –М.: Профессиональная практика, 2006. – 304 с.

2. Е. Н. Чекулаева. Выявление и предотвращение налоговых рисков в организациях // Вестник Чувашского университета. – 2012. – № 4.– С. 505-509.

3. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете. Учеб. пособие. – М.: КноРус, 2007. – 280 с.

СЕКЦИЯ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЕАЭС

УДК 656.01

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ И ЛОГИСТИКИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ С МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМОЙ

Владимиров Сергей Арсеньевич,

академик Российской академии естествознания, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и логистики Северо-Западного института управления – филиал РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

Рященко Александр Борисович,

кандидат экономических наук, доцент, кафедры общего менеджмента и логистики Северо-Западного института управления – филиал РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

Ушаков Михаил Владимирович,

кандидат технических наук, доцент кафедры общего менеджмента и логистики Северо-Западного института управления – филиал РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье на основании опыта развитых стран и стратегии развития отечественного транспорта обоснованы основные направления развития мировой и отечественной транспортной системы.

Ключевые слова: стратегия; транспорт; конкуренция; инновации; логистика; макроэкономика; качество; политика; эффективность.

Транспорт – третья ведущая отрасль материального производства. Он обеспечивает производственные связи промышленности и сельского хозяйства, осуществляет перевозки грузов и пассажиров, является основой географического разделения труда, способствуя специализации и кооперированию предприятий, отраслей, районов и стран. Без транспорта было бы невозможно преодоление территориального разрыва между производством и потреблением товаров и услуг [1]. Транспорт подразделяют на сухопутный (железнодорожный и автомобильный), водный (морской и речной), воздушный и трубопроводный.

Автомобильный транспорт с середины 20-го века стал ведущим среди видов сухопутного транспорта. Протяженность его сети растет и достигла в настоящее время 27,8 млн. км, причем около 1/2 приходится на США, Индию, Россию, Японию, Китай. По уровню автомобилизации в мире лидируют США и страны Западной Европы. Автомобильному транспорту принадлежит также первенство в объеме пассажирских перевозок – 80% мирового объема.

Железнодорожный транспорт уступает автомобильному по объему перевозимых грузов (10% мирового объема), но по-прежнему остается важным видом сухопутного транспорта. Мировая железнодорожная сеть в целом сложилась еще в начале XX в., ее протяженность сейчас составляет 13,2 млн. км при значительной неравномерности размещения. Хотя железные дороги имеются в 140 странах мира, более 1/2 их общей длины приходится на «первую десятку стран»: США, Россию, Канаду, Индию, Китай, Австралию, Аргентину, Францию, ФРГ и Бразилию. Особенно по густоте сети выделяются страны Европы. Но наряду с этим имеются огромные пространства, где железнодорожная сеть очень редка или отсутствует.

Трубопроводный транспорт – активно развивается благодаря быстрому росту добычи нефти и природного газа и тому территориальному разрыву, который существует между главными районами их добычи и потребления. Трубопроводный транспорт составляет 11% от объема мирового грузооборота при протяженности сетей – более 2,0 млн. км.

Водный транспорт прежде всего характеризуется выдающейся ролью морского транспорта. На него приходится 62% мирового грузооборота, он также обслуживает около 4/5 всей международной торговли. Именно благодаря развитию морского транспорта океан уже не разделяет, а соединяет страны и континенты. Общая протяженность морских трасс составляет миллионы километров. Морские суда транспортируют главным образом массовые грузы: нефть, нефтепродукты, уголь, руду, зерно и другие, причем обычно на расстояние 8-10 тыс. км. «Контейнерная революция» на морском транспорте привела к быстрому росту перевозок и так называемых генеральных грузов – готовых изделий и полуфабрикатов. Морские перевозки обеспечиваются морским торговым флотом, общий тоннаж которого превышает 456 млн. т. Первенство в мировом судоходстве принадлежит Атлантическому океану, второе место по размерам морских перевозок занимает Тихий океан, третье – Индийский.

Внутренний водный транспорт – старейший вид транспорта. Сейчас он занимает по длине сети последнее место в мировой транспортной системе.

Развитие и размещение внутреннего водного транспорта в первую очередь связано с природными предпосылками – наличием рек и озер, пригодных для судоходства, Амазонка, Миссисипи, Волга, Обь, Енисей, Янцзы, Конго имеют большую пропускную способность, чем самые мощные железнодорожные магистрали. Но использование этих предпосылок зависит от общего уровня экономического развития. Поэтому по грузообороту внутренних водных путей в мире выделяются США, Россия, Канада, ФРГ, Нидерланды, Бельгия, а также Китай.

Воздушный транспорт. Этот вид наиболее скоростного, но достаточно дорогостоящего транспорта играет важную роль в международных пассажирских перевозках. Его преимущества кроме скорости – качество поставок, географическая мобильность, позволяющая легко расширять и менять трассы. Сеть регулярных авиалиний теперь опоясывает весь земной шар, протягиваясь на миллионы километров. Ее опорные точки — более 5 тысяч аэропортов. Главные воздушные державы мира – США, Россия, Япония, Великобритания, Франция, Канада, ФРГ.

Основные параметры мировой транспортной системы. Изменение транспортоемкости мирового хозяйства характеризуется известной устойчивостью за послевоенный период: и суммарный грузооборот, и общий пассажирооборот росли примерно такими же темпами (с некоторым отставанием), как и общий валовой продукт, рассчитанный в неизменных ценах. За этот период удельный мировой грузооборот на 1 т произведенной продукции вырос на 1/3, а душевой грузооборот и километрическая подвижность населения выросли в 3,5-4 раза.

Общая протяженность транспортной сети по видам путей сообщения в последние десятилетия существенно стабилизировалась, в то же время происходит значительное качественное изменение сети: растет протяженность электрифицированных и скоростных железных дорог, автомагистралей с усовершенствованным покрытием, трубопроводов крупного диаметра. Данные о перевозках показывают масштабность выполняемой транспортной работы: душевой оборот за 40 лет вырос с 3,0 тыс. до 3,4 тыс. пассажиро/км. Можно отметить динамизм развития перевозок – объем перевозочной работы вырос более чем в 7 раз, а к 2020 г. вырастет еще в 1,2-1,3 раза.

В мировом грузообороте резко выделяется морской транспорт, доля которого постепенно

возрастала и до сих пор почти не снижается с 52 до 62%. То же можно сказать и о доле в пассажирообороте легкового автомобильного индивидуального транспорта – с 57 до 60%.

Происходит интенсивное изменение структуры перевозок между отдельными видами транспорта. Так, в грузообороте соотношение между железнодорожным и его главным конкурентом автомобильным транспортом изменилось с 4:1 до 1,2:1, с последующим ростом-превышением доли автотранспорта. Доля трубопроводов выросла с 4,2% до 12,8%. В пассажирообороте воздушный транспорт приблизился к уровню железнодорожного – соответственно 10,0% и 10,2%, а к 2020 г. должен превысить его.

Мировая транспортная система неоднородна, и в ней можно выделить транспортные системы экономически развитых и развивающихся стран. При этом длина транспортных сетей развитых стран составляет 81% общей длины мировой транспортной сети и на них приходится 78% мирового грузооборота и примерно 80% по стоимости, а доля ее в мировом пассажирообороте еще выше.

Густота транспортной сети, в наибольшей мере характеризующая обеспеченность ею, в большинстве развитых стран составляет 50-60 км на 100 км^2 территории, а в развивающихся − 5-10 км. В экономически развитых странах сосредоточено более 80% мирового автомобильного парка, в них находится почти 2/3 всех портов мира, выполняется 3/4 мирового грузооборота. Для этой транспортной подсистемы характерен также высокий технический уровень.

Однако соотношение видов транспорта носит, можно сказать, принципиальные различия. В западных странах в целом на железнодорожный транспорт приходится 25%, автомобильный − 40%, а остальные 35% − на внутренний водный, морской каботаж и трубопроводный. Научно-техническая революция оказала большое воздействие на **«разделение труда»** между отдельными видами транспорта. В мировом пассажирообороте внеконкурентное первое место (около 4/5) теперь принадлежит автомобильному транспорту, в мировом грузообороте − морскому транспорту (почти 2/3). Однако между отдельными регионами и странами в этом отношении существуют большие различия.

Особую часть мировой транспортной системы составляют транспортные коридоры и узлы. В систему международных транспортных коридоров входят также экспортные и транзитные магистральные трубопроводы. Создавшиеся в конце прошлого века транспортные коридоры, проходящие через территории нескольких стран, объединяют сразу несколько видов транспорта. В настоящее время понятие транспортных коридоров трансформировалось. Из совокупности маршрутов они превратились в систему управляющих центров перевозок и транспортных узлов, которые постепенно приобрели функции управления тарифной политикой.

В транспортной системе узлы имеют функцию регулирующих клапанов. Сбой в работе одного такого клапана может привести к проблемам для всей системы. Крупные транспортные узлы всегда являются крупными городами, потому что притягивают торговлю, здесь удобно развивать промышленность (нет проблем со снабжением), да и сами транспортные терминалы предоставляют много рабочих мест.

Транспортная система России

В Российской Федерации, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все районы страны, что является необходимым условием ее территориальной целостности, единства ее экономического пространства. Они связывают страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей России и ее интеграции в глобальную экономическую систему.

О месте и значении транспорта свидетельствует также его значительный удельный вес в основных производственных фондах страны (в 2012 году – 29%), существенная доля транспортных услуг в валовом внутреннем продукте (в 2013 году – 9%), в инвестициях на развитие отраслей экономики (в 2013 году – 11,4%) и в численности занятых работников (в 2013 году

– 6,8%), а также в потреблении энергоресурсов, металла и в ряде других важных показателей, характеризующих экономику страны.

Все эти обстоятельства позволяют отнести транспорт к числу приоритетных отраслей экономики. При этом, роль транспорта в социально-экономическом развитии страны определяется рядом объемных, стоимостных и качественных характеристик уровня транспортного обслуживания. Таким образом, транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами экономики и социальной сферы. По мере дальнейшего развития страны, расширения ее внутренних и внешних транспортно-экономических связей, роста объемов производства и повышения уровня жизни населения значение транспорта и его роль как системообразующего фактора будут только возрастать.

Основные общесистемные проблемы развития транспортной отрасли Российской Федерации состоят в следующем: наличие территориальных и структурных диспропорций в развитии транспортной инфраструктуры; недостаточный уровень доступности транспортных услуг для населения, мобильности трудовых ресурсов; недостаточное качество транспортных услуг;

низкий уровень экспорта транспортных услуг, в том числе использования транзитного потенциала; недостаточный уровень транспортной безопасности; усиление негативного влияния транспорта на экологию.

В настоящее время российская экономика оказалась перед системным вызовом, характер и качество которого определяются сочетанием трех фундаментальных факторов. Первый фактор – усиление глобальной конкуренции. Второй фактор – возрастание роли человеческого капитала в социально-экономическом развитии. Третий фактор – исчерпание источников экспортно-сырьевого типа развития, базирующихся на интенсивном наращивании топливного и сырьевого экспорта.

Одновременно в России появились существенные ограничения роста экономики, обусловленные недостаточным развитием транспортной системы. Сегодняшние объемные и качественные характеристики транспорта, особенно его инфраструктуры, не позволяют в полной мере и эффективно решать задачи растущей экономики.

Еще одной важной проблемой является недостаточный уровень конкурентоспособности отечественных компаний и всей транспортной системы России в целом на мировом рынке транспортных услуг. Это обусловлено как перечисленными проблемами, так и недостаточными возможностями отечественных транспортных организаций конкурировать на мировом рынке, в том числе эффективно использовать геополитические преимущества России при транзитных международных перевозках.

Основные направления развития мировой транспортной системы

На современном этапе мировая транспортная система характеризуется большой зависимостью от информационных технологий и развивается по следующим направлениям: увеличение пропускной способности транспортных путей, повышение безопасности движения, появление принципиально новых транспортных средств, увеличение вместимости и грузоподъёмности транспортных средств, увеличение скорости передвижения, своевременности, ритмичности и экологичности функционирования транспортной системы.

Транспортные системы по своему техническому уровню, масштабам, организационным формам и качеству транспортного освоения международных пассажирских и грузовых потоков адаптируются к новым требованиям клиентуры. Среди них на передний план все в большей степени выступает фактор качества транспортного обслуживания, тогда как затраты отодвигаются на второй план.

Научно-технический прогресс на транспорте позволит существенно улучшить его экономические показатели, повысить качество обслуживания клиентуры и безопасность движения. Существенные изменения произойдут в парке транспортных средств. Их численность несколько возрастет, и заметно увеличится доля прогрессивных видов тяги. Повысятся доля специализированного подвижного состава, его грузоподъемность и удельная мощность.

В области взаимодействия различных видов транспорта будут совершенствоваться существующие и создаваться новые средства для бесперегрузочных сообщений «от двери до двери», охватываться контейнеризацией перевозок не только генеральные, но и значительная часть массовых грузов, объединяться автоматизированные информационные системы разных видов транспорта, сооружаться объединенные системы разных видов транспорта, объединенные вокзалы и перегрузочные терминалы улучшенной планировки и др.

Современными учеными и изобретателями разработан инновационный транспорт, поражающий воображение.

По замыслу основателя компаний «Tesla» и «Space-X» Элона Маска в недалеком будущем пассажиры смогут перемещаться на расстояния до 1500 км совершенно новым видом транспорта: в специальных капсулах на аэродинамической подушке по стальной трубе со скоростью до 1200 км/час. такой транспорт будет быстрее, безопаснее и экономичнее всех существующих видов транспорта [6].

Безусловно перспективными инновационными транспортными средствами станут струнный транспорт, дирижабли, подводные круизные и грузовые корабли (особенно для Арктики), частные космические аппараты вплоть до туров на Луну и Марс [2].

Новая стратегия транспорта России

При переходе к интенсивному, инновационному, социально ориентированному типу развития Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики, что требует принятия адекватных стратегических решений по развитию транспортного комплекса на долгосрочную перспективу.

На новом этапе транспортная стратегия должна определять активную позицию государства по созданию условий для социально-экономического развития, прежде всего в целях повышения качества транспортных услуг, снижения совокупных издержек общества, зависящих от транспорта, повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли.

Изучая зарубежный опыт в области транспорта, мы видим, что в большинстве развитых стран принятие документов транспортной стратегии является давней практикой. Только за последние годы национальные транспортные стратегии были обновлены в Канаде, Голландии, Соединенных Штатах. Новый документ транспортной политики опубликован Европейским Союзом. Разумеется, в каждой стране – свои проблемы, приоритеты и возможности, но для большинства стран характерно стремление комплексного использования транспорта как инструмента роста и развития [3].

В этих условиях формирование стратегических направлений развития отечественного транспорта должно осуществляться на базе всестороннего анализа современного состояния и проблем развития транспортной системы в тесной взаимосвязи с общими направлениями и масштабами социально-экономического развития страны, а также с глобальными общемировыми стратегическими тенденциями в экономике. Новая редакция Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года разработана с учетом других отраслевых стратегий и увязана со стратегиями развития территорий, такими, как Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и другими.

Транспортная стратегия определяет основные направления государственной транспортной политики на долгосрочный период, в том числе цели развития транспортной системы и принципы государственного регулирования транспортной деятельности. Транспортная стратегия охватывает все виды транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный, морской и внутренний водный), а также дорожное хозяйство.

Главная задача государства в сфере функционирования и развития транспортной системы России – создание условий для экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество.

Приоритетные цели современной транспортной стратегии России: интеграция в мировое транспортное пространство, реализация транзитного потенциала страны, формирование в России транспортной инфраструктуры мирового уровня и превращение экспорта транспортных услуг в один из крупнейших источников доходов страны. В рамках названных целей, стратегия предусматривает решение следующих основных задач: ликвидацию разрывов и узких мест транспортной сети, ограничивающих ее пропускную способность; увеличение пропускной способности и скоростных параметров транспортной инфраструктуры; обеспечение доступности транспортных услуг по перевозке грузов в районах Крайнего Севера, Сибири, Дальнего Востока и удаленных регионах России, в том числе, по Северному морскому пути; развитие скоростных и высокоскоростных железнодорожных пассажирских перевозок; создание рынка конкурентоспособных комплексных транспортно-логистических услуг.

Развитие транспортной инфраструктуры играет ключевую роль в реализации транспортной стратегии. Не претендуя на исчерпывающий анализ тенденций развития транспортной инфраструктуры по всем видам транспорта, остановимся на тех приоритетах, к которым проявили наибольший интерес инвесторы. Основными направлениями в развитии инфраструктуры отдельных видов транспорта являются: железнодорожного транспорта: развитие скоростного (160 – 200 км/ч) и высокоскоростного (250 – 350 км/ч) пассажирского движения; морского транспорта: развитие судоходства по Северному морскому пути; проект, объединяющий в себе объекты железнодорожной и автодорожной инфраструктуры: строительство моста через Керченский пролив.

Развитие скоростного и высокоскоростного движения на железнодорожном транспорте предусмотрено долгосрочной национальной программой [7].

