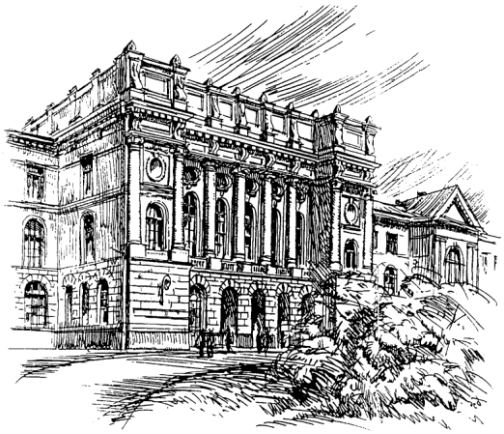
Министерство образования и науки Российской Федерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Сборник научных трудов
XVIII Международной научно-практической конференции

21–23 октября 2013 года



Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2013

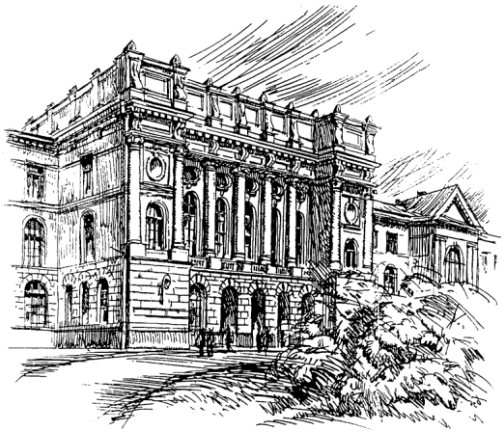
Министерство образования и науки Российской Федерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Сборник научных трудов
XVIII Международной научно-практической конференции

21–23 октября 2013 года



Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2013

Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей. Сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013.- 374с.

Важные события в промежутке между 17 и 18 конференциями.

Начавшийся в 2007/2008 годах мировой кризис во многих странах не прекращался.

В некоторых странах кризис затрагивает только одну важную сферу – общественные финансы.

Прошел год с небольшим как Россия стала членом ВТО. Сейчас в России нулевые темпы роста и отрицательные инвестиции.

США реализуют программу количественного смягчения. Монетарную политику, стимулирующую рост национальной экономики путем накачки её дешевыми деньгами, проводят и ряд других стран. Это нарушает традиционную денежно-кредитную политику (ДКП). Традиционная ДКП – это управление ставками денежного рынка и операции Центрального банка на рынке краткосрочных государственных облигаций. ФРС США при нулевой ставке выкупает широкий класс рыночных активов.

Развивающиеся страны ощущают уход капитала, ослабление национальных валют, замедление экономического роста. В то же время в развитых странах происходят некоторые улучшения. Мировые рынки характеризуются волатильностью цен на сырьевые товары.

Если в 2010, 2011гг. развивающиеся страны воспринимались как мотор мировой экономики, то сейчас ситуация изменилась.

В отчете МОТ данные о безработице не утешительные. В восьми странах G20 (90% мировой экономики) уровень больше 7%, в Испании и ЮАР – 25%, в России 5%.

Саммит G20 (сентябрь 2013, Санкт-Петербург) принял как и на предыдущих саммитах пространные декларации, посвященные борьбе с национальным протекционизмом и сокращению дефицита бюджета.

Труды данной международной конференции «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей» рассматривают основные из перечисленных проблем.

Труды конференции издаются в авторской редакции и изложены в следующих секциях:

1. Россия в системе мирохозяйственных связей.
2. Предприятия, комплексы, регионы в мировой.
3. Методы анализа и прогнозирования процессов мировой экономики.

Научный редактор сборника – доктор экономических наук, профессор
Н. И. Диденко.

© Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет, 2013

СЕКЦИЯ № 1
РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Диденко Н.И.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Важность международной торговли. Международная торговля играла важную роль для египтян, греков, римлян, финикийцев, а позднее – Испании, Португалии, Нидерландов, России и Англии. В сущности, можно сказать, что все развитые государства прошлого были не только влиятельными мировыми лидерами, но и значительными мировыми торговцами. Тем не менее, никогда еще так, как в настоящее время важность международных торговых отношений не является очевидной для экономического благосостояния и уровня жизни страны.

Понятие справедливости в международной торговле. Важно не только осознать большой безусловный уровень международной торговли и относительную важность торговли для почти каждой страны и для всех стран вместе, но также и понять как распределяется экономическое благополучие от торговли между странами, т.е. существует ли справедливость в международной торговле.

Для понимания сущности понятия справедливое распределение экономического благополучия от торговли между торговыми партнерами обратимся к временам Адама Смита. Принципы «рынок все отрегулирует", недобросовестный и нерадивый рабочий подлежит увольнению, нечестный, жадный и не внедряющий нововведения предприниматель – разорится, озвученные Адамом Смитом, вошли в экономические учебники и господствуют в некоторой степени до настоящего времени. В те далекие времена торговый обмен между странами можно считать эквивалентным и справедливым.

Но времена изменились, появились монополии, возросла роль развитых стран в мировой торговле, их доля в мировом экспорте превышает 2/3. При этом 4/5 мирового товарооборота приходится на торговлю между развитыми странами, а доля развивающихся стран составляет лишь 20% общего объема товарооборота. В последнее время одним из

важнейших процессов в мире является либерализация международной торговли.

Если сравнить уровень торговых барьеров в индустриально развитых странах с довоенным, то он был значительно снижен - почти на 90%. Это включает ликвидацию тарифов в таких региональных экономических образованиях, как НАФТА, Евросоюз и др. А попытки создать зону свободной торговли между США и ЕС приведут к дальнейшему снижению тарифов. В торговых отношениях развитых странах основная масса торговых барьеров приходится на такие отрасли, как сельское хозяйство, текстиль и некоторые промышленные товары. В развивающихся странах общий уровень торговых барьеров остаётся более высоким. Принимая во внимание, что на долю развивающихся стран приходится только пятая часть мировой торговли, не будет большим преувеличением заключить, что в результате активно проводимой либерализации торговли, торговые барьеры в перспективе снизятся значительно.

Глобализация оказывает значительное влияние на неравномерность экономического развития и, следовательно, на неэквивалентность обмена в международной торговле.

Основной причиной неравномерного развития мировой экономики является то, что развитые страны выступают поставщиками возобновляемых нематериальных ресурсов - информации, технологий, наукоёмкой продукции, капитала, а развивающиеся страны являются поставщиками невозобновляемых ограниченных материальных ресурсов - природного сырья, ресурсоёмкой и энергоёмкой продукции первых переделов. В этой ситуации развитые страны обладают совершенным механизмом преумножения богатства: увеличение потребления их продукции на мировых рынках порождает в этих странах рост человеческого капитала, производительности труда, развитие науки и новых технологий. Для развивающихся стран все попытки догнать развитые страны через производство полуфабрикатов и экспорт сырьевых ресурсов оказываются заранее обреченными на неудачу. Продукция этой группы стран постоянно обесценивается в сравнении с продукцией развитых стран. Складывающаяся в процессе глобализации структура международного разделения труда и международная торговля, приводящая такое разделение в действие, является бесперспективной для большого числа развивающихся стран. А в случае дальнейшего развития энергосберегающих, био- и других технологий ситуация может ухудшиться ещё больше. Международная торговля характеризуется углублением так называемого неэквивалентного обмена. На мировом рынке устойчивая тенденция разрыва в темпах повышения цен на готовые изделия, с одной стороны, и сырье и сельскохозяйственные товары, с другой. Цены на первую группу товаров растут быстрее, чем на сырье и сельскохозяйственную продукцию.