На первом этапе она предполагает создание двух высокоскоростных магистралей (ВСМ) на участках Москва – Санкт-Петербург: протяженность линии 658 км, время в пути 2 часа 30 мин., а второй проектируемый участок: Нижний Новгород – Казань – Екатеринбург протяженность 1145 км, время в пути 4 часа 40 мин. То, что сегодня мы называем высокоскоростными поездами, имея в виду широко разрекламированные и очень популярные экспрессы «САПСАН» и «АЛЛЕГРО», по мировым меркам таковыми не являются. Поезд «САПСАН», курсирующий между Москвой и Санкт-Петербургом, развивает максимальную скорость 250 км/час, да и то только на отдельных участках. Технически «САПСАН» способен развивать скорость 350 км/час, однако на российских железных дорогах его эксплуатационная скорость ограничена планкой в 250 км/час и расстояние между двумя российскими столицами он преодолевает минимум за 3 часа 40 минут.

Другой экспресс «АЛЛЕГРО», курсирующий между Санкт-Петербургом и Хельсинки, эксплуатируется с максимально разрешенной скоростью 200 км/час. По территории Финляндии поезд может двигаться со скоростью 220 км/час, но это значительно меньше, чем скорость движения таких экспрессов на высокоскоростных магистралях европейских стран. На высокоскоростных железных дорогах Франции поезда ходят со средней скоростью 300 км/час, развивая на отдельных участках скорость до 380 км/час. При этом, рекорд скорости на ВСМ Франции установленный в 2007 году, составил 574 км/час.

Совокупная протяженность мировых высокоскоростных магистралей превысила 12,5 тыс. км. Лидирующие позиции в создании высокоскоростных железнодорожных магистралей занимают Франция, Испания, Италия, Германия и Китай, потеснивший в этом списке Японию.

В России на сегодняшний день таких магистралей пока нет. Проект строительства ВСМ с общей протяженностью линий более 4000 км позволит существенно снизить нагрузку и риски на существующих железнодорожных линиях из-за одновременного использования поездов различных классов (скоростных, грузовых, местного и пригородного сообщения). Проблема с развитием ВСМ в России может возникнуть в связи с тем, что и «САПСАН» и «АЛЛЕГРО» производят на европейских предприятиях (в ФРГ и во Франции) и в случае введения новых санкций в отношении России, нам просто не на чем будет ездить по этим железным дорогам.

Для увеличения объема грузоперевозок между Европой и Азией по территории российской Федерации с использованием ее железнодорожных магистралей, необходимо повысить скорость доставки грузов, в том числе контейнеров в транзитном сообщении до 1200 км/сут. или

в 2 раза. В связи с этим, по инициативе президента Путина В.В. начаты работы по модернизации Транссиба и БАМа [7]. В рамках проекта предполагается довести пропускную способность этих магистралей к 2020 году до 55 млн. т грузов против 38 млн. т в 2015 году.

Некоторые инвестиционные проекты по созданию транспортной инфраструктуры имею особую геополитическую значимость, поскольку на сегодняшний день у России нет прямого железнодорожного и автомобильного сообщения с таким субъектом федерации, как республика Крым. Возможности паромного сообщения, связывающего Крым с материковой частью России, себя исчерпали, поэтому вопрос о создании постоянной переправы, соединяющей Керченский полуостров с Таманским полуостровом, встал со всей остротой. Пропускная способность железной дороги составит 47 пар поездов в сутки, что позволит ежегодно перевозить до 14 млн. пассажиров [8]. Строительство моста идет полным ходом и, по заявлению министра транспорта РФ Максима Соколова, должно завершиться в конце декабря 2018 года. Данные о стоимости всего проекта противоречивы и колеблются в диапазоне от 228 до 283 миллиардов рублей [9].

В соответствии с транспортной стратегией России на период до 2030 года, в XXI веке логистика развития Северного морского пути (СМП) приобретает особое значение. Активно рассматривается проект превращения этой важной инфраструктурной артерии Арктики в морской трансконтинентальный транспортный коридор между Европой и Азией. Эта задача имеет для нашей страны приоритетный статус. Главный путь развития логистики судоходства по Северному морскому пути – ***инвестиции.*** В настоящее время в условиях экономического кризиса особенно актуальна задача привлечения иностранных инвестиций, влияющих на существенное увеличение объёма заполярных перевозок. Благодаря созданию российско-американского предприятия «Полярное сияние» американской компанией «Коноко» осуществляются инвестиции в добычу газоконденсата и нефти на шельфе и побережье Баренцева моря [10;11]. Потенциал нефтедобычи Приразломного месторождения- 71,96 млн. тонн [12]. В Баренцевом море в освоении крупнейшего Штокманского газоконденсатного месторождения участвует норвежская компания «Квернер». На базе конверсируемого предприятия, выпускавшего атомные подводные лодки в Северодвинске, она проектирует организацию выпуска оборудования для добычи углеводородов на шельфе. Очистку природного газа планируется осуществлять с помощью проверенных технологий BASF. Total предоставит свои наработки по сжижению, хранению, транспортировке СПГ, обеспечению экологичности и эффективности сооружения скважин. Филиппинская The Atlantic Gulf & Pacific Company (AG&P) поставит технологические модули. [13]. В июле 2012 г. началось строительство нового арктического порта Сабетта на Ямале. Логистическая модель, создаваемая на Ямале, будет гибкой, конкурентоспособной и обеспечит транспортировку различных грузов из глубинных районов Сибири и Урала, что по замыслу экспертов, должно оживить деловую активность на этих территориях.

Анализ перспективных направлений развития транспортной системы и логистики России позволил выявить ряд системных социально-экономических проблем, влияющих на качество жизни населения, уровень развития регионов, инвестиционную привлекательность страны. Среди них следует назвать:

1. Ограничения, связанные с неразвитостью единой транспортной системы, разногласиями в налоговой, тарифной и инвестиционной политике, что свидетельствует об отсутствии единой транспортной политики, эффективных механизмов ее формирования и реализации [4]. Наличие этих ограничений приводит к снижению уровня конкурентоспособности отечественных компаний на рынке транспортных услуг.

2. Низкий уровень пространственной мобильности населения, которая не отвечает потребностям рыночной экономики. В свою очередь низкая мобильность населения порождает бедность, усугубляет депрессивные тенденции в экономике регионов. Согласно оценкам, до 1/3 регионов находятся за чертой бедности, население этих регионов не имеет экономических возможностей покинуть эти регионы, что, в частности, может служить объяснением того, почему в России не наблюдается сближения регионов по уровню доходов [5].

3. Вероятность возникновения серьезных инфраструктурных ограничений транспортной доступности отдельных регионов и товародвижения в международных и внутренних перевозках. Существует угроза потери Россией отдельных перспективных мировых товарных рынков.

4. Транспортная система может стать фактором торможения экономического роста. Доля грузов, перевозимых морским транспортом, составляет в российском грузообороте менее 1%. В то же время именно морской транспорт является основным транспортным средством мировой торговли, растущего международного производства.

Заключение

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, инвестиции в мировую транспортную систему до 2030 г. должны составить более $11 трлн, в том числе в развитие железных дорог – $5 трлн. Транспортная система Российской Федерации является частью мировой транспортной системы. В России объём инвестиций в инфраструктуру транспорта едва достигает 2% от ВВП, тогда как средний показатель в большинстве стран мира составляет не менее 4% от ВВП.

Реализация Транспортной стратегии Российской Федерации, координация на основе ее положений действий всех ветвей и уровней власти, бизнеса, различных слоев общества обеспечит наиболее эффективное использование возможностей транспорта в интересах социально-экономического развития России, решения вышеуказанных системных социально-экономических проблем.

Список литературы

1. Мишарин А.С. Транспортная стратегия Российской Федерации: цели и приоритеты // Инновационный транспорт. − 2015. − № 1 (15). − С. 3-7.

2. Бондур В.Г., Левин Б.А., Розенберг И.Н., Цветков В.Я. Космический мониторинг транспортных объектов. Учебное пособие. − Москва, 2015.

3. Лёвин Б.А., Круглов В.М., Матвеев С.И., Коугия В.А., Цветков В.Я. Геоинформатика транспорта (монография) // Международный журнал экспериментального образования. − 2015. − № 3-2. − С. 223.

4. Владимиров С.А. Методология оценки и анализа экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. −. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2007.

5. Горбунов А.А. Транспорт-механизм развития региона // Научно-аналитический журнал Обозреватель − Observer. − 2014. − № 7 (294). − С. 78-83.

6. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://m.forbes.ru/article.php?id=243420

7. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. №877-р.

8. Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: Mintrans.ru (дата обращения 30.03.2016).

9. Официальный сайт Федерального дорожного агентства Министерства транспорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: Rosavtodor.ru (дата обращения 25.03.2016).

10. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ConocoPhillips

11. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.arcticway.ru/index.php?id=333

12. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D1%80%D0%

13. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://pro-gas.ru/gas/jamal/

РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Меньшакова Виктория Александровна,

Северо-Западный институт управления РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации, главный государственный таможенный инспектор отделения применения системы управления рисками Северо-Западного акцизного таможенного поста (специализированного) Центральной акцизной таможни, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены стратегические цели развития таможенной службы Российской Федерации, определено понятие системы управления рисками, сформулировано место системы управления рисками в совершенствовании таможенного администрирования.

Ключевые слова: система управления рисками; риск; таможенная служба; таможенного администрирование.

В настоящее время международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. На протяжении столетий экономические связи между государствами существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблему обеспечения населения товарами, которые национальная экономика производила не эффективно или не производила вовсе.

В ходе развития общества внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений – мировое хозяйство.

Внешнеэкономическая политика в частности отражает место, которое страна пытается занять в мировой экономической системе.

Внешнеэкономическая политика представляет собой систему мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров.

Внешнеэкономическая политика, как показывает история, часто используется для достижения определенных политических целей, и считается составной частью внешней и внутренней политики государства.

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей, формирующей структуру, динамику, устойчивость национальной экономики. Сегодня ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство.

Таможенные органы Российской Федерации содействуют реализации интересов государства в сфере внешней торговли, развитию российского производства, оказывают противодействие угрозам безопасности Российской Федерации, преступлениям и административным правонарушениям, обеспечивают пополнение доходной части федерального бюджета, также содействуют созданию благоприятных условий для развития и интенсификации внешнеэкономической деятельности и минимизации издержек участников внешнеэкономической деятельности путем сокращения времени, необходимого для совершения таможенных операций, повышения качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного дела.

Таможенная служба Российской Федерации, являясь неотъемлемой частью системы государственного управления внешнеторговой деятельностью, одновременно выступает в роли одного из основных механизмов ее регулирования, сочетая функции фискального, правоприменительного и контролирующего органа, и в то же время содействует развитию внешнеэкономической деятельности. Это означает, что в современных условиях таможенная служба

Российской Федерации как часть экономической системы государства наряду с выполнением традиционных функций государственного администрирования в области налогообложения внешней торговли все активнее выступает как социально-экономический институт.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. №2575-р утверждена Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года (далее – Стратегия).

Переход Российской Федерации на инновационный принцип развития экономики, формирование благоприятных перспектив эффективной интеграции Российской Федерации в мировое хозяйство, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности формируют предпосылки для совершенствования таможенной деятельности и разработки стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

Реализация Концепции развития таможенных органов Российской Федерации сформировала основу для обеспечения интересов государства в таможенной сфере, противодействия угрозам экономической безопасности и создания благоприятных условий для внешней торговли. Дальнейшее совершенствование обеспечивается через формирование универсальных инструментов и установление показателей эффективности деятельности в зависимости от динамично изменяющейся внешней среды и внутренней политики государства[3].

Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года (далее – Стратегия) определяет ключевые условия и приоритеты совершенствования таможенной службы на долгосрочную перспективу во взаимосвязи с долгосрочными целями и задачами.

Основным стратегическим ориентиром таможенной службы Российской Федерации является обеспечение экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и содействие внешней торговле.

Стратегической целью таможенной службы Российской Федерации является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, защиты отечественных производителей, охраны объектов интеллектуальной собственности и максимального содействия внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования [3].

К приоритетным направлениям развития таможенной службы Российской Федерации относятся:

- таможенное регулирование;
- осуществление фискальной функции;
- осуществление правоохранительной функции;
- предоставление государственных услуг и осуществление контрольно-надзорных функций;
- содействие интеграционным процессам и международному сотрудничеству.

Необходимым условием совершенствования таможенного регулирования является повышение эффективности мер по совершенствованию таможенных операций, тарифного и нетарифного регулирования и создание благоприятных условий для ведения внешнеторговой деятельности.

Данный комплекс мероприятий неразрывно связан с системой управления рисками.

Система управления рисками – совокупность элементов, связанных едиными целями и структурой, применяемая для повышения эффективности и оперативности принятия решений в ходе совершения таможенных операций и обеспечивающая выявление таможенных рисков и их минимизацию [2].

Целями применения системы управления рисками являются [1; ст. 128]:

1) обеспечение в пределах компетенции таможенных органов мер по защите национальной (государственной) безопасности, жизни и здоровья человека, охране окружающей среды;

2) сосредоточение внимания на областях повышенного риска и обеспечение более эффективного использования имеющихся в распоряжении ресурсов;

3) выявление, прогнозирование и предотвращение нарушений таможенного законодательства таможенного союза и (или) законодательства государств – членов таможенного союза:

– имеющих устойчивый характер;

– связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах;

– подрывающих конкурентоспособность товаров таможенного союза;

– затрагивающих другие виды контроля, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы;

4) ускорение проведения таможенных операций при перемещении товаров через таможенную границу.

При проведении анализа результатов таможенного контроля должностными лицами таможенных органов выявляются риски, в том числе потенциальные.

Для недопущения нарушения таможенного законодательства разрабатываются профили рисков. Профиль риска представляет собой совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации рисков [1; ст. 127].

Таким образом, при проведении анализа результатов таможенного контроля и совершения таможенных операций, выявляются товары или группы товаров, или транспортные средства международной перевозки, в отношении которых необходимо провести дополнительные мероприятия. Данные действия строго регламентированы профилями рисков.

Так, профили рисков направлены на то, чтобы не допустить нарушение законодательства или экономический ущерб государства. Представляя в том числе комплекс определенных мероприятий, который необходимо провести должностному лицу, риск нарушения сводится к минимуму. Поставки товаров, идентифицированные как рисковые, подвергаются дополнительному таможенному контролю, и данные мероприятия приносят существенные результаты.

Так, рассматривая реализацию системы управления рисками на примере Северо-Западного акцизного таможенного поста (специализированного) Центральной акцизной таможни, можно сделать вывод о том, что данное направление развивается с огромной скоростью. В 2014 году по результатам применения мер по минимизации рисков было доначислено около 29,8 млн. рублей, в 2015 году данный показатель вырос до 246 млн. рублей, то есть более, чем в 8 раз. Таким образом, риск нарушения законодательства, ведущий к недоплате таможенных и иных платежей, при применении системы управления рисками сводится к минимуму.

Что же касается другой «стороны медали», ускорению проведения таможенных операций и содействие бизнесу?

В настоящее время есть так называемое понятие «зеленый сектор». В отношении некоторых участников внешнеэкономической деятельности приняты решения об определении степени выборочности применения мер по минимизации рисков. Данные решения доводятся до таможенных органов распоряжениями Федеральной таможенной службы. В настоящее время разработана методика оценки «добросовестности» участника ВЭД, по результатам применения которой выявляются участники ВЭД с низким уровнем риска, и в отношении которых может быть принято решение об определении степени выборочности применения мер по минимизации рисков.

Благодаря данным решениям, например, у дилеров сокращается в разы время совершения таможенных операций. Рассматривая процесс оформления товаров данными участниками ВЭД, стоит отметить, что сокращение временных затрат неразрывно с затратами финансовыми (отсутствует необходимость помещения товаров на склад, выставления контейнеров для проведения фактического контроля, для таможенного осмотра с использованием инспекционно-досмотрового комплекса, внесения обеспечения уплаты таможенных платежей, пошлин при проведении дополнительных проверок и др.).

Система управления рисками не только предотвращает нанесение экономического ущерба государству, нарушение законодательства, но и способствует формированию благоприятных

условий для осуществления внешнеторговой деятельности Российской Федерации при ее непрерывной интеграции в мировое хозяйство.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза // Собрание законодательства РФ. 13.12.2010. № 50.
2. Концепция управления рисками в таможенных органах Российской Федерации, утвержденная Решением коллегии ФТС России от 29 мая 2014 года «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации»
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. №2575-р «Об утверждении Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 14.01.2013. № 2.

УДК 336.132.1:339.54

БЮДЖЕТНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

Артемьев Павел Петрович,
научный сотрудник ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», аспирант Белорусского государственного университета, г. Минск

АННОТАЦИЯ

На примере бюджетной программы стимулирования экспорта Германии Hermes cover проведен анализ функционирования бюджетных программ в качестве одного из важнейших инструментов государственной политики финансово-кредитного стимулирования экспорта. Исследована роль Hermes cover как инструмента реализации антикризисной политики. Сопоставлена доля расходов на управление программой Hermes cover с наиболее близкими как в числовом, так и в качественном отношении расходными статьями федерального бюджета Германии. Предложен алгоритм в области межбюджетного сотрудничества в рамках ЕАЭС при стимулировании поставок за рубеж совместно собранной техники и подключения к данному процессу иных заинтересованных государств.