Последние тенденции с ценами: падают цены на металлы, уголь, другое сырье. Держатся цены на нефть. Но если из-за ценового обвала начнется падение производства металлургии и угольной промышленности, снизится потребление энергии и нефть также начнет дешеветь.

По данным Лондонской биржи цветных металлов цена на медь в январе-июне 2013 года снизилась на 6,8 процента, алюминия — на 7,7 процента, никель — на 12,4 процента, каменный уголь на 17 процентов, продукция российского химпрома — каучук — на 19 процентов.

Сырьевые товары в долгосрочной перспективе падают в цене по сравнению с продукцией высокотехнологичных отраслей. К такому выводу пришли аналитики Международного валютного фонда, изучившие динамику цен на ключевые сырьевые товары на протяжении последних столетий. При этом и цены на сырье более подвержены колебаниям, чем стоимость конечных изделий.

Rabah Arezki, Kaddour Hadri, Prakash Loungani, Yao Rao, рассмотрев волатильность временных рядов ключевых сырьевых товаров на 350 лет вглубь, подтвердили основанную на эмпирических наблюдениях гипотезу Пребиша-Зингера о том, что в долгосрочной перспективе цены на экспортируемые страной сырьевые товары падают по сравнению с импортируемыми страной промышленными изделиями. То есть в долгосрочной перспективе в выигрыше остаётся экономика, основанная на промышленном производстве и высоком переделе исходного сырья. А вот экспортеры сырья неминуемо сталкиваются с ухудшением условий торговли.

Цены в первую очередь обусловлены резким падением спроса, в том числе из-за ввода ресурсосберегающих технологий или же создания товаров-заменителей.

Снижение цен на сырье иногда вызывалось за счет резкого удешевления транспортной составляющей. Цена доставки в рыночной стоимости импортируемой продукции традиционно была весьма высока, но с середины XIX века она стала неуклонно снижаться за счёт появления новых прогрессивных видов транспорта. Снижение цен на перевозки в определенных случаях приводило к конкуренции идентичных видов сырья доставляемых из разных стран на определенные рынки, что также стимулировало снижение цен.

А чем были вызваны повышательные тенденции в ценах на сырье? Примеры периодов резкого роста цен на нефть очень хорошо известны. За последние полвека цены взмывали вверх трижды: в 1950, 1973 и 2003 годах. Причина — резко растущий спрос вследствие стремительного роста экономик, который имевшиеся добывающие мощности удовлетворить не могли. Но как только насыщался рынок, сырьевые экономики

начинали вновь проигрывать в условиях торговли развитым производителям.
Сейчас цены на сырье поддерживаются ростом потребления в развивающихся странах, которые сделали ставку на догоняющую индустриализацию: в последние годы они обеспечивают 50 процентов ежегодного прироста объемов потребления сырья.

Сырьевой суперцикл, когда спрос на сырье опережает предложение и подстегивает цены длится с начала 2000-го. Прогнозируется, что в конце 2013 года цены на сырьевые товары окажутся ниже, чем в начале года. Причина - снижение спроса со стороны главного фактора, влияющего на формирование сырьевых цен последних лет - экономики Китая, где происходит замедление темпов роста. Под давлением в первую очередь находятся металлы. Цены на углеводороды по-прежнему находятся на достаточно высоких уровнях. Например, в июле импорт нефти в Китай вырос на 20 процентов и достиг рекордных 26 миллионов тонн. Но появляются новые технологии с потенциальным падением спроса на нефть в связи с переводом автотранспорта на альтернативные виды топлива.

Для неразвитых стран главный путь, чтобы избавиться от зависимости от промышленно развитых стран — это разумная политика протекционизма с проведением импортозамещающей индустриализации. Но реализовать такую стратегию развития удается не каждой стране. Причина в том, что промышленно-развитые страны обменивают промышленные товары на сырье и полезные ископаемые с развивающимися странами, поддерживая выгодный для себя паритет цен. Такая ценовая политика напоминает обмен стеклянных бус на золото, практиковавшееся средневековыми мореплавателями в контактах с папуасами.

Основной проблемой для полноценного участия развивающихся стран в глобализации и занятия ими перспективных позиций в системе международного разделения труда является то, что экономические субъекты этих стран неконкурентоспособны по сравнению с компаниями развитых стран, тем более транснациональными компаниями.

В целом конкурентоспособность развивающихся стран невысокая из-за низкого уровня развития производственных ресурсов, их технологической отсталости и общего изменения в отраслевой структуре мировой экономики в пользу высокотехнологичных производств. А все это приводит к распределению экономических благ между торговыми партнерами не в пользу развивающихся стран.

Оценка неэквивалентного обмена. В теории мы встречаем четыре концепции, которые можно использовать для оценки неэквивалентного распределения экономических благ между торговыми партнерами: а) товарные условия торговли, или, как правило, просто условия тор-

говли; b) условия торговли по доходу; c) однофакторные условия торговли; d) двухфакторные условия торговли.

Товарные условия торговли для каждой определенной страны определяются как отношение стоимости экспорта страны к стоимости импорта. Интерпретация товарных условий торговли с точки зрения экономики заключается в том, что, когда цена экспорта относительно цены импорта увеличивается, каждая единица экспортируемого страной товара может быть обменяна на большее количество импортируемых товаров. Поэтому при неизменной величине экспорта страна сможет приобрести больше импортных товаров, которые, как и любые иные товары, приносят полезность потребителям. Лишь на основе данного соотношения цен благосостояние страны улучшается.

При расчете условий торговли для какой-либо конкретной страны необходимо признать факт, что страна экспортирует и импортирует множество разнообразных товаров. Следовательно, индекс цен должен быть подсчитан и для экспорта, и для импорта. Индекс цен представляет собой средневзвешенное значение цен многих товаров, рассчитанное для сравнения с базовым годом. Таким образом, для расчета индекса цен экспорта (PEX) и индекса цен импорта (PIM) сначала должен быть выбран базовый год. Затем индекс цен базового года принимается за 100, а значения индекса в последующие (а также предыдущие) годы с ним сравниваются. Для примера, в табл.1 представлены опубликованные МВФ сведения относительно колебаний условий торговли для определенных групп стран в 1970-1988гг. (Базовым годом считается 1985).

Таблица 1.

Товарные условия торговли стран в период 1970-1988гг.(1985г.=100)

Группа стран	1970	1973	1974	1977	1979	1980	1981	1984	1987	1988
Индустриальные страны	121	120	106	106	105	98	96	99	111	113
Менее развитые страны	47	54	81	85	86	101	106	102	88	86
Африканские страны	55	64	90	87	83	95	98	95	90	91
Страны Азии	104	106	102	103	105	107	104	106	100	100
Страны Среднего востока	23	29	72	76	77	100	106	96	60	57
Страны Западного полушария	83	99	113	132	119	118	107	101	95	не изв.
Менее развитые страны, не экспортирующие нефть	123	121	115	118	109	107	101	103	103	106

Sources: International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook 1989(Washington,D.C.#5,1991

Неизбежность регулирования несправедливости международной торговли. Эволюция мировой экономики приводит к все большему масштабу регулирования экономики по причине того, что глобализация обнажает и обостряет существующие проблемы как в экономике в целом, так и в международной торговле, в частности. Попытки регулирования экономики мы наблюдаем последнее время на примере деятельности G20. Хотя возросшая важность международной торговли обладает многими преимуществами, она также привносит с собой большие требования по регулированию и большую необходимость в координационной политике среди стран-торговых партнеров. На практике трудно достичь координацию, так как, хотя развивающиеся страны в целом могут извлекать выгоду из относительных увеличений в международной торговле, конвергенция по многим показателям с развитыми странами не наблюдается, индивидуальные фирмы или сектора развивающихся экономик сталкиваются со значительными экономическими трудностями.

Может ли ВТО обеспечить движение к справедливым торговым взаимоотношениям между странами с различным уровнем развития?

Ответ однозначный: не может при существующей парадигме экономической теории и роли морали в экономической теории и хозяйственной практике.

Исходя из этого, эволюция мировой экономики ведет к необходимости смены парадигмы экономической теории и ко все большему отражению роли морали в ней. Торговля должна базироваться на сбалансированных (справедливых) отношениях между странами, экспортирующеми сырьевые ресурсы и машинотехнические изделия. Справедливая торговля важнее свободной торговли. Разработка теории механизма сбалансированной торговли это одна из важнейших задач экономической теории.

Литература

[1] International Financial Statistics Yearbook 1989, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1991

[2] International Trade Statistics 2012, World Trade Organization, Geneva, 2012

[3] Диденко Н.И. Международная экономика, Феникс, Ростов на Дону, 2007 [4] Rabah Arezki, Kaddour Hadri, Prakash Loungani, Yao Rao, Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks, IMF Working Paper, IMF, 2013

[5] UNCTAD, World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, New York and Geneva, 2013

Скрипнюк Д.Ф.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ С ПОЗИЦИИ УСЛОВИЙ УЛУЧШЕНИЯ ЭКСПОРТА

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Обязательства России, принятые при вступлении в ВТО

В августе 2012г. Россия стала членом ВТО. На продолжительность переговорного процесса, в том числе, оказало влияние и формирование экономической интеграционной группы стран Белоруссия, Казахстан, Россия. Главные последствия вступления будут заметны и для российской экономики, и для Таможенного союза в целом только через несколько лет, однако давление зарубежных конкурентов первыми уже ощутили производители продовольствия и некоторые импортёры техники.

Членство России в ВТО предполагает выполнение целого ряда обязательств, в первую очередь направленных на либерализацию доступа на российский рынок иностранных игроков. Для этого, прежде всего, предполагается снизить ввозные пошлины на определённые группы товаров. Около 50% тарифных ставок остаются на уровне не ниже ставок действующих в Едином таможенном тарифе Таможенного союза. Средневзвешенное снижение их будет на 3,5 процентных пункта в течение пятивосьми лет. Среднеарифметический уровень таможенного обложения России по всем товарам уменьшится с 12,9% до 9,2%. Пошлины на сельскохозяйственные товары с 13,2% до 10,8%, на продукты обрабатывающей промышленности с 9,5% до 7,3%. Переходные периоды для либерализации доступа на рынок составляют 2–3 года, по наиболее чувствительным товарам (автомобильная промышленность, сельское хозяйство, сельхозмашиностроение, легкая промышленность) – 5–7 лет. Не будут использоваться экспортные субсидии. Уровень внутренней поддержки сельхозтоваров должен уменьшиться до 2018 г. Импортные пошлины на автомобили сразу уменьшатся с 30% до 25% на три года. Затем каждый год будут уменьшаться на 2,5%-ных пункта в год до 15%.

По высоте таможенного обложения Россия даже на момент завершения переходного периода остаётся страной с достаточно высоким уровнем таможенного обложения импортных товаров. В области экспортных пошлин на большинство товаров пошлины будут связаны, а затем постепенно снижены до полной отмены. Пошлины на нефть и газ сохраняются. Россия также приняла на себя обязательства по 116 секторам услуг из 155 секторов, предусмотренных классификацией ВТО. Соглашения ВТО предоставляют право объединения отечественных предпринимателей и требования от правительства принимать защитные меры,

открывать компенсационные или антидемпинговые расследования. Для этого бизнес должен иметь отраслевые, региональные объединения, ассоциации.

Есть точка зрения, что вступление в ВТО хоть и приведёт на первом этапе к замедлению темпов роста различных рыночных сегментов, но уже в среднесрочной перспективе следует ожидать сигналов ускорения развития экономики, в том числе за счет повышения конкуренции [1]. Не оспаривая данное высказывание, хочется заметь, что рассчитывая на экономический рост за счет фактора усиления конкуренции, надо трезво оценивать и различные риски, сопровождающие данный процесс. Это риски для высокотехнологичных производств, традиционно пользующихся государственной поддержкой, риски оценки чувствительности к вступлению в ВТО отраслей промышленности к новым экономическим реалиям, а также риски реформирования экономики страны и отдельных регионов. В странах-членах ВТО накоплен большой опыт по реализации положений ВТО в деятельности на уровне регионов (США, Канада, Германия, Финляндия, Бразилия) по поддержке промышленности и сельского хозяйства с учётом норм ВТО.

Влияние вступления России в ВТО на экономику субъектов Федерации с позиции условий улучшения экспорта

Влияние обязательств, принятых Россией при вступлении в ВТО, на экономику регионов России с позиции оценки условий улучшения экспорта, производится на основе сопоставления отраслевой структуры производства и отраслевой структуры экспорта в каждом регионе. Оценка условий улучшения экспорта в регионе определяется: А) с точки зрения возможностей предприятий как экспортеров товаров и услуг; В) с точки зрения возможностей предприятий как импортеров сырья, других товаров и услуг, необходимых для производства товаров на экспорт. Период анализа: 2009 – 2012 гг.

Произведено ***ранжирование регионов по отраслевой структуре валовой добавленной стоимости*** (по видам экономической деятельности). В отраслевой структуре ВРП, в среднем по Российской Федерации, преобладает доля сферы услуг (56%, по состоянию на 2010 год), у развитых стран данный показатель в основном составляет более 70%.