Ключевые слова: финансово-кредитное стимулирование экспорта; бюджетные программы; экспортное кредитное агентство; антикризисная политика; расходные статьи бюджета.

Одной из составляющих внешнеторговой политики страны является финансово-кредитное стимулирование экспорта. Исследования в данной области на сегодняшний день являются весьма актуальными, в том числе, по причине того, что международные организации, разрабатывающие «рамочные» правила финансового содействия экспортерам, допускают определенный перечень методик и практик государственного участия в данном процессе. Речь, в первую очередь, следует вести об Организации экономического сотрудничества и развития, а также о Всемирной торговой организации, хотя и в меньшей степени.

Как правило, для реализации политики финансово-кредитного стимулирования экспорта в стране создается экспортное кредитное агентство (ЭКА) либо экспортно-импортный банк (Эксимбанк). Тем не менее, наши исследования показывают, что в каждой конкретной стране процесс финансового стимулирования экспортной деятельности имеет достаточно индивидуальный характер, отличающий методики стимулирования, проводимые в данной стране, не только от стран с приблизительно одинаковым уровнем социально-экономического развития, но и от стран-членов единой интеграционной группировки.

В этой связи наиболее яркими примерами могут служить практики финансового стимулирования экспорта в Великобритании и Германии – членах ЕС. Институциональной основой фи-

нансового стимулирования экспортной деятельности в Великобритании является Департамент гарантирования экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department – ECGD). Иногда можно встретить более новое название – Британская служба экспортного финансирования (UK Export Finance – UKEF). В соответствии с законодательством Великобритании, основным органом управления, определяющим количество денежных средств на цели содействия, является Парламент [1]. Для любой сделки ECGD должен получить одобрение Казначейства Ее Величества. Вместе с тем, Казначейство Ее Величества дает постоянное согласие на осуществление операций ECGD в пределах установленных лимитов.

Что касается Германии, то в данном случае институциональная инфраструктура финансового стимулирования экспорта намного более сложная, включающая как бюджетную программу Hermes cover, так и деятельность Банка развития Kreditanstalt für Wiederaufbau (в особенности, его дочерней структуры, с 2004 года занимающейся экспортным и проектным финансированием – KfW Ipex-Bank GmbH [2]), а также Общества кредитования экспорта АКА (Ausfuhrkredit GmbH) и ряда других структур.

В настоящей статье основное внимание сосредоточим на использовании бюджетных программ в качестве инструмента финансового стимулирования экспорта. Примером наиболее успешного применения данного инструмента является германская программа Hermes cover, которая на протяжении шестнадцати последовательных лет приносила чистый доход в федеральный бюджет Германии (в соответствии с данными ежегодного отчета за 2014 г. [3]).

Фактически, Hermes cover является сокращенным наименованием Официальной схемы экспортного гарантирования (Official Export Guarantee Scheme). Основными финансовыми инструментами, которые предоставляются в рамках данной схемы, являются экспортное страхование и гарантирование. При этом, Федеральное Правительство доверило оперативное управление финансовыми ресурсами в рамках данной схемы консорциуму, состоящему из двух компаний: Euler Hermes Kreditversicherungs–AG (далее – Euler Hermes) и PricewaterhouseCoopers AG (далее – PwC AG) [2]; [3]; [4].

При этом важно сразу оговориться, что Официальная схема экспортного гарантирования является полностью бюджетной. Иными словами, ни Euler Hermes, ни PwC AG не участвуют в ней своим капиталом. В этой связи представляется ошибочной точка зрения, изложенная в источнике [4, с. 99], о том, что «ключевая роль в государственной системе финансовой поддержки экспорта» в Германии «отведена страховому обществу Euler Hermes…». В данном случае как Euler Hermes, так и PwC AG являются лишь агентами Федерального Правительства по предоставлению гарантий и страхования от имени и за счет государства.

Кроме того, не совсем достоверной является информация, содержащаяся на официальном сайте ОЭСР [2] о том, что Euler Hermes представляет собой ведущего партнера в консорциуме. Более детальный анализ программы Hermes cover показывает, что существуют подпрограммы, в которых ведущим партнером выступает PwC AG (например, такими подпрограммами является предоставление гарантийного покрытия под необеспеченные кредиты при реализации проектов, связанных с сырьевой продукцией и покрытие германских прямых инвестиций за рубеж) [3]; [5]; [6].

Как видно из таблицы 1, программа Hermes cover начала применяться в целях стимулирования немецкого экспорта весьма давно: с 1949 года, когда фирмам крайне сложно было найти частных страховщиков экспортных рисков. Очевидно, что с 1950 года имеет место постепенное снижение процента покрытого экспорта в рамках программы. Значительная доля простимулированного экспорта имела место в первые десятилетия функционирования программы. Так, в 1955 г. данный процент составил 12,5%; в 1960 г. – 9,6%; в 1975 г. – 8,9%. Нынешнее значение рассматриваемого показателя в 2,2% сопоставимо с аналогичными в Великобритании, США.

В зарубежной литературе достаточно много внимания уделяется роли ЭКА в реализации антикризисной политики и стимулированию ими деловой активности [7]. Поскольку управление программой Hermes cover осуществляется при непосредственном участии германского ЭКА Euler Hermes совместно с Федеральным Правительством, то целесообразно рассмотреть

Таблица 1

Ключевые показатели программы Hermes cover с 1950 по 2014 гг.

Год	*Совокупный экспорт, млрд. евро*	*Стоимость выданных гарантий, млрд. евро*	*Процент покрытия совокупного экспорта,%*	*Законодательно установленный максимальный объем покрытия, млрд. евро*	*Использованная часть максимального объема покрытия, млрд. евро*	*Непогашенные суммы в зоне риска, млрд. евро*
1950	4,3	0,2	3,6	0,3	0,3	-
1955	13,1	1,6	12,5	3,8	2,5	-
1960	24,5	2,4	9,6	6,1	5,2	-
1965	36,7	2,8	7,5	8,7	8,1	-
1970	64,1	4,9	7,7	13,8	12,9	-
1975	113,3	10,1	8,9	30,7	25,0	-
1980	179,2	14,6	8,1	76,7	59,6	-
1985	274,6	15,9	5,8	99,7	80,9	-
1990	348,0	13,7	3,9	81,8	68,3	-
1991	340,4	19,3	5,7	84,4	77,6	-
1992	342,8	20,0	5,8	92,0	82,3	-
1993	321,3	17,2	5,4	92,0	85,2	-
1994	353,1	17,1	4,8	97,1	92,1	-
1995	383,2	17,1	4,5	99,7	91,9	-
1996	403,4	18,1	4,5	99,7	97,1	-
1997	453,8	18,8	4,1	102,3	99,1	58,0
1998	488,4	15,4	3,2	109,9	100,9	56,6
1999	507,2	13,6	2,7	112,5	101,1	54,2
2005	786,2	19,8	2,5	117,0	104,9	56,7
2006	893,6	20,6	2,3	117,0	98,4	58,8
2007	969,1	17,0	1,8	117,0	96,7	58,1
2008	994,9	20,7	2,1	117,0	101,3	62,3
2009	808,2	22,4	2,8	117,0	107,8	66,0
2010	959,5	32,5	3,4	120,0	107,5	76,4
2011	1 060,2	29,8	2,8	135,0	116,6	82,3
2012	1 097,4	29,1	2,6	135,0	124,9	85,2
2013	1 093,9	27,9	2,6	145,0	129,1	87,7
2014	1 133,5	24,8	2,2	165,0	134,1	88,5

Источник: составлено на основе [3, p. 84].

показатель предоставленного покрытия в периоды экономических кризисов.

Например, в период восстановления экономики ФРГ в 50-е гг. объем предоставленных правительственных гарантий финансовым структурам и страхования экспортеров вырос в 3-4 раза (см. таблицу 1). В период кризиса 70-х гг., явившегося последствием нефтяного шока, объемы германского экспорта выросли значительно (с 64,1 млрд. евро до 113,3 млрд. евро в первой половине 70-х гг. и до 179,2 млрд. евро в 1980 г.). Объемы предоставленных за этот же период правительственных гарантий и страхового покрытия экспортерам почти утроились (с 4,9 до 14,6 млрд. евро). Однако в процентном отношении доля простимулированного экспорта практически не менялась. Начало 90-х гг. характеризовалось сложным процессом объединения

Германии. В этот период наблюдалось, в том числе, снижение экспорта в абсолютном выражении. Однако, несмотря на то, что спад экспортных поставок наблюдался в течение нескольких последовательных лет (с 1990 по 1993 гг. при незначительном увеличении в 1992 г.), объем вновь выданных правительственных гарантий увеличился значительно лишь в 1991 г., впоследствии даже начав уменьшаться с 1992 г.

Экспорт Германии оказался мало чувствителен к кризису 1997–1998 гг., продолжая поступательный рост. Более того, в 1998 г. произошло сокращение стоимостного объема предоставленных правительственных гарантий и, соответственно, снижение доли простимулированного экспорта.

Что касается современного кризиса 2008-2009 гг., то в данном случае при снижении экспорта в 2009 г. произошло увеличение выданных гарантий в этом же году, что увеличило долю покрытия в экспорте. В период посткризисного 2010 года объем предоставленных гарантий и страхования вырос на 45% (с 22,4 млрд. евро до 32,5 млрд. евро).

Таким образом, на основе анализа данных объемов предоставляемой поддержки экспортерам в период экономических спадов в Германии можно сделать вывод о том, что финансовое стимулирование, в действительности, является одним из инструментов антикризисной политики. Вместе с тем, данный инструмент, в отличие от иных макроэкономических (включающих операции с учетной ставкой, регулирование бюджетных и валютных отношений, таможенно-тарифное регулирование) ориентирован, в первую очередь, на ситуацию непосредственно с экспортом, а не на макроэкономическую ситуацию в целом. В этом отношении период 1998 года является весьма показательным: при практически нулевом росте ВДС промышленности (0,1%) [8] объем экспорта вырос на 7,6%, а объем покрытия сократился на 18% (см. таблицу 1).

Кроме того, проводимое нами исследование показало, что непосредственное увеличение гарантийного и страхового покрытия может и не восприниматься как антикризисная мера. Например, в кризисный период может наблюдаться и сокращение покрытия, но при этом будет увеличиваться доля финансирования краткосрочных сделок, стимулирование которых традиционно считается прерогативой частного сектора.

Необходимо отметить, что программа Hermes cover рассчитана на получение чистого бюджетного дохода (т. е. превышение дохода от предоставления гарантий и страхования над совокупными расходами по реализации программы). В этой связи представляется целесообразным провести отдельное исследование на предмет того, какую долю в совокупных бюджетных расходах занимают расходы в рамках программы Hermes cover.

При этом, в статьях бюджета выделим отдельные статьи, расходы по которым сопоставимы с расходами в рамках программы Hermes cover. Данные приведены в таблице 2.

Таблица 2

Данные по бюджетным расходам в рамках программы Hermes cover и отдельным расходным статьям федерального бюджета Германии.

Год	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***
Расходы федерального бюджета, всего, млн. евро	303 658	296 228	306 775	307 843	295 486
Из них:					
Экономическое сотрудничество и развитие	5 887	5 931	6 243	5 899	6 380
Образование на федеральном уровне	1 382	1 584	1 747	2 686	2 635
Расходы на НИОКР	8 940	9 361	9 844	10 150	10 214
Здравоохранение, окружающая среда, спорт, рекреация	1 255	1 335	1 398	1 633	1 889

Год	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*
Региональная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщиков воды, торговых организаций	811	937	817	796	710
Гарантии производителям сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщикам воды, торговым организациям	805	797	801	данные не выделены в отдельную статью	данные не выделены в отдельную статью
Дорожное строительство	6 341	6 115	6 107	7 399	7 852
Федеральный железнодорожный фонд (с 2013 года совместно со статьей «общественный транспорт»)	5 223	5 020	5 174	4 597	4 274
Расходы в рамках Hermes cover	358	492	363	318	589

Источник: составлено на основе [3]; [9]; [10]; [11]; [12]; [13].

По данным таблицы 2 очевидно, что расходы в рамках программы Hermes cover занимают весьма незначительную долю в расходной части федерального бюджета Германии и несопоставимы с долей экспорта в ВВП (экспортной квотой). По нашим расчетам, в среднем за рассматриваемый период доля расходов на Hermes cover составила всего 0,14% средних расходов федерального бюджета за период.

Весьма полезными с практической точки зрения могут оказаться сопоставления расходов бюджета по предоставлению гарантий и страхования экспортерам и их обслуживающим банкам и такой расходной статьи бюджета, как «Экономическое сотрудничество и развитие», поскольку конечной целью финансового содействия экспортерам как раз и является установление долговременных партнерских отношений между ФРГ и странами назначения экспортируемой продукции либо странами – реципиентами инвестиций в рамках проектного финансирования за рубежом. Так, данное соотношение в среднем за период составило 7%, при том, что в 2014 г. указанное соотношение составило почти 9,2%. Также фактически «в одной связке» идут программы по стимулированию экспорта и развитию НИОКР, поскольку общепризнано, что современная концепция стимулирования должна быть рассчитана на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью.

Соотношение расходов на стимулирование экспорта и развитие НИОКР составило в среднем за рассматриваемый период 4,4%. Кроме того, аналогично предыдущему показателю, в данном случае в 2014 г. также было достигнуто наивысшее значение за рассматриваемый период – почти 5,8%.

В наибольшей степени сопоставимыми представляются расходы по реализации программы Hermes cover и выделение средств в рамках поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщиков воды в регионах, а также предоставления гарантий указанным производителям: среднее соотношение с региональной поддержкой за период составило 52,8% при 83% в 2014 г. и 50,5% с предоставлением гарантий (без учета 2013 и 2014 гг.).

Таким образом, можно сделать вывод, что суммы, затрачиваемые на управление бюджетной программой Hermes cover, в наибольшей степени сопоставимы с суммами, предусматриваемыми на оказание поддержки производителям сельскохозяйственной продукции, продуктов питания и др., а также расходами по статьям «Экономическое сотрудничество и развитие», расходами на НИОКР, т. е. в некоторой степени схожими по функциональному назначению расходными статьями федерального бюджета.

В целом, очевидно, что использование бюджетных программ в качестве инструмента финансово-кредитного стимулирования экспорта является достаточно перспективным в рамках

международного сотрудничества. Исследования показывают, что наибольшего успеха в рамках международного сотрудничества достигает финансово-кредитное стимулирование не любой продукции, а совместно собранной техники (в этом отношении наиболее ярким примером является стимулирование продукции компании Airbus немецким, английским и французским ЭКА).

Данная практика может быть применена и на просторах Евразийского экономического союза (ЕАЭС). При этом, последовательность сотрудничества видится нам следующим образом:

1. Определение отраслей промышленности, которые имеют высокую добавленную стоимость и перспективы интернационализации.
2. Интернационализация предприятий отрасли: специализация каждой страны-члена ЕАЭС на сборке определенных компонентов продукции либо стадии технологического процесса.
3. Определение перечня совместно собранной техники, оценка доли каждой из стран в стоимости готовой продукции.
4. Определение законодательно установленного максимального объема покрытия для каждой из страны.
5. Реализация инструментов перестрахования (в рамках единого перестраховочного пула) либо сострахования (исходя из доли каждой страны в стоимости готовой продукции).
6. Возможное подключение к проекту государств, не являющихся участниками ЕАЭС. С этой точки зрения особенно перспективным видится нам реализация общих программ финансового стимулирования, которые будут иметь в основе, в том числе, бюджетные подпрограммы, в рамках сотрудничества в экономической инициативе Китая «Один пояс, один путь» (Экономический пояс Шелкового пути) и другие перспективные проекты.

Список литературы

1. Export and Investment Guarantees Act 1991 // UK Legislation, the National Archives. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1991/67/pdfs/ukpga_19910067_en.pdf. (дата обращения 26.12.2015).
2. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies: Germany // OECD iLibrary. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-germany_9789264069381-en (дата обращения 07.03.2016).
3. Annual Report 2014 // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2014.pdf. (дата обращения 07.03.2016).
4. Белов Н.И. Поддержка экспорта в Германии // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 5. – С. 97-109.
5. Annual Report 2012 // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2012.pdf. (дата обращения 15.03.2016).
6. Annual Report 2013 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2013.pdf. (дата обращения 15.03.2016).
7. Asmundson I., Dorsey T, Khachatryan A, Niculcea I, Saito M. Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis. – Washington, 2011. – 65 p.
8. Industry, value added (annual% growth) // the World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.KD.ZG?page=3 (дата обращения 09.03.2016).
9. February 2011 monthly report // Federal Ministry of Finance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2011-02-abstract.html (дата обращения 10.03.2016).
10. February 2012 monthly report, Abstract of the Federal Ministry of Finance's Monthly

Report // Federal Ministry of Finance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2012/02/Downloads/120222agmb001.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (дата обращения 10.03.2016).

11. January 2013 monthly report, Abstract of the Federal Ministry of Finance's Monthly Report // Federal Ministry of Finance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2013/01/Downloads/monatsbericht_2013_01_english.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (дата обращения 10.03.2016).

12. February 2014 monthly report // Federal Ministry of Finance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2014-02-english-version.html#doc316546bodyText1 (дата обращения 10.03.2016).

13. February 2015 monthly report // Federal Ministry of Finance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2015-02-english-version.html#doc337286bodyText3 (дата обращения 10.03.2016).

УДК 339.9

КИРГИЗИЯ В ЕАЭС: ЭФФЕКТЫ ДЛЯ ПРИГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Шлапеко Екатерина Андреевна,

канд. полит. наук, научный сотрудник Института экономики Карельского научного центра Российской Академии наук, г. Петрозаводск

АННОТАЦИЯ

Приводятся данные о развитии приграничной торговли Киргизии. Оцениваются сферы конкуренции Киргизии и Казахстана, влияние вступления в ЕАЭС на торговлю с Китаем. Делаются выводы о перспективных сферах внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: ЕАЭС; Киргизия; приграничная торговля; Казахстан.

1 января 2015 г. официально начало функционировать самое крупное интеграционное объединение в мире Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – союз России, Белоруссии, Казахстана. Вскоре к союзу присоединились Армения и Киргизия. Страны экономического блока занимают 14% мировой сухопутной территории и охватывают 182,5 млн. человек.

В региональных и национальных цепочках производства и распределения в Центральной Азии сохраняется роль международных базаров как платформ ре-экспорта. Результаты обследования Всемирного Банка свидетельствуют о том, что приграничная торговля между центрально-азиатскими странами представляет собой в миниатюре ту же структуру товаров, что и совокупная торговля, только в очень малых количествах [1]. Киргизский оптово-розничный вещевой рынок «Дордой», находящийся в городе Бишкек в 25 км. от Казахстана, является 10-м по величине в мире и осуществляет продажу товаров отечественного производства и из Китая, ОАЭ, Турции.

Отличительной особенностью приграничной торговли становится то, что географическая близость в пределах 30 км. делает транспортные расходы несущественными и позволяет воспользоваться разницей в предложении, спросе и ценах на различные товары и услуги по обе стороны границы. На приграничную торговлю существенное влияние оказывают транспортное сообщение, приграничная инфраструктура и режим пересечения границы. Государства способствуют приграничной торговле путем упрощения визовых процедур для резидентов или установления беспошлинного порядка ввоза грузов в пределах определенного веса и стоимости, что

представляется эффективными мерами для стимулирования местной экономики. Так благодаря правительственным мерам по введению однодневного безвизового режима, беспошлинного ввоза товаров весом не более 50 кг. и стоимостью, не превышающей 1000 долл., приграничная торговля между Казахстаном и Китаем стала наиболее важным источником рабочих мест [2]. Приграничные российско-казахские регионы остаются основными драйверами Евразийского экономического союза. На их долю приходится 70-75% казахстанско-российского товарооборота в 25 млрд. долларов [4].

Киргизия граничит на севере с Казахстаном, на востоке и юго-востоке – с Китаем, на юго-западе – с Таджикистаном, на западе – с Узбекистаном. После вступления в ЕАЭС Киргизия получила равный доступ на рынки труда и сбыта стран – участниц ЕАЭС, вступили в силу единый таможенный тариф и единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, произошла отмена таможенного контроля на пунктах пропуска киргизско-казахстанской государственной границы.

Одновременно усилилась кыргызско-казахская борьба за рынки сбыта, практически приостановилась работа крупных торговых рынков на территории страны. Это связано со снижением экспорта дешевых китайских товаров, за счет которого живет значительная часть населения Киргизии. Согласно официальной статистике, в Киргизии работает около 60 процентов населения, 15 процентов из которых задействованы в сфере оптово-розничной торговли (правда, как считают эксперты, в реальности эта цифра значительно выше) [2].

С 1998 года Киргизия, будучи членом ВТО имел очень низкие импортные ставки и покупал товары в Китае и перепродавал в Казахстан. В первые месяцы после вхождения в ЕАЭС оптовая продажа китайских дешевых товаров, как и число рабочих мест на рынках «Дордой» и «Кара-суу» сократились на 40%, цены на товары выросли, усложнился ввоз продукции [4]. Более выгодной для Китая стала торговля со странами ЕАЭС через Центр приграничной торговли «Хоргос» на китайско-казахстанской границе. Перевозки по железным дорогам Казахстана гораздо удобнее, чем транспортировка через Киргизию, где качество автодорог хуже, а трассы имеют меньшие возможности по объемам грузоперевозок. Если Казахстан постепенно становится транзитным центром в международном транспортном коридоре «Запад – Восток», соединяющим рынки КНР и ЕС, то строительство китайско-киргизской железной магистрали протяженностью 215 км., части регионального проекта «Китай – Киргизия – Таджикистан – Афганистан – Иран», позволит Киргизии развить южное направление сотрудничества.

В целом по данным на февраль 2016 года количество субъектов предпринимательства на «Дордое» сократилось на 400 мест, но при этом на других рынках есть увеличение. Объем товаров показывает сокращение из-за снижения покупательской способности не только в Киргизии, но и в России и Казахстане. Однако объем таможенных пошлин товаров, поставляемых в Киргизию из Китая и Турции, увеличился на 4 млр.сомов (56 млн.долларов) [3].

Открытие границы создает возможности для развития других отраслей экономики Киргизии, в частности, агропромышленного комплекса, пищевой промышленности, производства стройматериалов и швейной промышленности. Киргизские фермерские хозяйства, особенно молочная продукция, составляют конкуренцию казахским товарам по качеству и ценам. В Казахстане наблюдается рост социальной напряженности из-за конкуренции за рабочие места со стороны киргизских трудовых мигрантов, а также опасений относительно расширения возможностей для проникновения на территорию страны исламистов, транзита наркотиков и оружия. Казахстан остается крупным инвестор в Киргизскую Республику, а по данным в 2014-2015 гг. в Казахстане произошло падение объемов внешней торговли со всеми странами-членами ЕАЭС, кроме Киргизии.

Таким образом, часть китайских товаров, предназначенных для торговли с Таджикистаном, вернется на оптовые рынки Киргизии, а вот основное северное направление транзитной торговли утеряно республикой полностью. Киргизия будет действовать между двумя региональными акторами – Россией и Китаем в рамках проводимой ими политики.

Список литературы

1. Камински Б., Митра С. Клубок шелка: безграничные базары и приграничная торговля в Центральной Азии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://static.akipress.org/127/.storage/analytics/files/f451bbf33ae4a55f76b98dc9803112cd.pdf (дата обращения 11.02.2015).
2. Кыргызстан в ЕАЭС: Мнение ориентированного на Китай бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mir24.tv/news/community/12630355 (дата обращения 14.03.2015).
3. Обзор: Кыргызстан, Россия, ЕАЭС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ca-portal.ru/article:26221 (дата обращения 11.02.2015).
4. Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России [доклад № 7, 2012]. Отчет Центра интеграционных исследований. – СПб, 2012. – 58 с.

АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА НА БАЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, С ВНЕДРЕНИЕМ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Стафеева Наталья Петровна,
старший преподаватель кафедры таможенного дела
Северо-Западного института управления РАНХиГС (Выборгский филиал),
г.Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье автором рассмотрены инновационные направления в области risk management по курсу увеличения безопасности цепочек поставок товаров в рамках таможенных систем (приоритетное направление институт «таможня – бизнес») при создании нового программного обеспечения, базирующегося на платформе «Oracle + 1С + имитационное моделирование».

Ключевые слова: инновация; политика; конкуренция; риск; система управления рисками; таможня; бизнес; контроль; программное обеспечение; моделирование; «утечка умов»; кадры; компетенция; обучение.

С 2014 года мы вступили в эпоху импортозамещения, протекционизма, опоры на собственные информационные массивы, то есть, «переключились» с платформы «интеграция» на платформу «суверенизация» в рамках формирующегося Евразийского экономического союза, тем самым получив не четкую картину места России в будущей картине мира (Рыночная позиция? Конкурентное преимущество? Целевая траектория развития?). Сейчас интересы государства и бизнеса столкнулись лбами из-за высокой стоимости некачественных услуг при сложившемся уровне цен на нефть и стоимости иностранной валюты, которая является базовой единицей заключенных внешнеторговых контрактов.

Что происходит с логистикой? Сможет ли данная область стать конкурентоспособной на международном уровне? Какие факторы могут усилить сегмент, связывающий Россию с мировым рынком?

Основные столбы, на которых стояла строящаяся логистическая система, были представлены Рамочными стандартами безопасности и облегчения мировой торговли – это «гармонизация электронной предварительной информации», «последовательность подхода к вопросам управления рисками», «взаимодействия с таможенными администрациями других стран», «взаимодействие с бизнес-структурой». На данный момент ни одна из представленных опор не функционирует на 100%, а «негативная» картина состояния логистики складывается из следующих факторов:

– увеличение временных издержек,

– попадания в область рисковой поставки около 70%[1],

– устаревание комплексных программных средств, установленных на автоматизированных рабочих местах должностных лиц,

– снижение скорости совершения таможенных операций и таможенного контроля,

– низкий уровень взаимодействия с участниками ВЭД,

– слабая система профессионального обучения и дополнительного профессионального образования должностных лиц таможенных органов[2],

– введение «пороговой низкой» таможенной стоимости,

– низкий уровень интеграции баз данных государственных контролирующих органов в единую систему,

– распространенное влияние «теории классной доски»[3],

– отсутствие благоприятной среды для внедрения и развития инноваций.

Рассматривая представленные проблемные вопросы в разрезе функционирования таможенной и около таможенной сфер, автор выделяет три группы риска:

Экзогенные риски, завязанные на транспортно-логистическом кластере.

Эндогенные риски, базирующиеся на внутренних отстающих аспектах таможенной сферы.

«Узкопрофильные» риски, связанные с выявлением рисковых поставок.

В современной системе управления рисками (далее – СУР), внедренной в деятельность таможенной службы, функционирует только третья группа риска. То есть, вся работа системы направлена лишь на выявление рисковых поставок, которые могут принести экономический ущерб стране. Основными этапами построения СУР являются выявление, анализ, разработка и оценка с последующей корректировкой областей риска и сценариев применения риска, платформой для выполнения которых стал статистический метод, требующий качественной работы по ведению баз данных.

В соответствии с таможенным законодательство таможенный контроль должен быть выборочным с высокой степенью попадания в поставку высокого риска. Этот принцип введен для реализации курса на снижение барьеров ВЭД, уменьшение временных и финансовых издержек, «разгона и отладки» логистического механизма, но при этом, требует от исполнителей высокой степени подготовки как в теоретическом плане (высокий уровень знаний в области таможенного дела), так и в практическом (аналитический механизм мышления, возможность сопоставлять накопленный опыт, и предложенную статистическую информацию).

Для того, чтобы лучше понять функционирование СУР на практике, а соответственно и организацию цепочки поставок в целом, необходимо обратиться к сетевой модели, отражающей механизм мультимодальной перевозки с возможными проявлениями шумовых воздействий (см. рис. 1).

При рассмотрении приведенной технологической карты основной акцент делается на «пронизывающие» шумовые факторы современной организации цепочки поставок. Поэтому ориентировать работу в области профильных рисков нужно на автоматизацию выявления поставки, включающей в себя признаки административного правонарушения или уголовного преступления, усовершенствование работы действующей в таможенной среде системы управления рисками, усиление и автоматизацию контроля в пунктах пропуска через таможенную границу за поставками высокого риска, подрывающих экономическую безопасность и конкурентоспособность страны, а также снижение роли человеческого фактора в процессе управления рисками.

Полная автоматизация системы управления рисками, базирующаяся на исследованиях

1 По результатам анализа баз данных таможенных органов, функционирующих на базе многосторонних автомобильных пунктов пропуска.

2 Здесь и далее подразумевается система развития профессиональных качеств и повышение квалификации принятых на государственную службу должностных лиц.

3 Р. Коуз «То, что изучается, является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат теорией классной доски».

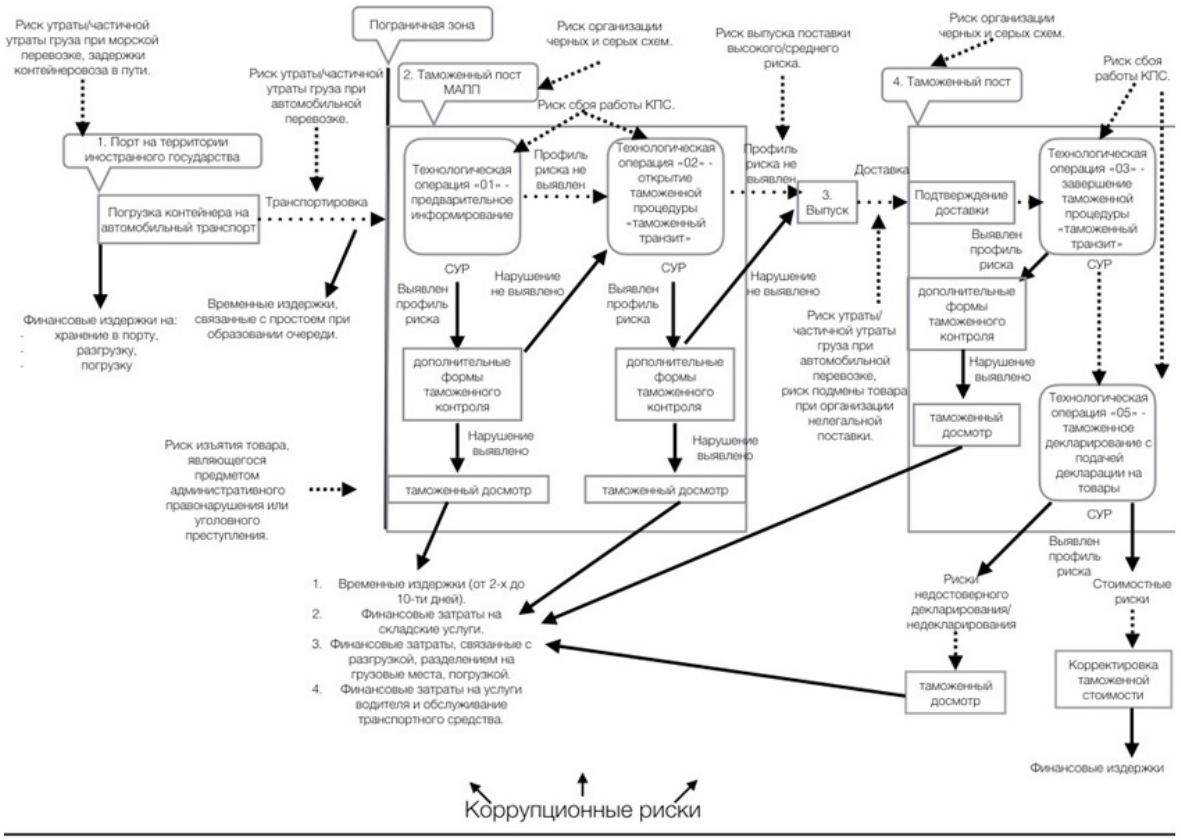


Рисунок 1 – Модель мультимодальный перевозки

наиболее значимых признаков, которыми характеризуются логистические цепи с чертами административных правонарушений и уголовных преступлений, а также программы стандартов ISO, позволит решить ряд вопросов таких как:

– взаимодействие таможенных служб государств, что приведет к наиболее благоприятному ведению дел в области мировой политики,

– борьба с контрабандными и контрафактными товарами, попадание на российский рынок которых снижает конкурентоспособность национального продукта и подрывает экономическую безопасность страны,

– коррупционные факторы, который должны снизиться при сокращение человеческой роли в работе по управлению рисками,

– создание благоприятной среды для развития инновационного потенциала.

На сегодняшний день выявление поставок высокого и среднего риска полностью базируется на работе должностных лиц таможенных органов, то есть, на лицо человеческий фактор. Сработка профилей риска приблизительно на 70% происходит на «пустые» (без признаков правонарушений) транспортные средства, что приводит к увеличению времени таможенных операций и таможенного контроля, увеличению логистического времени и потери денежных средств участников ВЭД. Из этого вытекает три направления, необходимых для развития «в ногу» с современным миром и ведущими лидерами в области компьютерных технологий, внедряемых в государственный аппарат:

– разработка программного средства, действующего на основе имитационных моделей, созданных по наиболее характерным признакам, составляющих опасные контрабандные и контрафактные логистические потоки,

– создание исследовательской лаборатории, действующей в рамках таможенной службы и включающей наиболее перспективных сотрудников таможенной сферы, работающих по разным направлениям,

– доведение до сотрудников, непосредственно взаимодействующих с программным продуктом, учебно-методического комплекса (создание курсов и справочной литературы).

Единственным существующим аналогом является система управления рисками в таможенной службе, базирующаяся на платформе Oracle и в основе которой лежит статистический анализ, поэтому предлагается внедрить в разработку системы имитационного моделирования и платформу 1С, что позволит использовать аналитический метод и метод экспертных оценок, а также вывести работу таможенных органов на инновационный путь развития, привлечь лучших специалистов в области таможенного дела, логистики и IT.