С позиции оценки условий улучшения экспорта, на наш взгляд, следует выделить: (1) регионы, имеющие долю обрабатывающих производств в ВРП на уровне 25% и выше, и не являющиеся дотационными; (2) регионы, имеющие долю добывающих производств в ВРП на уровне 30% и выше.

Ранжирование регионов по показателю доли обрабатывающих производств в ВРП выявило 78 уровней рангов; по показателю доли сферы

услуг в ВРП - 73 уровня рангов; по показателю доли добывающих производств в ВРП – 53 уровня рангов.

К регионам, имеющим долю обрабатывающих производств в ВРП на уровне 25% и выше относятся: Липецкая область, Вологодская область, Челябинская область, Омская область, Красноярский край, Калужская область, Владимирская область, Нижегородская область, Новгородская область, Тульская область, Пермский край, Свердловская область, Рязанская область, Республика Марий Эл, Республика Башкортостан, Чувашская Республика, Волгоградская область, Республика Мордовия.

К регионам, имеющим долю добывающих производств в ВРП на уровне 30% и выше относятся: Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Сахалинская область, Тюменская область (включая округа), Ямало-Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Республика Саха (Якутия), Оренбургская область, Республика Коми, Архангельская область, Кемеровская область.

Построены ***отраслевые профили каждого региона***, позволяющие выявить направления развития экспортных возможностей и возможностей по импортозамещению наиболее конкурентоспособных региональных отраслевых комплексов.

Анализ выявил непропорциональность отраслевой картины по регионам. В целом по всем отраслевым группам наблюдается крайне низкая концентрация производства в тех или иных регионах, поэтому говорить о сколько-нибудь существенных признаках отраслевой специализации отдельных регионов в настоящее время не представляется возможным. Казалось бы, это может характеризовать равномерное развитие производств различных отраслевых групп по всем регионам, если бы не явная тенденция аккумулирования производства различных отраслевых групп в центральных городах (г.Москва, г.Санкт-Петербург, Московская область). Данное обстоятельство значительно затрудняет механизм оценки экспортных возможностей и возможностей по импортозамещению на промышленном рынке, которые открываются перед регионами в связи с вступлением России в ВТО. Исключением из общей тенденции выступают такие регионы, как Мурманская область, Камчатский край, Приморский край, Сахалинская область, Калининградская область, Архангельская область, Хабаровский край, демонстрирующие высокую концентрацию производства по отрасли «рыболовство и рыбоводство». Следует отметить, что данное обстоятельство показывает, что и реальное производство, и регистрация предприятий данной отраслевой группы сосредоточено именно в регионах, а не в федеральном центре (г.Москва).

Сохраняется региональная специализация по отраслям группы добывающих производств (группа_С): Тюменская область (включая округа), Сахалинская область, Кемеровская область, Республика Татарстан,

Республика Башкортостан. По всем остальным отраслевым группам можно говорить в основном о регионах-лидерах: г.Москва, г.Санкт-Петербург, Московская область. Высокая концентрация производства различных отраслевых групп в данных регионах характеризует лишь использование административного ресурса регионов федерального центра. Кроме того, следует отметить такие регионы, как Краснодарский край и Свердловская область, которые сохраняют на достаточно высоком уровне долю концентрации производств по основным отраслевым группам.

На основе оценки региональных отраслевых объёмов производства выявлена ***специализация регионов по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности***.

По специализации на отдельных отраслях обрабатывающей промышленности выделяются следующие регионы[1]:

DA **(**Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака): Московская область, г.Москва, г.Санкт-Петербург, Белгородская область, Краснодарский край. DB (Текстильное и швейное производство**)**: Ростовская область, Ивановская область, Московская область, г.Москва, г.Санкт-Петербург. DC **(**Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви): Тверская область, Рязанская область, г.Москва, Московская область, Челябинская область, Кировская область, г.Санкт-Петербург. DD (Обработка древесины и производство изделий из дерева**)**: Московская область, Иркутская область, Костромская область, Вологодская область, Ленинградская область, Новгородская область, Республика Коми. DE (Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность): г.Москва, Московская область, Ленинградская область, Архангельская область, г.Санкт-Петербург, Пермский край, Республика Коми, Иркутская область. DG (Химическое производство): Республика Татарстан, Пермский край, г.Москва, Московская область, Нижегородская область, Республика Башкортостан, Самарская область, Тульская область. DH (Производство резиновых и пластмассовых изделий): Республика Татарстан, г.Москва, Самарская область, Ленинградская область. DI (Производство прочих неметаллических минеральных продуктов): Московская область, Челябинская область, Свердловская область, Краснодарский край, Республика Башкортостан, г.Москва. DJ (Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий): Свердловская область, Челябинская область, Красноярский край, Липецкая область, Вологодская область, Кемеровская область. DL (Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования): г.Санкт-Петербург, г.Москва, Московская область, Калужская область. DM (Производство транспорт-

[1] Доля отрасли по каждому региону в общероссийских показателях по состоянию на 2012г.

ных средств и оборудования): Самарская область, г.Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Калужская область, Калининградская область, г.Москва, Нижегородская область. DN (Прочие производства): Московская область, г.Москва, Костромская область, Свердловская область, г.Санкт-Петербург.

Отраслевая структура производства в регионах Российской Федерации анализируется также в части определения промежуточного и конечного потребления[2]. Сопоставляются объёмы отгруженных товаров по видам экономической деятельности (группы: D, F, G, I, J, K, L, M, N, O, A, B, E, H, C) с объёмами отраслевой структуры валовой добавленной стоимости по каждому региону.

Произведено ***ранжирование регионов по признаку концентрации конечного потребления*** в объёме производства по товарам группы «D-обрабатывающие производства», по состоянию на 2010 год. При этом регионами – лидерами являются дотационные регионы, что характеризует явно дотационный характер развития и высокий уровень финансовых трансфертов из федерального бюджета.

По степени концентрации конечного потребления в секторах обрабатывающих производств можно выделить 5 групп регионов, различающихся условиями внешнеэкономической деятельности.

1 группа – Дотационные регионы со слабой экономикой, имеющие неадекватно большую (в том числе, более 100%) степень концентрации конечного потребления в секторах обрабатывающих производств (Чеченская Республика - 127%; Республика Тыва - 121%; Сахалинская область - 108%; Республика Ингушетия - 97%; Республика Калмыкия - 96%; Республика Бурятия - 46%).

2 группа - Старопромышленные регионы, имеющие развитые отрасли обрабатывающих производств и высокую степень концентрации конечного потребления (Красноярский край - 64%; Республика Алтай - 51%; Томская область - 44%; Саратовская область - 42%; Кировская область - 41%; Пензенская область - 41%; Рязанская область -39%; Курская область - 39%; Владимирская область - 38%; Липецкая область - 37%; Алтайский край - 37%; Новосибирская область - 37%; Воронежская область - 36%; Ивановская область - 35%; Тамбовская область - 35%; Свердловская область - 35%; Пермский край - 34%; Омская область - 33%).