Стадии технологического процесса разработки: поскольку действующая СУР функционирует на платформе Oracle потребуется совмещенная версия 1С продукта с возможной разработкой КПС, которое возможно совместить и перевести в режим «автомат» с другими программными средствами, в которых фиксируются основные стадии выполнения таможенных операций, проведения таможенного и иных видов контроля. Модуль необходимо разработать в двух режимах: первый – режим разработчиков с внедрением программ имитационного моделирования, второй – пользовательский – для работы «на местах», то есть в отделах таможенного оформления и контроля.

Наиболее существенный отличительный признак нового КПС в области СУР – внедрение платформ, отвечающих последним откликам мировой сообщества в рамках информационных технологий, помогающих создать имитацию поставок товара с высоким риском и изучение подобных моделей с целью искоренения черных и серых схем. Также необходимо отметить привлечение специалистов к разработке новых проектов в рамках защиты государственных интересов, что возможно сократит одну из важнейших проблем Российской Федерации – «утечку умов». Модуль предполагается создать исключительно для таможенной среды и в рамках государственных интересов, без возможного доступа частных организаций.

Плоскостная модель модуля представлена на рис. 2.

Рисунок 2 – Модель модуля управления рисками.

Таким образом, работа по пяти представленным проблемным направлениям с практической точки зрения должна привести к:

– развитию таможенной среды на рынке логистики (за счет привлечения новых знаний и идей),

– сокращению проблемы утечки умов,

– появлению инновационных информационных платформ и программных средств, разработанных для таможенной среды,

– выходу на качественно новый уровень системы управления рисками, позволяющей визуализировать поставки высокого риска и моделировать возможные недоброкачественные логистические потоки,

– развитию научных и методических материалов, для обучения и повышения квалификации должностных лиц,

– увеличению результативности по выполнению установленных показателей,

– появлению конкурентоспособной логистики страны,

– снижению проявления коррупционного фактора,

– уменьшению вероятности возникновения «черного» и «серого» рынка,

– сокращению некачественной продукции на внутреннем рынке,

– развитию внутреннего производства и импортозамещения,

– повышению престижа органов государственной власти,

– выходу России на более высокие уровни в инновационной сфере.

УДК 339

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ТАИЛАНДА И РОССИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

Сафина Элиза Борисовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики учета и финансов экономического факультета Национального минерально-сырьевого университета «Горный», г. Санкт-Петербург,
Кванхатай Понлакарн,
магистрант экономического факультета Национального минерально-сырьевого университета «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные тенденции развития и опыт экономических отношений между Таиландом и Россией. Определены факторы двусторонней заинтересованности двух стран в активизации деловых отношений в нефтегазовом секторе. Обозначены наиболее актуальные точки взаимодействия и сотрудничества в данном секторе.

Ключевые слова: экономические отношения; нефтегазовый сектор; соглашения; иностранные инвесторы.

Усиление различных форм экономического взаимодействия, поиск новых областей сотрудничества в системе мирохозяйственных взаимосвязей, открывает для каждой страны широкий спектр возможностей для эффективного развития, в том числе для целесообразного и рационального использования имеющихся ресурсов, углубления специализации, расширения рынков сбыта и т.п. В этой связи, усиление делового сотрудничества между Российской Федерацией и Тайландом – од-

ним из ключевых партнеров России среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона, является важнейшей задачей как с точки зрения геополитического, так и экономического аспектов.

История международных отношений между Таиландом и Россией началась с визита Короля Тайланда Рамы в июле 1897. Однако события 1917 года в России привели к замораживанию диплопе. Товарооборот между Таиландом и Россией значителен, но при этом наблюдается дефицит торгового баланса Таиланда, что связано с дешевизной поставляемых в Россию товаров (аксессуары для радиоприемников и телевизоров, рис, консервированные фрукты и сахар и т.д.) и существенным стоимостным объемом импортируемых железа, стали, угля, сырой нефти из России [2,3] (рисунок 1).

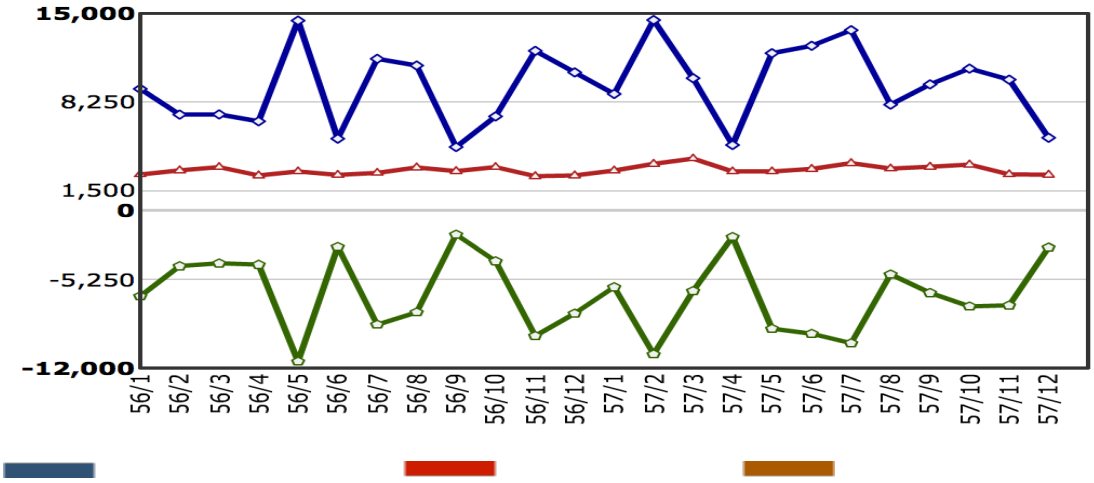


Рисунок 1 – Динамика импорта и экспорта между Таиландом и Россией за 12 месяцев в 2013-2014гг (56-57 гг по Тайскому календарю) [3]

Экономические операции между странами основаны на накопленной нормативной базе, которая включает [1, 2, 5]:

– институциональные документы, такие как соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой России и Торгово-промышленной палатой Таиланда от 1997 г., соглашение о сотрудничестве между Российским союзом промышленников и предпринимателей и Федерацией промышленности Таиланда от 2003 г., а также соглашение о сотрудничестве между Российско-Таиландским деловым советом.

– ряд межправительственных соглашений, в т.ч. торговое соглашение от 25 декабря 1970 г., соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 17 октября 2002 г., конвенция об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 23 сентября 1999.

Дополнительный импульс в усилении экономической кооперации между странами, в том числе в энергетической сфере играют подписанные в апреле 2015 г. Меморандум о взаимном партнерстве между Министерством экономического развития России и Советом по инвестициям Королевства Таиланд и Меморандум о взаимопонимании между министерствами энергетики РФ и Королевства Таиланд о сотрудничестве в области энергетики.

Энергетика является системно значимой отраслью для Таиланда, обеспечивающей стабильность и экономический рост всей национальной экономики страны. В настоящее время энергетические потребности Таиланда ежегодно увеличиваются, в том числе и потребности в нефти и природном газе. При этом с точки зрения стабильности и бесперебойности поставок, ситуация с источниками обеспечения (внутренними и внешними) данных потребностей неоднозначна, что ставит под угрозу энергетическую безопасность Тайланда.

По этой причине правительство Таиланда проводит политику усиления энергетической безопасности путем сосредоточения внимания на вопросах как активной разработки собственных источников энергоресурсов, так и увеличения объемов импортных поставок из других стран.

Сегодня, более 80 процентов энергоресурсов в стране, импортируется из стран Ближнего

Востока и России. В январе 2016 года импорт энергопродуктов в Таиланд составил 1,295 тыс. баррелей нефтяного эквивалента в сутки. При этом доля импорта нефти составила 67%, угля-17%, природного газа (в том числе сжиженного) – 14%, электроэнергии – 2%. Общий объем импорта энергоресурсов увеличился на 6,4% по сравнению с декабрем 2015 года [5].

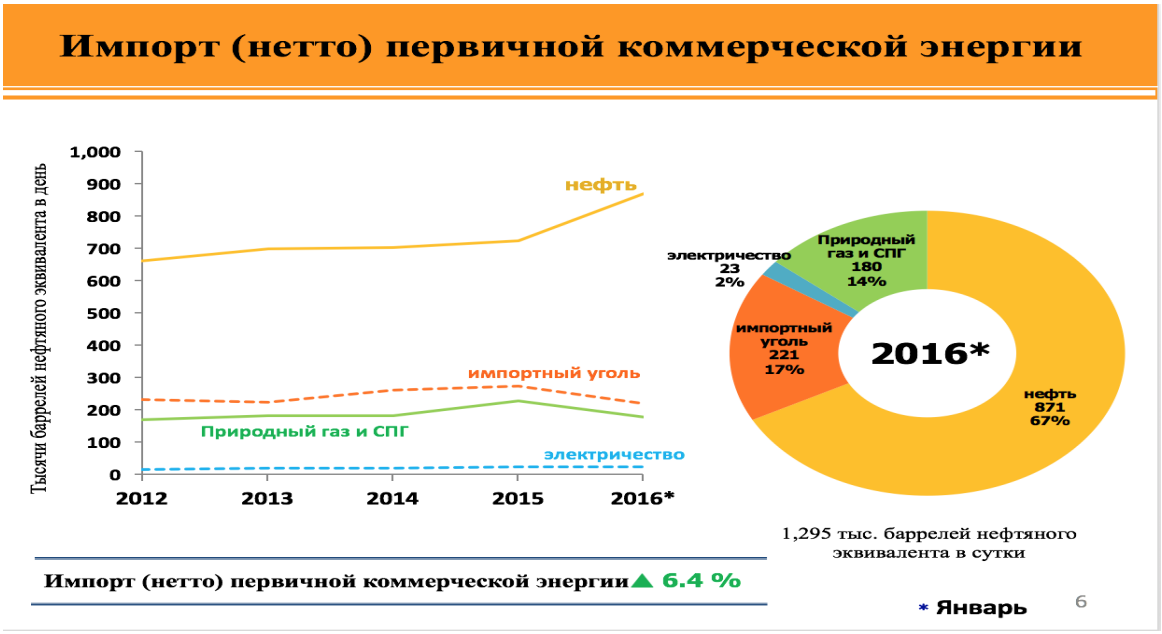


Рисунок 2 – Структура и динамика импорта энергоресурсов в Таиланд [5]

Одной из ведущих отечественных компаний в нефтегазовом секторе Таиланда является национальная публичная компания PTT Public Company, которая входит в двадцатку крупнейших нефтегазовых компаний мира. Хотя PTT считается национальным предприятием, компания реализует совместные с иностранными инвесторами («Chevron», «Mitsui», «TOTAL», и «BG Group») проекты, связанные с разведкой и добычей нефти и газа на шельфе в Таиланде и на территории третьих стран (Бирме, Камбодже, Индонезии, Малайзии и Вьетнаме, Алжире, Омане, Кении, Мозамбике, Канаде, Австралии и Новой Зеландии) [6].

На сегодняшний день PTTEP (совместное предприятие – дочерняя компания PTT) и зарубежные компании, обеспечивают поставками большую часть (70%) потребностей Таиланда в энергоресурсах. Россия же среди стран-партнеров занимает седьмое место по импорту нефти и четвертое место по импорту угля после Индонезии, Австралии и Филиппин [5]. Общий объем энергоресурсов импортируемых из России ресурсов в 2015 г. значительно сократился (таблица 1)

Таблица 1

Энергоресурсы импортируемые из России в Таиланд [4]

Тип энергии	***Года (млн. долларов США)***			
	2012	**2013**	**2014**	**2015**
Нефть	1,985.22	1,940.02	2,461.75	872.24
Уголь	0.68	0.00	11.88	0.55
Итого	1,985.80	1,940.02	2,473.63	872.79

Государственная нефтегазовая компания Таиланда PTT нацелена изменение данных негативных тенденций и на перспективное сотрудничество с Россией в рамках долгосрочных проектов в нефтегазовой сфере, в том числе по добыче и сжижению природного газа. Это связано в некоторой степени и с тем, что существует потребность в загрузке производственных мощностей нефтеперерабатывающего завода в Таиланде. Кроме того, поставки сжиженного природного газа (СПГ) из России по сравнению со странами Ближнего Востока экономически более целесообразны в связи с меньшими трансакционными затратами [7].

Сохраняется интерес у обеих сторон и к энергетическим проектам на территории третьих стран. В феврале 2016 г. PTT выдвинула инициативу по усилению сотрудничества с российскими компаниями «Газпром Интернешнл», «Роснефть», в рамках которой предполагается подписание меморандума о. долгосрочном энергетическом партнерстве [6].

Таким образом, совпадение экономических и национальных интересов, наличие необходимых институциональных и правовых условий, открывает широкие и вполне реальные перспективы сотрудничества, и прежде всего в нефтегазовом секторе, для двух стран России и Тайланда. Такого рода расширение экономических взаимосвязей возможно позволит получить классический положительный «эффект масштаба», который в условиях напряженной экономической ситуации в мировом хозяйстве способен стать импульсом для поступательного и устойчивого развития.

Список литературы

1. Торгово-экономические связи. Официальный сайт посольства Российской Федерации в Королевстве Таиланд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://thailand.mid.ru/rossijsko-tajlandskie-otnosheniya/ekonomicheskie-svyazi (дата обращения 02.03.2016).

2. Отношения между Таиландом и Россией. Официальный сайт Королевской семьи Таиланда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rtnmoscow.com/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=1&Itemid=2 (дата обращения 02.03.2016).

3. Статистика торгового и платежного баланса Таиланда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www2.ops3.moc.go.th (дата обращения 12.03.2016).

4. Официальный сайт Управления по энергетической политике и планированию Министерства энергетики Королевского правительства Таиланда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eppo.go.th (дата обращения 12.03.2016).

5. Энергетическая безопасность и дипломатическая политика Таиланда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfa.go.th/business/th/articles/88/37609 (дата обращения 20.03.2016).

6. PTT и компании России (Роснефть и Газпром) это долгосрочный энергетические партнеры. Официальный сайт Energy news center. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://energynewscenter.com/index.php/news/detail/25 (дата обращения 10.03.2016).

7. SWOT-анализ экономического партнерства Таиланда с Россией. Управление по вопросам стратегической политики и торговли. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.thaibizrussia.com/ru/business-tips/?cate=tips-swot (дата обращения 25.03.2016).

УДК 339.5

КОНЦЕПЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГАХ

Читчян Рузанна Камоевна,

студент экономического факультета, документовед кафедры естественнонаучных и гуманитарных дисциплин, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (филиал в г. Пятигорске Ставропольского края), г. Пятигорск

АННОТАЦИЯ

В материале изложена концепция развития организационно-управленческой деятельности в системе таможенных органов с учётом в современных технологий, а также тенденция перехода на программное с открытым кодом в целях обеспечения безопасности страны.

Ключевые слова: техническая защита; декларация на товары; технология предварительного информирования; межведомственное электронное взаимодействие; таможенная реформа.

В условиях глобализации и стратегических изменений особое внимание следует уделять вопросам организационно-управленческой деятельности в системе таможенных органов Российской Федерации.

Деятельность таможенных органов Российской Федерации направлена на развитие внешнеэкономической деятельности и создание благоприятных условий для участников ВЭД. Совершенствование деятельности таможенных органов РФ связано с необходимостью упрощения порядка совершения таможенных операций и процедур, развивая и внедряя спектр информационных технологий. Изменение данного порядка способствует сокращению расходов участников внешнеэкономической деятельности путем повышения качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного дела. Не маловажным остаются и функции совершенствования по технической защите информации в системе Государственного таможенного комитета России, прежде всего, связанные с организацией защиты информации, содержащей сведения, составляющие государственную тайну [1].

Реализуемая в настоящее время Концепция обеспечения информационной безопасности таможенных органов Российской Федерации включает несколько основных направлений обеспечения информационной безопасности и технической защиты информации в таможенных органах [2]. В частности, Концепция предусматривает организацию технической защиты информации, содержащей сведения, составляющие государственную тайну или иную охраняемую законом тайну; обеспечение безопасности информации при международном и межведомственном информационном взаимодействии, а также при информационном взаимодействии с участниками внешнеэкономической деятельности; организацию эксплуатации сертифицированных средств криптографической защиты информации и электронной цифровой подписи, средств защиты информации от несанкционированного доступа, межсетевых экранов, средств антивирусной защиты информации, средств обнаружения атак и анализа защищенности и др.

С изменением функций и задач изменилась и структура подразделений таможенных органов, призванных исполнять данные функции. Современная ведомственная система обеспечения информационной безопасности таможенных органов Российской Федерации включает в себя, в частности, отдел информационной безопасности Главного управления информационных технологий, отделы информационной безопасности и организации эксплуатации систем ведомственных удостоверяющих центров таможенных органов Главного научно-информационного вычислительного центра ФТС России, а также соответствующие подразделения региональных таможенных управлений и таможен [3].

Современные условия работы таможенных органов диктуют необходимость использования как можно большего инструментария, позволяющего повысить качество таможенного контроля при одновременном снижении его трудоемкости. Решение такой задачи возможно только посредством внедрения в практику работы новых технологий, основанных на автоматизации всех процессов и переходе к бездокументарному обмену информацией. Одним из таких направлений является внедрение с мая 2014 года в практику работы таможенных органов технологии автоматической регистрации деклараций на товары (ДТ). Алгоритм автоматической проверки соблюдения условий регистрация ДТ применяется на таможенных постах Южного таможенного управления (ЮТУ) [3].

Преимуществами применения данной технологии является значительное сокращение сроков проверки декларации на товары на соблюдение таможенного законодательства. Так, при применении технологии среднее время автоматической проверки составляет 3 минуты. При этом средний срок принятия решения о регистрации должностным лицом – более 30 минут. С начала текущего года без участия должностных лиц таможенных органов зарегистрировано 1805 деклараций. Это первый этап на пути к автоматическому выпуску товаров, внедрение которого запланировано на 2018 год. Активно используется в таможенных органах региона технология предварительного информирования, направленная на ускорение совершаемых таможенных операций; обеспечение достоверности сведений о товаре, в том числе для целей взимания таможенных платежей; определение объектов таможенного контроля. На текущий

момент в ЮТУ предварительная информация используется более чем в 99%-ах случаев прибытия товаров, перемещаемых автомобильным, железнодорожным и морским транспортом. Для воздушного транспорта этот показатель ниже. Он составляет 87%, что является важнейшим фактором повышения инвестиционной привлекательности округа и улучшения его инвестиционного климата, соответствующего приоритетам Стратегии социально-экономического развития до 2025 года [2, с.74]. С 01.01.2014 в таможенных органах ЮТУ в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» введено обязательное декларирование товаров в электронной форме. На сегодняшний день практически 100% (99,999) деклараций на товары, зарегистрированных в таможенных органах ЮТУ, поданы с использованием электронной формы декларирования [2]. Еще одним перспективным направлением деятельности управления является налаживание работы системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) федеральных органов исполнительной власти. Это постоянно актуализируемый информационный ресурс, позволяющий минимизировать количество сведений, необходимых для совершения таможенных операций, и отменить необходимость представления документов путем издания соответствующих нормативных правовых актов.

Всё же, несмотря на развитие ИТ-инфраструктуры, проблема обеспечения безопасности информации и информационных технологий в таможенных органах должна «фундаментироваться» на отечественных производителях средств вычислительной техники, программного обеспечения и средств защиты информации. В 2014-2015 гг. спрос на ПО с открытым кодом в России значительно вырос. Один из драйверов роста – санкции Запада в отношении страны и государственная политика снижения зависимости от решений крупных мировых ИТ-поставщиков. Спрос стимулирует также экономический кризис и рост стоимости решений мировых вендоров в связи с ростом курсов валют. Испытывая финансовые сложности, в использовании открытого ПО заказчики видят возможность оптимизировать расходы на ИТ.

Таким образом, важно отметить, что результативность и эффективность работы таможенных органов напрямую связана с устойчивостью системы управления в рамках таможенной деятельности. Проводимая в настоящее время административная таможенная реформа базируется в первую очередь на изменении методов работы таможенных органов, за счёт внедрения передовых технологий и создания «электронной таможни». Особые требования предъявляются к качеству работы сотрудников таможни, в рамках реформирования меняются их функциональные обязанности, следовательно, стоит больше внимания уделять кадровой работе и повышению квалификации сотрудников. В целом, реформа направлена на оптимизацию организационной деятельности.

Практическое воплощение всех этапов таможенной реформы позволит создать гибкую, адаптивную организационную структуру, которая будет способствовать развитию системы управления в рамках таможенных органов, повысит уровень эффективность реализации всех функций управления, систем своевременной идентификации новых потребностей и возможностей в таможенной среде, позволяющих предприятиям оперативно принимать эффективные решения в регулировании спорных ситуаций [3, с. 247].

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р (ред. от 15.04.2014) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 14.01.2013. № 2.

2. Бешкорева В.Ю. Инвестиционный климат и привлекательность СКФО // Актуальные вопросы экономического развития регионов: ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ». – 2013. – С. 60-77.

3. Михайлец А.В. Мультиагентная система дистрибуции сельскохозяйственной продукции // Островские чтения. – Институт аграрных проблем РАН (Саратов). – 2015. – С. 247-249.

УДК 339

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: ПРАВОВАЯ БАЗА ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЕАЭС

Бутылкина Вероника Дмитриевна,

студент 3 курса «Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского», г. Саратов

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается развитие таможенного регулирования в условиях глобализации мировой экономики, создание благоприятных условий для бизнес-сообщества на территории ЕАЭС. ТК ЕАЭС является ключевым вопросом таможенного законодательства. Его создание – это новый этап интеграции и укреплении Единого экономического пространства.

Ключевые слова: таможенное регулирование; глобальная экономика; внешнеэкономическая деятельность; совершенствование таможенного администрирования; интеграция.

В условиях мировой глобализации основной задачей является совершенствование таможенного регулирования на Едином экономическом пространстве, а также повышения уровня интеграционных процессов, которые отражаются на эффективности и конкурентоспособности стран-участниц Евразийского экономического союза.

Главным образом, это зависит от инвестиционной привлекательности, повышения уровня международного товарооборота, активизации приоритетных направлений экономики, а также совершенствования таможенного администрирования [1].

В современных условиях развитие таможенного регулирования способствует развитию ВЭД и созданию благоприятных условий для участников ВЭД. Это происходит путём предоставления качественных и эффективных таможенных услуг, повышения скорости таможенных операций, а также совершенствованию информационно-технического обеспечения таможенных органов.

В 2015 г. достигнуты конкретные результаты реализации дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования».

Основными целями данного проекта состоят в сокращении времени в процессе таможенного оформления, количества процедур, сроков проведения таможенного контроля.

Основные элементы дорожной карты являются составной частью планов развития таможенного регулирования. По статистике данная дорожная карта выполняется не плохо: из 57 пунктов 37 выполнены, 14 в процессе и 4 остаются не исполненными.

– В 2015 году произошло фактическое сокращение времени совершения таможенными органами операций, для товаров, не являющиеся рисковыми и не требуемые дополнительной проверки, до 18,7 минут.

– Время, необходимое для проведения таможенными органами ТК в пункте пропуска сократилось в среднем на 40 минут и составляет 40-45 минут, более 90% товаров оформляются в течение 24 часа [3].

– К концу 2015 года сократилось количество документов, необходимые участнику ВЭД. (6 – при импорте товаров, а при экспорте – 4 документа) [4].

На сегодняшний день реализуется проект «Стратегия развития таможенной службы РФ до 2020 года». Он является концептуальным вспомогательным документом по основному массиву планов совершенствования таможенного администрирования «дорожной карты» [5].

Особое место в данном документе уделяется совершенствованию таможенного администрирования. Основная задача этой области – переход на обязательную форму электронного декларирования. Это позволило начать процесс внедрения технологий автоматической регистрации и автоматического выпуска деклараций на товары [6, с. 198].

Автоматический выпуск товаров также является приоритетной технологией. Суть метода состоит в том, что без участия должностного лица система сама принимает решение о выпуске

ТД с учётов выявленных рисков.

В настоящее время в эксперименте участие принимает 32 таможенных поста. Количество автоматически выпущенных деклараций увеличивается и сокращается время. Так 19 июня 2015 в Стабнинском таможенном посту в Смоленске была выпущена первая ТД за 1,5 минуты. В среднем автоматическая регистрация длится от 30 секунд до 3 минут (в зависимости от загруженности системы).

Таким образом, данные технологии позволяют участникам ВЭД снизить расходы и ускорить совершение операций.

В настоящее время в соответствии со статьей 116 Федерального закона № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ» уплата таможенных пошлин, налогов может осуществляться через электронные или платежные терминалы, банкоматы.

Данная технология имеет значительные преимущества: Во-первых, процедура осуществляется в он-лайн режиме вне зависимости от нахождения таможенного органа; во-вторых, уплата таможенных платежей в любое время; в-третьих, удобство для участников ВЭД, в отношении контроля над своими денежными средствами и их расходами; в-четвёртых, сокращение бумажного документооборота.

Значительным шагом на пути развития таможенного регулирования является система категорирования участников ВЭД – «зеленый сектор».

«Зеленый сектор» – это отбор добросовестных участников ВЭД, которых можно контролировать выборочно. Данные участники формируются за счёт анализа различных баз данных у таможенных органов, налоговый службы и в других подразделениях. На основе информаций об уплатах таможенных платежей, нарушениях таможенных правил, складывается общая картина участника ВЭД. В отношении таких участников формы таможенного контроля применяются выборочно, сокращаются сроки выпуска товаров. Таким образом, нельзя сказать, что данные участники лишены контроля со стороны таможенных органов. Контроль, безусловно, есть, он применяется к участникам путём «генератора случайных чисел» [2].

В настоящее время в «зелёный сектор» входит более 2000 участников. В основном это крупные компании, которые заинтересованы в сохранении совей репутации. И именно для этих предприятий установлен минимальный контроль, который даёт значительные преимущества в отношении сокращения дополнительных издержек и времени, что оказывает влияние на сроки товарных поставок. Данный фактор является главным преимуществом между конкурирующими фирмами.

Ещё одним важным фактором на пути либерализации стало совершенствование законодательства РФ о таможенном деле.

Многим участникам ВЭД не хватает детализации и прозрачности конкретных таможенных процедур, что приводит к дополнительным издержкам, штрафным санкциям за нарушения таможенных правил.

Наиболее актуальной задачей на сегодняшний день считается подготовка нового документа, Единого таможенного кодекса для стран ЕАЭС.

На сегодняшний день евразийская экономическая комиссия подготовила проект ТК ЕАЭС. Этот проект создан в целях регулирования отношений в сфере таможенного дела и отвечает всем необходимым требованиям. Главные цели и задачи этого документа состоят в ускорении и упрощении таможенных операций, создании благоприятных условий для развития ВЭД и сокращении издержек для их участников.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что развитие таможенного регулирования содействует развитию благоприятных условий для ВЭД, что позволяет обеспечить безопасную экономическую ситуацию на территории Единого экономического пространства. А «введение в жизнь» ТК ЕАЭС и руководство основными стратегическими документами по развитию таможенного регулирования, дадут более чёткое и прозрачное представление основных процессов, а также решить таможенные формальности менее затруднительно. Это позволит сократить временные и финансовые издержки бизнеса, что в значительной мере является главным оптимизатором развития ВЭД.

Список литературы

1. Бельянинов А.Ю. Интеграционная политика России на евразийском пространстве: потенциал и перспективы развития: Автореф. дис. д-р полит. наук. – М., 2013. – С. 47.
2. «Зеленый сектор» для добросовестных участников внешнеэкономической деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=14607:l-r-&catid=61:info-ved-cat&Itemid=94 (дата обращения 23.03.2016).
3. Илюхина С.С., Галушкин А.А. Роль и место таможенных органов РФ во
4. внешнеэкономической деятельности. – 2015. –№ 8 (87). – С. 103-105.
5. Проект итогового доклада о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22889:-2015-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588 (дата обращения 24. 03.2016).
6. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р (ред. от 15.04.2014) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140447/ (дата обращения 23.03.2016).
7. Файзуллаев Д.А. Совершенствование организационного механизма процессного управления таможенными органами России: Автореф. дис. д-р эконом. наук. – М., 2014. – С. 274.

УДК 553

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УРАНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Никонова Мария,

магистрант Национального минерально-сырьевого университета «Горный», г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован потенциал собственной добычи урана на территории Российской Федерации, особенности отдельных типов месторождений, факторы, актуализирующие проблему наращения сырьевой базы и транснациональный метод ее решения.

Ключевые слова: добыча урана; Казахстан; Росатом; Uranium One.

Двадцать восьмого сентября 2015 года атомная промышленность России отметила свой юбилей – 70 лет со дня подписания распоряжения Государственного комитета обороны СССР «Об организации работ по урану».

Согласно данным МАГАТЭ, ежегодная потребность в природном уране на нужды энергетики в России составляет примерно 4000 тонны, а в будущем это число будет расти [4, с. 368].

Таблица 1

Ежегодные потребности в уране до 2035 года, тонн урана

2011 г.	*2012 г.*	*2013 г.*	*2015 г.*	*2020 г.*		*2025 г.*		*2030 г.*		*2035 г.*	
				min	max	min	max	min	max	min	max
3800	3800	3800	3700	3700	4200	4300	5500	4450	6150	4800	6400

Объем ежегодно добываемого сырья не способен покрыть потребности, даже если пренебречь тем, что определенная его доля используется при производстве топлива для дальнейшего экспорта [3, с. 88].

Таблица 2

Исторические данные о добыче урана в России, тонн урана

Способ добычи	**2010 г.**	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**
Открытый	0	0	0	0
Подземный	2920	2191	2001	2133
Подземное выщелачивание	643	802	861	1000
Всего	3563	2993	2862	3133

Спрос на уран в России удовлетворяется собственным сырьем в среднем на 20%. Существующий дефицит на протяжении более 20 лет восполняется за счет государственного резерва, а так же поставок давальческого сырья. Вплоть до 2013 года осуществлялись поставки урана по российско-американскому договору ВОУ-НОУ (высокообогощенный уран-низкообогощенный уран), предусматривавшему переработку примерно 500 тонн российского оружейного урана [1, с. 116].

Исторически основу сырьевой базы урана в России составляло сырье, добываемое на месторождениях Стрельцовского рудного поля в Забайкальском крае. Отработка этих месторождений ведется на протяжении 40 лет, не смотря на это, на сегодняшний день они располагают запасами, составляющими примерно 15% общего объема запасов урана в стране. Среднее содержание урана в руде выше 0,1%, отрабатываются руды с содержанием урана от 0,09 до 0,28%. Месторождения Стрельцовского рудного поля располагаются в вулканических породах, такие месторождения имеются во многих странах мира, но в действительности разрабатывается небольшое их количество по причине высокой себестоимости добычи.

Более 50% запасов урана в России разведано на территории Эльконского рудного района в Республике Саха (Якутия). Среднее содержание руды составляет 0,134%, аналогичные месторождения Канады располагают рудами со средним содержанием урана в 1%.

На территории России имеются месторождения, относящиеся к песчаниковому типу, характерному для Казахстана, Республики Нигер, США. Российские месторождения песчаникового типа значительно беднее как по объему, так и по содержанию: в то время как запасы Казахстана в песчаниках могут составлять десятки и сотни тысяч тонн, Россия располагает запасами в пределах десятка, содержание казахстанских руд превышает 0,06-0,08%, в России среднее содержание доходит до 0,05%. Месторождения песчаникового типа пригодны для добычи способом скважинного подземного выщелачивания – самого дешевого и безопасного на сегодняшний день, что обеспечивает Казахстану выигрышное преимущество на рынке.

Перспективным с точки зрения наращивания собственной добычи урана является Хиагдинский рудный регион в Бурятии: в настоящий момент ведется разработка нового месторождения, к 2018 году планируется выйти на проектную мощность в 1000 т. урана в год.

Добычей урана на территории России занимаются компании, которые находятся под управлением государственной компании ОАО «Урановый холдинг «Атомредметзолото», в свою очередь входящей в государственную корпорацию «Росатом». Основная задача деятельности ОАО «Атомредметзолото» заключается в обеспечении урановым сырьем предприятий ОАО «Топливная компания «ТВЭЛ», так же входящей в состав «Росатом», занимающейся производством ядерного топлива.

ОАО «ТВЭЛ» производит гексафторид урана, который после обогащения изотопом применяется для работы атомных реакторов. На мировом рынке производства ядерного топлива ОАО «ТВЭЛ» занимает третье-четвертое место вместе с японской компанией Global Nuclear Fuel. Обе компании обеспечивают примерно по 17% мирового ядерного топлива. Лидером является

американская компания Westinghouse, производящая около 31% мирового топлива, конкурирует с ней французская компания AREVA, производящая примерно 30%. Кроме того, что компания «ТВЭЛ» занимает одно из лидирующих мест на мировом рынке, она полностью обеспечивает топливом российские АЭС, а так же атомный военный флот. Среди стран-импортеров российского ядерного топлива такие страны как Китай, Финляндия, Чехия, Болгария, Индия и т.д.

Большая часть ядерного топлива в России транспортируется компанией ОАО «Техснабэкспорт», также входящей в «Росатом». Компании «ТВЭЛ» и «Техснабэкспорт» совокупно занимают приблизительно 48% рынка урановой продукции.

Сохранение лидирующих позиций на рынке ядерного топлива возможно лишь за счет выгодных и стабильных поступлений уранового сырья. Для реализации этого «Росатом» предпринимает различные меры, как то развитие потенциала собственных месторождений, так и экономическая «интервенция» в иностранные рудники. Ярким примером такой политики может служить сделка, проведенная в 2013 году по передаче в структуру активов дочерней компании «Росатом» канадской компании Uranium One Holding N.V. В портфеле компании находятся доли в урановых рудниках на территории Казахстана, США, Австралии. Основная деятельность компании сосредоточена на территории Казахстана: компания Uranium One владеет 70% ТОО «СП «Бетпак Дала», которому принадлежат рудники «Акдала» и «Южный Инкай». Корпорация также владеет 50% ТОО «Каратау», которому принадлежит рудник «Каратау», 30% ТОО «Кызылкум», которому принадлежит месторождение «Харасан». В декабре 2010 года Uranium One приобрела 50% АО «СП «Акбастау», владеющего рудником «Акбастау», а также 49,67% АО «СП «Заречное», которому принадлежит рудник «Заречное» и месторождение «Южное Заречное» [7].