3 группа - Регионы, активно участвующие во внешнеэкономической деятельности, с достаточно высокой степенью концентрации конечного потребления - от 30% и выше (Забайкальский край - 62%; г. Москва -

[2] В данном исследовании сопоставление (1) промежуточного и (2) конечного потребления в отраслевой структуре производства определяется с точки зрения возможности предприятий региона осуществлять (1) импортозамещение и (2) развивать экспортную деятельность.

57%; Мурманская область - 49%; Архангельская область - 48%; Республика Карелия - 42%; Приморский край - 39%; Ханты-Мансийский автономный округ-Югра - 38%; Новгородская область - 37%; Псковская область - 36%; г. Санкт-Петербург - 33%).

4 группа - Регионы, имеющие неразвитые отрасли обрабатывающих производств и высокую степень концентрации конечного потребления. (Астраханская область - 64%; Курганская область - 46%; Магаданская область - 45%; Удмуртская Республика - 43%; Чувашская Республика - 40%; Орловская область - 40%; Республика Адыгея - 40%; Ростовская область - 36%; Хабаровский край - 36%; Республика Саха (Якутия) - 35%).

5 группа – Регионы с объёмом концентрации конечного потребления в секторах обрабатывающих производств, не превышающим 30% от объёма производства (Республика Хакасия - 28%; Нижегородская область - 28%; Республика Татарстан - 26%; Камчатский край - 25%; Белгородская область - 25%; Калужская область - 23%; Калининградская область - 15%; Ямало-Ненецкий автономный округ - 15%).

Анализ показал, что определенными экспортными возможностями в связи с вступлением России в ВТО в отраслях сферы обрабатывающих производств обладают регионы 2 и 3 группы, в меньшей степени регионы 4 группы. Возможностями по импортозамещению в отраслях сферы обрабатывающих производств обладают в большей степени регионы 3 и 5 группы.

Произведено сопоставление объёмов производства по экономическим видам деятельности в регионах с объёмами отраслевого экспорта.

Анализ экспортных возможностей регионов, в связи с вступлением России в ВТО, предполагает: (1) определение экспортного профиля каждого региона; (2) сопоставление объёмов отгруженных товаров по экономическим видам деятельности в регионах, скорректированных на долю в ВРП, с объёмами отраслевого экспорта.

(1) Определение экспортного профиля и экспортных возможностей каждого региона осуществляется на основе анализа значений показателей скорректированного экспорта[3] по отраслевым классификационным группам. Находится отношение доли экспорта со странами дальнего зарубежья к общероссийским показателям. Данные приведены к относительным показателям (определение к общероссийским значениям), в связи с тем, что структура регионального отраслевого экспорта и структура производства по экономическим видам деятельности в регионах не совпадают, то есть статистически построена по разным классификационным группам.

---

[3] Скорректированный экспорт – это экспорт по экономическим видам деятельности в регионах, скорректированный на долю экспорта со странами дальнего зарубежья.

(2) Сопоставление объёмов отгруженных товаров по экономическим видам деятельности в регионах, скорректированных на долю в ВРП, с объёмами отраслевого экспорта, предполагает: А) классификацию регионального отраслевого экспорта методом кластерного анализа (К-среднее); В) присвоение каждому региону номера соответствующего кластера в структуре регионального отраслевого экспорта; С) сопоставление полученных кластеров со структурой объёмов производства по видам экономической деятельности в регионах (построение таблиц сопряженности и диаграмм рассеяния).

Анализ показал, что наибольшими экспортными возможностями со странами дальнего зарубежья обладают приграничные и старопромышленные регионы, а также г. Санкт-Петербург и г. Москва.

Оценку потенциала отраслевого экспорта регионов в зависимости от объёмов производства представим графически на примере обрабатывающих отраслей (рис.1).

Сопоставление потенциала регионального отраслевого экспорта с производственными возможностями обрабатывающих отраслей позволяет выделить: (1) регионы, обладающие **высоким** потенциалом, как с точки зрения экспорта, так и с точки зрения производственных возможностей обрабатывающих отраслей (Красноярский край, г. Санкт-Петербург[4], Вологодская область, Липецкая область, Омская область, Челябинская область, Республика Башкортостан, Пермский край, Свердловская область, г. Москва); (2) регионы, обладающие ***достаточным*** потенциалом, как с точки зрения экспорта, так и с точки зрения производственных возможностей обрабатывающих отраслей (Краснодарский край, Костромская область, Ленинградская область); (3) регионы, способные обеспечить возможности ***имортозамещения на рынке обрабатывающих производств*** (Республика Татарстан, Белгородская область, Нижегородская область, Московская область, Тульская область, Калининградская область, Псковская область), так как имеют достаточно развитые производственные мощности, но не развитый экспорт.

[4] г. Санкт-Петербург обладает достаточным потенциалом, и следовательно, конкурентными преимуществами, как по развитию экспорта, так и по возможности обеспечить импортозамещение, как на потребительском, так и на промышленном рынке.

Рисунок 1 - Перекрывающаяся диаграмма рассеяния. Сопоставление регионов по показателям: **Y** – «Отношение объёма производства обрабатывающих отраслей на душу населения к общероссийским показателям, 2011»; **X** - «Отношение доли экспорта со странами дальнего зарубежья к общероссийским показателям, 2011».

Данные регионы обладают достаточными конкурентными преимуществами в связи с вступлением России в ВТО с точки зрения оценки возможностей местной промышленности[5] конкурировать с импортом зарубежных производителей, и с позиции оценки условий улучшения экспорта.

Оценка условий возможного улучшения экспорта в России включает ***классификацию регионов по показателю регионального отраслевого экспорта*** по видам экономической деятельности. Классификация проводилась методом кластерного анализа на основе подхода «К-

[5] в части оценки отраслей обрабатывающих производств региона.

среднее». В структуре регионального отраслевого экспорта каждому региону присваивается номер соответствующего кластера.

В результате образовались семь кластеров, которые различаются с точки зрения условий ведения экспортной деятельности.

Хотя регионы сформированы в кластеры достаточно неравномерно, расстояние между конечными центрами кластеров и уровень значимости значений свидетельствуют о достаточной достоверности сформированных кластеров. Исключение составляет только классификация регионов по показателю экспорта товаров группы «древесина и целлюлозно-бумажные изделия», показывающая значительный уровень ошибки наблюденных значений.

1 кластер сформирован из следующих регионов: Кемеровская область, Краснодарский край, Республика Башкортостан.

Это регионы: (1) с наибольшей долью экспорта со странами дальнего зарубежья; (2) демонстрирующие в целом большую долю экспорта по отраслевой группе «Продукция ТЭК. Товары группы 27»; (3) Краснодарский край специализируется на экспорте товаров группы «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Товары групп 1-24»; (4) Кемеровская область - большая доля экспорта по отраслевым группам «Продукция химической промышленности, каучук. Товары групп 28-40» и «Металлы и изделия из них. Товары групп 72-83»; (5) Республика Башкортостан - большая доля экспорта по отраслевой группе «Продукция химической промышленности, каучук. Товары групп 28-40».

2 кластер представлен г. Москва. Регион показывает наибольшие значения по экспорту со странами дальнего зарубежья товаров группы ТЭК, продукции химической промышленности, а также машин и оборудования.

3 кластер представлен Ханты-Мансийским автономным округом - Югра. Регион показывает максимальные значения по экспорту со странами дальнего зарубежья товаров группы ТЭК.

4 кластер сформирован из следующих регионов: Красноярский край, Липецкая область, Свердловская область, Челябинская область.

Это регионы: (1) с большой долью экспорта со странами дальнего зарубежья; (2) демонстрирующие в целом большую долю экспорта по отраслевой группе «Металлы и изделия из них. Товары групп 72-83»; (3) Свердловская область - большая доля экспорта по отраслевым группам «Продукция химической промышленности, каучук. Товары групп 28-40» и «Машины, оборудование и транспортные средства. Товары групп 84-90»; (4) Красноярский край – большая доля экспорта по отраслевой группе «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Товары групп 44-49».

5 кластер представлен Тюменской областью (включая округа). Регион показывает наибольшие значения по экспорту со странами дальнего зарубежья товаров группы ТЭК, и продукции химической промышленности.

6 кластер - 69 регионов РФ. Кластер представлен в основном регионами с незначительным экспортом со странами дальнего зарубежья.

7 кластер сформирован из следующих регионов: г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Республика Татарстан, Сахалинская область.

Это регионы: (1) с наибольшей долью экспорта со странами дальнего зарубежья; (2) демонстрирующие в целом большую долю экспорта по отраслевой группе «Продукция ТЭК. Товары группы 27»; (3) г. Санкт-Петербург - большая доля экспорта по отраслевым группам «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Товары групп 1-24», «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Товары групп 44-49», «Металлы и изделия из них. Товары групп 72-83», «Машины, оборудование и транспортные средства. Товары групп 84-90»; (4) Ленинградская область - большая доля экспорта по отраслевым группам «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Товары групп 1-24», «Продукция химической промышленности, каучук. Товары групп 28-40», «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Товары групп 44-49»; (5) Республика Татарстан - большая доля экспорта по отраслевым группам «Продукция химической промышленности, каучук. Товары групп 28-40», «Машины, оборудование и транспортные средства. Товары групп 84-90»; (6) Сахалинская область – значительный экспорт по отраслевой группе «Машины, оборудование и транспортные средства. Товары групп 84-90».

Дальнейший анализ предполагает проведение типологизации регионов, учитывая полученные кластеры и структуру региональных объёмов производства по видам экономической деятельности.

Список литературы

1. Т.Резерфорд, Д.Тарр Доклад «Вступление России в ВТО»// World Bank, 2012г.

Макарова С.А.

РАЗМЫШЛЕНИЯ О МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОРЯДКЕ В ГОД ТРЕХСОТЛЕТИЯ ОСНОВАНИЯ АЛЕКСАНДРО-НЕВСКОЙ ЛАВРЫ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

«У России два верных союзника: ее армия и флот. Все остальные при первой возможности сами ополчатся против нас»
Александр III
«Невидимая рука рынка никогда не окажет своего влияния в отсутствие невидимого кулака»
Т. Фридман, советник Мадлен Олбрайт

В этом году Петербург празднует трехсотлетие основания Свято-Троицкой Александро-Невской Лавры и поминает перенесение святых мощей благоверного князя Александра Невского в Петербург Петром Великим. Царь Петр считал себя приемником Александра Невского, а самого Великого князя защитником наших земель от шведов и ливонцев (Латвия) со стороны запада и монголо-татар с Востока.

Великий благоверный князь Александр Невский в 15 лет принял княжение, а в 22 году уже победил в сражении на Чудском озере (1242 г.), знаменитом Ледовом побоище, где он разгромил немцев и эстонцев, здесь была остановлена крестоносная агрессия. Русь получила мир и стабильность на своих северо-западных границах. В том же году между Новгородом и Орденом был заключен мирный договор, по которому состоялся обмен пленными, и возвращались все захваченные немцами русские территории.

А за два года до этого сражения Шведское войско вторглось в новгородские пределы, это было летом 1240 года. Их корабли вошли в Неву и остановились у устья ее притока Ижоры. По свидетельству летописи, шведы намеревались «захватить Ладогу, попросту же сказать и Новгород, и всю область Новгородскую». Именно тогда, при получении известия о вторжении, и прозвучали, ставшие знаменитыми слова Александра Ярославовича: «Не в силе Бог, но в правде!» 15 июля князь Александр, который после этого сражения стал называться Невский, со своей немногочисленной дружиной и присоединившимися к нему ладожанами, внезапно напал на шведский лагерь. Битва закончилась полной победой русских. Новгородская летопись сообщает об огромных потерях со сто-

роны противника: «И пало их многое множество; наполнили два корабля телами лучших мужей и пустили впереди себя по морю, а для прочих выкопали яму и побросали туда без числа». Русские, по свидетельству той же летописи, потеряли всего 20 человек. Это было не единственное победоносное сражение со шведами, позже в 1256 году предпринят более поздний поход Александра против шведов в ответ на новую попытку шведов вторгнуться в пределы Руси и основать крепость на восточном, русском, берегу реки Наровы. На этот раз Александр направил свои дружины в Северную Финляндию, недавно присоединенную к шведской короне. Несмотря на тяготы зимнего перехода по заснеженной пустынной местности, поход закончился успешно: «И повоевали Поморье всё: одних убили, а других в полон взяли, и обратно возвратились в землю свою со множеством полона».

С Востоком князь предпочел политические методы защиты от монголо-татарского рабства. Он проводил политику умиротворения с сильными монголо-татарскими племенами. Ослабленная Русь не могла противостоять Орде, его частые поездки в Орду (1257, 1258, 1262 годы) имели целью предотвратить новые вторжения на Русь. Князь стремился исправно выплачивать огромную дань завоевателям и не допускать выступлений против них в самой Руси.

Стараниями Александра Невского проповедь христианства распространилась в северные земли поморов. Ему удалось также способствовать созданию православной епархии в Золотой Орде. «Два подвига Александра Невского – подвиг брани на Западе и подвиг смирения на Востоке, – писал крупнейший историк Русского зарубежья Г. В. Вернадский, – имели одну цель: сохранение православия как нравственно-политической силы русского народа. Советский исследователь средневековой России В. Т. Пашуто так оценивал действия князя: «Своей осторожной осмотрительной политикой он уберег Русь от окончательного разорения ратями кочевников. Вооруженной борьбой, торговой политикой, избирательной дипломатией он избежал новых войн на Севере и Западе, возможного, но гибельного для Руси союза с папством и сближения курии и крестоносцев с Ордой. Он выиграл время, дав Руси окрепнуть и оправиться от страшного разорения».