С покупкой Uranium One «Росатом» увеличил ежегодную добычу урана с 3,2 тыс тонн в 2006 году до 8 тыс тонн в 2013 году. «Росатом» получил приблизительно 20% извлекаемых запасов и ежегодной добычи урана в Казахстане [6]. По данным финансового отчета компании Uranium One [5] в 2014 году объем промышленной добычи на территории Казахстана, приходящийся на долю компании, составил 9847900 фунтов урана, что равняется 4466,9 тонны.

Конъюнктура рынка в настоящий момент относительно стабильна, рынок уранового сырья «оправляется» от шока, вызванного аварией на Фукусима-1 в Японии в 2011 году. С 2011 году наблюдается глобальная тенденция спада цен на урановую продукцию, но с конца 2014 года цены повышаются , что связано со снижением предложения на рынке из-за консервации некоторых рудников отдельных стран, санкциями в отношение России и забастовкой рабочих на крупнейшем канадском урановом руднике МакАртур-Ривер.

Принимая во внимание сложность выхода на полное самообеспечение природным ураном, связанную со сравнительно небогатыми ресурсами и особенностями их залегания, компания Росатом выходит на новый геоэкономический уровень, когда стратегические задачи страны исполняются за счет выгодных транснациональных сделок. Конъюнктура рынка в настоящий момент этому не препятствует.

Список литературы

1. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2013 году»: Государственный доклад. – М.: ООО «Минерал-Инфо», 2014. – 387с.

2. Подолянец Д.В., Подолянец Л.А. Алгоритмизация построения корпоративных информационных систем (КИС) на промышленных предприятиях // экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 2. – С.223-227.

3. Analysis of Uranium Supply to 2050, International Atomic Energy Agency // IAEA. – 2001. – P.103.

4. Uranium 2014: Resources, Production and Demand.Nuclear Energy Agency, International Atomic Energy Agency // OECD. – 2014. – P.506.

5. Аудированная годовая консолидированная финансовая отчетность Uranium One Inc. за годы, закончившиеся 31 декабря 2014 г. и 31 декабря 2013 г. Uranium One Inc. [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: http://uranium1.com/index.php/ru/investor-centre-ru/financial-reports-and-filings/annual-reports (дата обращения 21.01.2016).

6. Международная конкуренция за урановые рудники Казахстана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.foreignpolicy.ru/analyses/mezhdunarodnaya-konkurentsiya-za-uranovye-rudy-kazahstana (дата обращения 17.01.2016).

7. Официальный сайт Uranium One Inc. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: uranium1.com (дата обращения 21.01.2016).

УДК 339.727.22: 330.33

АНАЛИЗ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МАКРОДИНАМИКУ БЕЛАРУСИ

Харонжина Ангелина Владимировна,

студент Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

АННОТАЦИЯ

Приведены результаты исследования влияния иностранных инвестиций на макродинамику Республики Беларусь. С помощью экономико-математических методов выделены кратко- и среднесрочные циклы в как динамике ПИИ, так и объеме ВВП, сопоставлены их параметры.

Ключевые слова: инвестиции; прямые иностранные инвестиции (ПИИ); валовой внутренний продукт (ВВП); экономический цикл; корреляция; преобразование Фурье.

Проблема цикличности экономических процессов является не только актуальной, но и спорной в современной науке. Существует более 200 теорий экономических циклов. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт создали новую теорию экономического цикла, включающую в себя теорию долгосрочного экономического роста с учетом циклических волн. На ее основе основе разработана стохастическая макроэкономическая динамическая модель (1982 г., работа «Время строить и агрегировать колебания») [1], которая по сей день является базовой для исследования циклических процессов в экономике.

В указанной модели значительное место отводится воздействию внеш-них факторов (к их числу относятся иностранные инвестиции).

Иностранные инвестиции обеспечивают доступ к инновациям, совре-менным технологиям, материальным и финансовым ресурсам, способствуют устойчивому росту экономики. Следовательно, одним из приоритетных направлений государственной экономической политики является создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, в частности ПИИ.

С целью изучения взаимосвязи объемов и структуры иностранных инвестиций с объемом ВВП были избрана Республика Беларусь, страна с переходной экономикой.

Практика привлечения иностранных инвестиций в Беларуси за последние 15 лет выявила ряд положительных результатов, а также ряд проблем. За 2014 г. в реальный сектор экономики Беларуси (организации кроме банков) из-за рубежа поступило инвестиций 15 084,4 млн. долл. США, что на 0,7% больше, чем за 2013 г. В результате антикризисных массивных внешних заимствований пик падения инвестиций был отодвинут на 2012 год (минус 19,1%от уровня 2000 года), но избежать его совсем не удалось [2], [3].

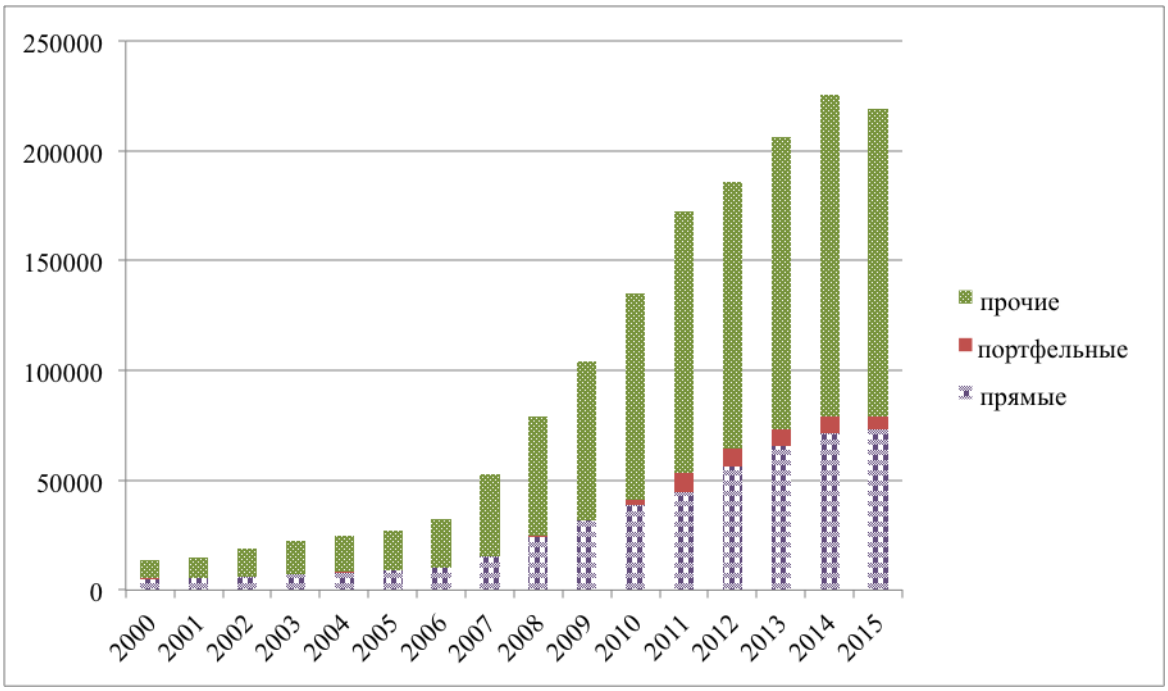
Территориальное размещение ПИИ в Республике Беларусь крайне неравномерно. Наибольшие суммы иностранные инвесторы вложили в организации Минска (74% по факту 2014 года) [2].

Страновая принадлежность вложенных иностранных инвестиций в Республику Беларусь разнообразна, но доля российского капитала за последние 8 лет возросла почти в 1,7 раза, а доля австрийских и немецких, латвийских инвестиций сократилась в 3, 7 и 6 раз соответственно [2].

Период мирового кризиса очень сказался на ПИИ в национальной экономике. В кризисный 2009 год инвестиции в Беларусь из Австрии сократились по сравнению с 2008 годом более чем в 5 раз, Германии – 1,5 раза, Кипра – в 2 раза, из Китая – в 10 раз. Лишь Литва, наоборот, увеличила свое присутствие на рынке иностранных инвестиций Республики Беларусь (Литва – почти в 2 раза повысила свои инвестиционные вливания), Польша, США и Англия практически сохранили свои позиции на прежнем уровне.

Анализ целевого назначения вложенных иностранных инвестиций (рисунок 1) позволил сделать следующие выводы:

1) портфельные инвестиции по сравнению с другими странами не играют существенной роли в белорусской экономике;



Примечание – Собственная разработка на основе анализа источника [2].

Рисунок 1 – Динамика целевого назначения иностранных инвестиций в Республике Беларусь за 2000–2015 гг.

2) прочие инвестиции приобрели более существенное значение, чем прямые, хотя их удельный вес неустойчив и резко колеблется (с 75-80% в 2005-2006 гг., 25-32%в 2013-2014 гг. и до 64% в 2015 г. [3];

3) после мирового финансового кризиса зарубежные инвесторы стали предпочитать вкладывать в Беларусь прямые инвестиции. Возможно, это связано с увеличившимися финансовыми рисками.

В экономике Беларуси наблюдается отрицательная тенденция необеспечения прогнозных показателей по объемам ПИИ. Так, еще в 2013 г. прогнозировалось привлечь ПИИ в объеме 4,5 млрд. долл. США, а по факту получилось 2,14 млрд. [4]. Однако по большей части ПИИ оказались реинвестированными доходами работающих в Беларуси зарубежных компаний.

Анализ показывает, что инвестиционная позиция республики постоянно фиксировалась со знаком «минус», тем не менее, были годы, когда этот показатель укреплялся (2006 год: = 87,8%от уровня 2005 года) [2].

Из проделанного анализа статистики иностранных инвестиций в Республику Беларусь можно сделать следующие выводы:

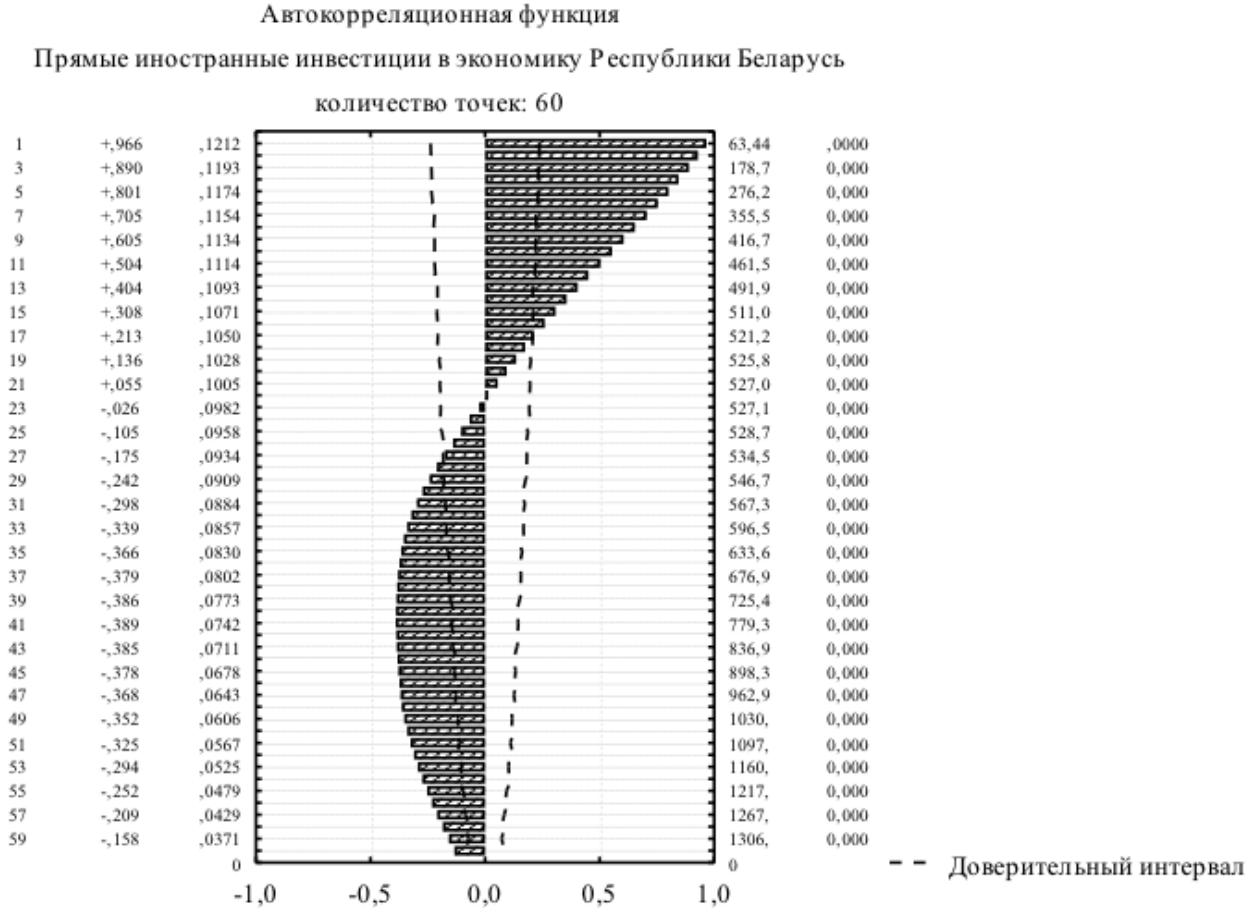
1. Следует изменить территориальное тяготение основной массы зарубежных инвестиций к Минской области, стимулировать равномерное распределение ПИИ между областями с целью создания рабочих мест.

2. В связи с предстоящими финансовыми трудностями 2016 гг. следует обратить особое внимание на хеджирование ПИИ.

3. Необходим разработанный механизм стимулирования ПИИ в промышленность, строительство, сельское хозяйство, а не только в торговлю и транспорт.

Нелинейный характер динамики иностранных инвестиций дал основание выдвинуть гипотезу о наличии цикличности в объеме ПИИ. С этой целью была построена автокорреляционная функция ПИИ.

Анализ рисунка 2 свидетельствует о наличии среднесрочной циклической волны продолжительностью 14,8 года (волна Кузнеца). Следовательно, цикличность динамики ПИИ отражается на экономике, получившей данные инвестиции: каждый второй деловой цикл усиливается циклической волной Кузнеца.



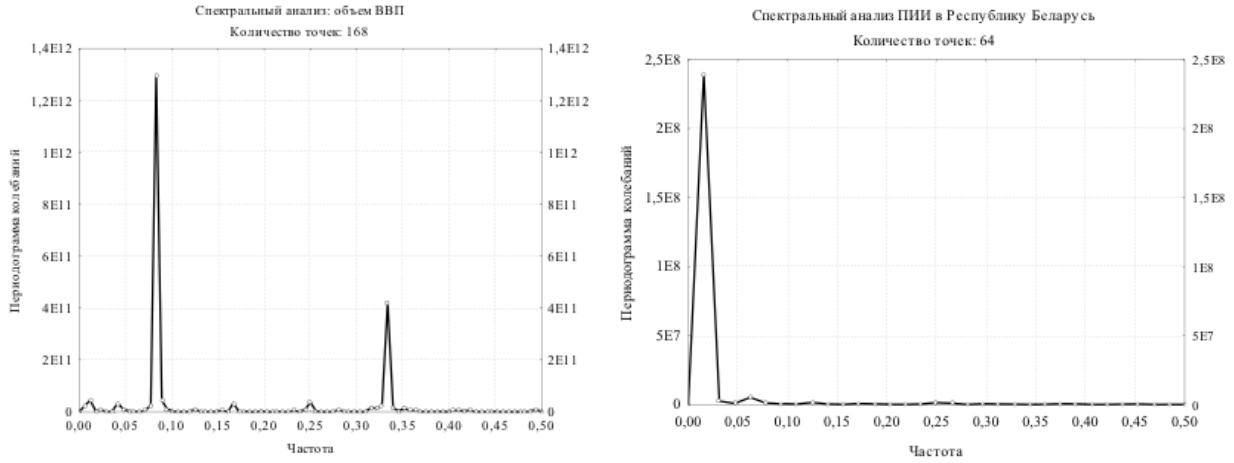
Примечание – Собственная разработка на основе анализа статистики источника [2].

Рисунок 2 – Результаты построения АКФ поквартальной динамики ПИИ в Республику Беларусь за период 1999–2015 гг.

Кроме того, если в стране-доноре этих инвестиций наблюдается кризисное явление, то через динамику ПИИ в другую страну фактически формируется передаточный механизм интернационализации фаз экономического цикла и превращение его в региональное и даже мировое явление.

С целью уточнения характера влияния цикличности ПИИ на белорусскую экономику произведен спектральный анализ квартальной динамики объема реального ВВП и ПИИ, а затем – сравнительный анализ результатов (рисунок 3, а и б).