Как полезно для нас, современников вспомнить и почтить память прославленного князя именно сейчас!

Нашу страну пытаются «подмять» потомки тех самых крестоносцев, но уже не военной силой (это они больше не отваживаются делать, наши многочисленные славные предки всех веков преподали им урок), а через механизм мировой финансовой системы, подчинив все наши действия, интересам мирового золотого тельца, превратив нас в сырьевой

придаток так называемого «золотого миллиарда», отведя нам роль периферии мировой экономики.

В мировых СМИ широко пропагандируется идея того, что плотность населения земли слишком высока, биоресурсы планеты истощаются и реально на земле может «прокормиться» только 1 млрд. человек, притом, что население мира составляет около 7 млрд. И соответственно вывод: необходимо привести население планеты к этому миллиарду.

Даже если эти прогнозы соответствуют действительности, то кто будет решать, кому жить, а кому исчезнуть с лица земли? А будет жить тот, кто будет иметь эти ресурсы земли, которых очень скоро на всех не будет хватать. Пока что Россия имеет эти ресурсы, при низкой плотности населения и наших природных богатствах, при наших просторах: полях и лесах, морях и реках, мы вызываем зависть наших соседей и с запада и с востока.

Современная Россия, действительно, в силах прокормить весь мир! Земля, её плодородие, чернозём для нас дороже нефти, каменного угля, дороже золотых и железных руд; в ней – вековечное русское богатство. Известный ученый, доктор биологических наук, профессор Всероссийского НИИ сельскохозяйственной микробиологии (ВНИИСХМ, Санкт-Петербург) И.А. Архипченко предлагает простой и очень доступный способ обогащения земли: использовать биоудобрения. Эти микробные удобрения уже успешно работают в регионах России. Они улучшают структуры почв, ускоряют обмен питательных веществ между почвой и корнями и в несколько раз повышают урожай. А земли у нас, благодаря нашим славным предкам, много. Это и раздражает наших западных соседей на протяжении веков.

Стратегия запада всегда была экспансионистской. Россия испокон века была предметом притязаний. Времена «горячей» войны сменялись «холодной», план Маршалла развивался через объединение запада в различные клубы «защиты своих интересов» (Римский, Лондонский, Бильдербергский и пр.) и до идеологии так называемого «Нью Эйдж» (New Age). Средства менялись от прямой агрессии, экономической блокады, до современного мирового экономического порядка, с преобладанием одной валюты. Не получилось завоевать территории, решили «запустить свою лапу» в наши ресурсы. Это надо остановить, решительно и бескомпромиссно. Надо осознать, что главный инструмент Запада – мировая финансовая система, или как сейчас принято говорить мировой экономический порядок. Финансовая система является основой его могущества, туда и нужно нанести сокрушительный удар. Весь «корень зла» именно в финансовой системе, через её посредство, принадлежащие пока ещё России, её природные богатства перекачиваются на Запад и там складируются. А вместо них Россия получает, так называемую валюту,

которая не имеет никакой реальной ценности, никакими реальными активами не обеспечена, никакими международными соглашениями не урегулирован порядок её обеспечения, и складирует эти «фантики» в огромных количествах в различных фондах и государственных резервах.

Угроза суверенитету страны представляет собой зависимость национальной финансовой системы от мирового капитала и невозможности проводить собственную национальную кредитно-денежную политику.

Что представляет собой современная мировая финансовая система?

Конкретные государства, прежде всего США, Европа и немного Япония эмитируют некую цветную бумагу по своему усмотрению, регулируя этот процесс исходя из своих собственных интересов. По-существу они эмитируют деньги, которые являются долговыми обязательствами правительств или даже центральных банков этих государств. И все построено так, что все как бы добровольно это признают. В силу того, что ничего другого нет, а это как-то работает, получается, что все остальные производят реальные товары, и передают их за долговые обязательства этих государств, прежде всего, долговые обязательства США, в данном случае выраженные в долларах, напечатанных на печатном станке. Получается, что если не все государства на равных эмитируют какие-то свои валюты, которые на равных вращаются, а это практически монополизировано самыми сильными и самыми богатыми, то самые бедные и самые слабые кредитуют, да еще и беспроцентно, самых богатых и самых сильных. Весь мир кредитует США реальными товарами и производимыми услугами, у США нет никаких международных обязательств перед всеми остальными в поддержании какой бы то ни было ликвидности, в поддержании какой-нибудь ценности этого самого долга, по ограничению объема выпуска этих долларов, по ограничению дефицита своего федерального бюджета. Ни одна из современных резервных валют не имеет никакого обеспечения, кроме «доверия», которое значительно подорвано многими обстоятельствами, и более всего огромным астрономическим государственным долгом, и стоит, прежде всего, на военной силе.

И это касается не только развивающихся и постсоциалистических стран, т.е. идейных противников, но система «пожирает своих детей». Например, вот что сказал греческий журналист и писатель, специализирующийся на международной политике, Димитрис Константакопулос о положении Греции, стране которая принадлежит к блоку НАТО и занимала соответствующую позицию в холодной войне: «Мы пребываем в ситуации «долгократии», «управления через долги» – если уж подбирать термин для описания сложившегося положения. Это означает, что хотя в Грецию не осуществляется военное вторжение, нет никакой военной ок-

купации, однако тройка кредиторов (Евросоюз, Европейский центральный банк, Международный валютный фонд), за которыми стоят силы глобальной финансовой элиты, контролируют страну во всех смыслах. Греция полностью разрушена – это даже не развитая колония, это разрушенная колония…То, что происходит сейчас в Греции и на Кипре, — красноречивое предупреждение Европе». Европа, по его словам может превратиться «в зону прямой диктатуры рынков или, что то же самое, диктатуры больших финансов».

В недавнем интервью бывшего помощника министра финансов США при президенте Рейгане Пола Крейг Робертса прозвучала такая красноречивая фраза «…только у одного банка JP Morgan деривативных обязательств примерно как весь мировой ВВП». Доктор Робертс также считает, что JP Morgan (одна из старейших и самых влиятельных финансовых компаний на планете) сейчас начал угрожать стабильности всей мировой финансовой системе, и что если ФРС (Федеральная резервная система) утратит контроль, и произойдет коллапс, то «никто и нигде не будет в безопасности».

Как видим это более изощренная, опасная и циничная система, чем открытая агрессия шведов, немцев и ливонцев в 13 веке.

Очень актуально для нас проанализировать политику великого князя Александра, – нам нужно «побороть Запад» в образе мировой финансовой системы, демонтировав её или значительно реконструировав, приспособив её для наших нужд.