На рисунке 3а выделяются частоты значительных колебаний ВВП 0,08; 0,33 и незначительных – 0,015; 0,04. На рисунке 3б проявляется одинаковая с ВВП частота колебания ПИИ – 0,015, однако на рисунке 3а отмечается незначительность реакции динамики национального производства на вложенные ПИИ. Таким образом, пока сложившаяся инвестиционная активность зарубежных компаний на экономический рост Беларуси влияет слабо.

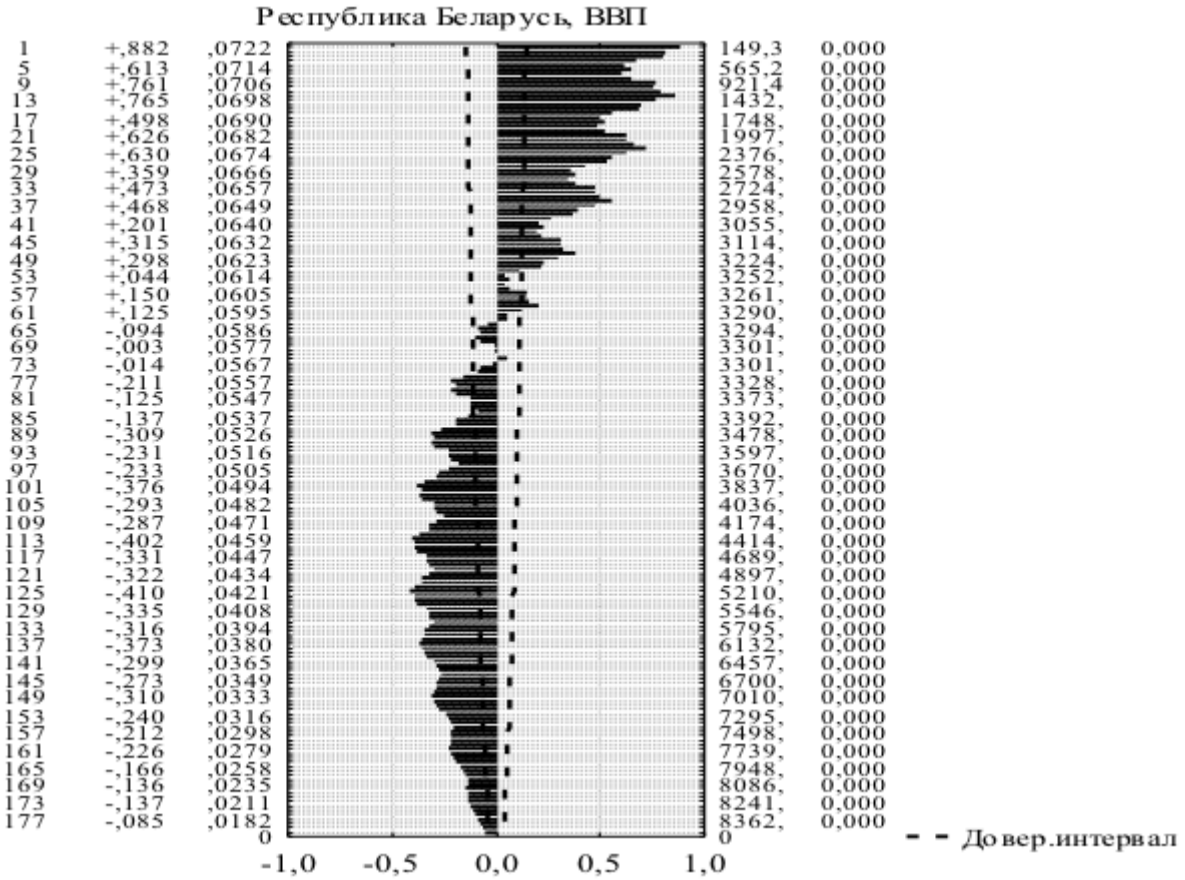


а) б)

Примечание – Собственная разработка на основе анализа статистики источника [2].

Рисунок 3 – Результаты спектрального анализа объема реального ВВП и объема ПИИ в Республику Беларусь, статистическая база 1999-2015 гг.

Анализ рисунка 4 показывает, что в динамике ВВП прослеживается циклическая волна продолжительностью 14,7 года, такой же, как и в динамике ПИИ.



Слева направо: Lag – лаг автокорреляции; Corr. – значение коэффициента корреляции; S.E. – стандартное отклонение; Q – значение Q-статистики; P – нулевая гипотеза

Примечание – Собственная разработка на основе источников [5, С. 133]

Рисунок 4 – Результаты построения АКФ объема реального ВВП Республики Беларусь, ежемесячная статистическая база 2000–2015 гг. (лаг АКФ 180, сезонный лаг 12, количество точек 192)

Продолжительность и интервал запаздывания реакции объема ВВП за вложенные иностранные инвестиции (прямые, портфельные и прочие) выявлены с помощью корреляционного анализа с лаговой объясняющей переменной (таблица 1)

Таблица 1

Итоги расчета коэффициента парной корреляции с лаговой объясняющей переменной между объемом реального ВВП и ПИИ (квартальная статистическая база 1999-2015 гг. [2].

Лаг запаздывания между ВВП и инвестициями (кварталов)	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
совокупными иностранными в том числе:	0,87	0,85	0,85	0,84	0,82	0,81	0,80	0,80
прямыми (ПИИ)	0,83	0,82	0,82	0,80	0,78	0,77	0,77	0,75
портфельными	0,71	0,70	0,67	0,65	0,62	0,60	0,58	0,55
Прочими	0,86	0,85	0,84	0,83	0,81	0,80	0,79	0,78

Из таблицы 1 следует, что между цикличностью ВВП и цикличностью различных типов иностранных инвестиций имеется тесная связь, практически без интервала запаздывания реакции ВВП, причем эта реакция пролонгирована более, чем на 2 года.

Таким образом, цикличность динамики объема иностранных инвестиций доказывает наличие в современной макроэкономической динамикике Беларуси циклов Кузнеца, а также значительность роли внешних факторов (в том числе ПИИ), в формировании макродинамики страны.

Список литературы

1. Kydland F.E., Prescott E.C. Time to build and aggregate fluctuations // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – № 6. – P. 1345-1370.

2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/godovye-dannye_14/inostrannye-investitsii-v-respubliku-belarus/ (дата доступа: 02.03.2016).

3. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/InvestPos/Quarterly6/ (дата доступа: 3.03.2016).

4. Об иностранных инвестициях за 2014 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/ob-inostrannyh-investitsiyah2/ob-inostrannyh-investitsiyah-za-2014-god/ (дата доступа 1.05.2015).

5. Зенькова Л.П. Трансформационные экономики: кратко- и среднесрочные экономические циклы: монография. – Минск: ИВЦ Минфина, 2015. – 236 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФЛОТА

Залян Евгения Гагиковна,

студент 4 курса, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И.Вернадского», г. Симферополь

Дышловой Игорь Николаевич,

д.э.н., профессор, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И.Вернадского», г. Симферополь

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению моделей расчета тоннажного налога, используемых в большинстве развитых стран и исследованию систем осмысления тоннажного налога. Предоставленные предложения относительно внедрение российской инновационной модели существования и функционирования судоходных компаний как основы создания и санкционирования судоходных компаний с привлечением ресурсов территориальных общин в России.

Ключевые слова: тоннажный налог; голландская модель расчета тоннажного налога; норвежская модель расчета тоннажного налога.

Актуальность статьи. Анализ исторических аспектов становления и функционирования судоходных компаний страны в целом позволяет с уверенностью утверждать, что даже сейчас Россия имеет достаточный морской потенциал. Современные потребности государства и общества, а также наличие большого морехозяйственного комплекса (пусть и не в лучшем состоянии) побудили законодателя к стимулированию морской отрасли и попыток постепенно возрождать былую славу России как морской державы.

Целью статьи является исследование международного опыта создания конкурентоспособных экономических моделей судоходных компаний, режима тоннажного налога и рассмотрение целесообразности использования международного опыта по указанным вопросам как основы создания и функционирования судоходных компаний в России.

Изложение основного материала. Отток «тоннажа под» удобные флаги, рост конкуренции в транспортной сфере и неизбежность отказа стран от прямых мер государственного протекционизма в рамках требований способствовали поиску ведущими морскими государствами более эффективных средств государственной поддержки национальных судовладельцев.

Сегодня реестры существуют в Голландии, Дании, Великобритании, Италии, Франции, Германии, Португалии, России, Турции и других странах. Применение режима тоннажного налога, как преимущества для зарегистрированных в международных реестрах судов, получило распространение во многих европейских странах: Нидерландах (1996 год), Норвегии (1996 год), Германии(1999 год), Великобритании (2000 год), в 2002 году – в Дании, Испании, Финляндии и Ирландии, в 2003 году в Бельгии и Франции, в 2004 году – в Италии, в 2006 году – в Польше, в 2007 году – в Литве. Сейчас тоннажный налог применяется также на Кипре, в США, Корее, Китае, Индии, Литве, Польше, Словении и других странах. В Японии в 2009 году тоннажный налог был введен на пять лет для десяти японских судоходных компаний, включая трех крупнейших перевозчиков [1].

Основными преимуществами тоннажного налога является: снижение размера налоговых выплат, возможность использования фиксированной ставки, что позволяет легко прогнозировать величину налоговых выплат; поощрение развития судоходного бизнеса. Введение тоннажного налога способствует развитию инвестиционной деятельности судоходных компаний, поскольку позволяет накапливать средства для воспроизводства основных фондов [2].

В России система тоннажного налога несколько отличается. Так, Российский международный реестр судов (РМРС), созданный в 2005 году, предусматривает применение к зарегистрированным в нем судам особого налогового режима, что является аналогом системы тоннажного налога. Судовладелец, зарегистрировавший судно в РМРС, освобождается сразу от четырех налогов: на имущество (2,2%), на прибыль (24%), таможенных пошлин (5%) И НДС (18%). Суда, построенные в России, компании смогут приобретать при ставке НДС 0%. Суда, которые ввозятся на территорию России и подлежащих регистрации в РМРС, не облагаются налогом. Суда, зарегистрированные в РМРС, не облагаются транспортным налогом, а судовладельцы освобождаются от этих судов от налога на имущество. Возможен переход судов из Государственного судового реестра в бербоут-чартерный и Российский международный реестр с получением соответствующих налоговых льгот. Технический надзор за судами, зарегистрированными в Российском международном реестре судов, и их классификация по выбору судовладельца может осуществляться иностранными классификационными обществами, что создает условия для снижения расходов судовладельцев на переоформление свидетельств. Налогообложения предусматривает оплату первичной государственной пошлины и ежегодной пошлины за продление регистрации судна в реестре. При этом величина пошлины определена на основе средневзвешенных ставок тоннажного сбора за тремя оффшорными юрисдикциями, в которых зарегистрировано 96%судов, принадлежащих российским судовладельцам (Либерия, Кипр и Мальта).

Еще одним интересным примером использования тоннажного налога является немецкая

модель, которая базируется на голландском, но со своей особенностью.

Так, разработка тоннажной налоговой системы и введение международного реестра судов позволили не только значительно увеличить инвестиционный уровень на рынке Германии, но и позволили создать особую немецкую модель коммандитного общества как форму финансирования инновационных проектов активно используется для поднятия частного акционерного капитала.

Сначала для увеличения необходимых средств было создано юридическое лицо, а средства поровну распределены между частными инвесторами. Инвесторы получили налоговые льготы в основном из непредвиденных расходов, превышающих их инвестиционную сумму плюс ежегодную выплату дивидендов как возврат на инвестиции. С тех пор немецкая KG модель значительно увеличила объем и стоимость своих операций. В 2007 году сбор средств на рынке KG превысил 10 млрд. В последующие годы экономического кризиса сбор средств упал до 5 млрд. на год. За последнее время прирост средств частных и институциональных инвесторов составил около 5.85 млрд [3].

Выводы. Главной задачей таких шагов должно быть не возврат старых судов под российским флаг, а привлечение новых, вновь построенных судов. Однако для достижения ощутимых результатов по привлечению флота под российский флаг потребуется определенное время. Опыт зарубежных стран показывает, что данный процесс занимает не менее 3-5 лет.

И основное, поскольку в настоящее время большая часть судов частных российских судовладельцев эксплуатируется под «удобными» флагами и налоги на прибыль от их эксплуатации не попадают в государственный бюджет России внедрение российской инновационной модели существования и функционирования судоходных компаний отнюдь не будет иметь негативного влияния и не приведет к сокращению бюджетных поступлений государства, а наоборот, выведет российский флот на новый уровень развития и сможет положительно стимулировать экономику России.

Список литературы

1. Ницевич А., Мельников Н.В. Регистрация морских судов в аспекте международного морского права // Судоходство. – 2015. – № 5-6. – С 57.

2. Гончаров Е.В. Логистика. 3-е изд. – М.: Тенс, 2012. – 653 с.

3. Суркин Т.П. Логистика. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m97/

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие

в XIV Международной научно-практической конференции

«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»

(16 июня 2016 г., Россия, г. Санкт-Петербург)

Организаторы конференции

Информационный издательский учебно-научный центр

«Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)

при поддержке:

- Петровской академии наук и искусств;
- Академии военных наук;
- Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;
- Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича;
- Института развития дополнительного профессионального образования;
- Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;
- Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ
- Самарского государственного экономического университета;

Цель конференции – публикация и апробация результатов научных исследований ученых, студентов, аспирантов, докторантов, и практикующих специалистов в области инноваций, обмен научными результатами, исследовательским опытом.

По результатам конференции будет издан сборник материалов конференции (с присвоением кодов УДК и ББК и рассылкой по основным библиотекам), который имеет Международный классификационный номер (ISSN 2307-1354), свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № ФС77-52828

В соответствии с п. 10 Положения о порядке присуждения научных степеней (утвержденного постановлением Правительства РФ № 74 от 03.01.2002 г.) работы, опубликованные в материалах всероссийских и международных конференций, засчитываются ВАК РФ при защите диссертаций.

Основные направления конференции:

СЕКЦИЯ 1. Военные науки

СЕКЦИЯ 2. Географические науки

СЕКЦИЯ 3. Исторические науки

СЕКЦИЯ 4. Медицинские науки

СЕКЦИЯ 5. Педагогические и психологические науки

СЕКЦИЯ 6. Политические науки

СЕКЦИЯ 7. Сельскохозяйственные науки

СЕКЦИЯ 8. Социологические науки

СЕКЦИЯ 9. Технические науки

СЕКЦИЯ 10. Физико-математические науки

СЕКЦИЯ 11. Филологические науки

СЕКЦИЯ 12. Философские науки
СЕКЦИЯ 13. Экономические науки
СЕКЦИЯ 14. Юридические науки

Язык конференции: русский, английский.

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

Рассмотрение и сроки публикации материалов

Срок прием заявок, текстов статей – до 16 июня включительно.

Рассылка сборников конференции и сертификатов – через 3 недели после окончания конференции.

Контактная информация:

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н. Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Web: www.to-future.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас к публикации в научном журнале

«НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»

ISSN 2307-1400

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52827

Учредитель журнала:

Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)

при поддержке:

- Петровской академии наук и искусств;
- Академии военных наук;
- Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;
- Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А.Бонч-Бруевича;
- Института развития дополнительного профессионального образования;
- Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;
- Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ
- Самарского государственного экономического университета.

Тематика журнала: актуальные вопросы обоснования и реализации стратегических национальных приоритетов, которыми определяются задачи важнейших социальных, политических и экономических преобразований для создания безопасных условий жизнедеятельности и реализации конституционных прав граждан Российской Федерации, осуществления устойчивого развития страны, сохранения территориальной целостности и суверенитета государства.

Периодичность выхода – ежеквартально

Тираж: 1000 экз.

Журнал предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, соискателей, молодых специалистов, преподавателей, научных работников. В журнале публикуются материалы по гуманитарным, общественным, политическим, экономическим, техническим, педагогическим, социологическим, юридическим, военным, физико-математическим наукам.

Издается на русском и английском языках. Имеет Международный классификационный номер (ISSN), свидетельство о регистрации СМИ. Обязательные экземпляры журнала рассылаются по основным ведущим библиотекам.

Журнал представлен в свободном бесплатном доступе в полнотекстовом формате в научной электронной библиотеке в целях создания Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Печатная версия журнала рассылается через 2-3 недели после окончательной даты приема материалов для очередного номера журнала.

Выход ближайшего номера – июнь 2016 года.

Рубрики журнала:

Управление социально-экономическими системами

Общие вопросы обеспечения национальной безопасности

Стратегическое планирование и обеспечение безопасности в сфере геополитики

Правовые основы обеспечения национальной безопасности

Политическая безопасность

Социальная безопасность

Информационная безопасность

Экономическая безопасность

Военная безопасность и национальная оборона

Стратегическое планирование

Наука, инновации и образование

Здравоохранение и демографическая безопасность

Техносферная безопасность, экология живых систем и рациональное природопользование

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н. Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Сайт: www. to-future.ru

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
ФГБОУ ВПО «РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

МАТЕРИАЛЫ
VIII Международной научно-практической конференции

Том 4

Подписано в печать 18.04.2016 г. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 13,6. Уч.-изд. л. 14,5. Тираж 300 экз.
Заказ № 364

Информационный издательский учебно-научный центр
«Стратегия будущего»
191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д. 4 литер А, пом. 2Н