Для этого нам нужны союзники с Востока. Китай, который, как и мы, имеет огромные запасы долларов, вполне бы подошел для этих целей. А для начала очень хороша идея создания Россией и Китаем «валютного союза», который начнет кредитование под низкий процент бизнес-проектов РФ и Китая и устранит доллар из взаимодействия этих двух стран. Далее подтянутся остальные страны БРИКС. Это будет мощный удар по финансовой мощи США – мировом долларовом монополизме! К тому же низкие ставки по кредитам позволят развить отсутствующий у нас национальный бизнес и сделать диктат ЦБ (механизм сбора дани с оккупированных США стран) бессмысленным.

Есть ещё не плохие идеи, например, уход от национальных валют, в качестве резервных. Не может национальная валюта любого государства быть мировой валютой. Такая система, построенная на преобладании национальной валюты США, доллара, сохраняется главным образом военной силой.

В новой системе предполагается, что все внешнеэкономические операции рассчитывать в системе мирового валютного клиринга в СДР. Резервных валют нет, есть мировая валюта СДР. Сами СДР рассчитывать как корзину всех мировых валют, пропорционально капитализации стра-

ны за минусом внешнего долга или национальному доходу за минусом текущих обязательств. Эта идея не была актуальна, когда доллар имел золотое содержание, а СДР ничем не было обеспечено. Доллар давно не обеспечен, кроме того он национальная валюта США, а к идее СДР как мировых денег можно сейчас обратиться, сейчас эта идея более актуальна, чем при создании СДР.

Таким образом, на наш взгляд, проступают явные параллели в геополитике России 13 и 21 веков, – договориться с Востоком, чтобы победить Запад. И хорошо бы это сделать как Великий князь Александр Невский, – сокрушительная, убедительная, славная победа с минимальными для России потерями, но на экономическом поле битвы.

Наше мировое положение и мировое призвание неоспоримо. Мы поставлены географически на грани двух стран света, двух миров, двух цивилизаций, в ясном сознании своего прошлого в истории человечества, и в предчувствиях чего-то таинственного, что кроется в загадочных странах и народах Востока, пред которым мы стоим одни из всех европейских народностей прямо и непосредственно, лицом к лицу.

Кто наши союзники сейчас, а кому не стоит доверяться?

По этому поводу стоит вспомнить наших великих предшественников:

«Европа опять обратится всеми своими силами и помыслами против России, почитаемой ею своим естественным, прирожденным врагом», – Н.Я. Данилевский

«…вся задача Европы состояла и состоит в том, чтобы положить предел материальному и нравственному усилению России, чтобы не дать возникнуть новому миру - православно-славянскому, которого знамя предносится единою свободною славянской державой Россией и который ненавистен латино-германскому миру», – Аксаков И.С.

«Пора догадаться, что благосклонность Запада мы никакою угодливостью не купим. Пора понять, что ненависть, нередко инстинктивная, Запада к православному миру происходит от иных, глубоко скрытых причин; эти причины – антагонизм двух противоположных духовных просветительных начал и зависть дряхлого мира к новому, которому принадлежит будущность»,– Аксаков И.С.

«Чужой западноевропейский ум призван был нами, чтобы научить нас жить своим умом, но мы попытались заменить им свой ум», – Василий Ключевский.

«Уже с детства мне была чужда и мне была болезненно противна идея объединения человечества в единое целое с уничтожением всех различий отдельных племен и народов. Это столь же неправильно, как и желать того, чтобы все люди были под один ранжир. Идея национально-

сти теснейшим образом связана с идеей личности», – академик В. И. Вернадский.

И ещё один любопытный факт: «358 семей-кланов миллиардеров имеют доход, превышающий в долларовом исчислении доходы 45% населения Земли» - Из доклада ООН по «Программе развития», 1996 г.

Когда мы рассуждаем о финансах, о деньгах, о том, как они нами управляют, нами всеми, и в том числе теми, у кого их так много, что они могут с их помощью управлять миром, хочется проанализировать глубинные корни этого явления.

Вся история человечества это история войн и завоеваний, – земель, ресурсов, рабов. Падший человек не желает работать, это его состояние – результат грехопадения и наказания Божия: «в поте лица твоего будешь есть хлеб, доколе не возвратишься в землю…» написано в Библии книге «Бытие», гл.3, стих 19. Наказание не в смысле возмездия за содеянное, а в смысле наказа, указание на то как нужно жить дальше, в таком падшем состоянии, чтобы в итоге иметь возможность вернуться к Богу.

В этом корень всех проблем человечества, – люди не хотят осознать, что труд, это не удовольствие, не даже способ обеспечить себя благами различного рода, для получения через них удовольствия, а это насущная необходимость человека, условие его спасения в вечности. Современный человек потерял истинные ориентиры. Он в лучшем случае, рассуждает так: буду много хорошо работать, заработаю много денег, и на эти деньги заживу счастливо. Вся система экономических стимулов построена на низменных человеческих инстинктах. Современная экономическая система весь так называемый научно-технический прогресс работает на то, чтобы облегчить труд человеку, сделать его содержательнее, интереснее, повысить производительность труда. В идеале в рамках концепции научно-технического прогресса человек должен получать удовольствие от своего труда. А рост производительности труда приводить к тому, что человек может все меньше времени тратить на труд и все больше освобождать своего времени для удовольствия. Отсюда и мощное развитие индустрии развлечений, герой нашего времени это «поп звезда», это самые высоко оплачиваемые, после ростовщиков, люди, позволяющие себе строить замки и покупать дорогую недвижимость за границей. Причем, в отличие от других нуворишей, они могут себе позволить делать это совершенно легально не стесняясь «народа», поскольку общество признает за ними это право, общество признает такую оценку их труда, общество, освободивших от напряженного ежедневного труда, требует заполнения этого свободного времени развлечениями разного рода.

Труд для человека насущная потребность, его шанс стать образом и подобием Бога-творца всего мира. Причем для человека в его нынеш-

нем состоянии труд не является приятным и естественным для него занятием, как это могло бы быть до грехопадения. Возделывание сада, сработничество Богу это райское занятие, мы к несчастью живем не в раю. Для нас на нашей грешной земле труд это преодоление своей греховной природы, это титанические усилия барона Мюнхгаузена по вытаскиванию себя за волосы из болота нашего греха. Кто без греха можете бросить в меня камень. Усилия ежедневные постоянные до последней черты, конечно по мере своих талантов и Божьего дара. Людям предназначено Богом постоянно и посильно трудиться, не ради хлеба насущного только, но для спасения своей бессмертной души.

А что делает человечество на протяжении всей своей истории? Оно захватывает, отбирает материальные блага, земли, ресурсы, порабощает своего ближнего путем обмана и насилия, и дальнего посредством того же насилия, войн и разорений. Современная экономика капитала, построена на конкуренции, власти денег, коррупции во всех странах и во всех видах, мировые скандалы за скандалами раскрывают коррупционеров на всех уровнях власти. Все для того, чтобы не работать, а получать удовольствия, причем во всё более и более изощренной, а зачастую и извращенной форме. Деньги, это посредник между человеком и удовольствием, это воплощенное удовольствие. И вся система построена на вожделении этих денег. В.Ю. Катасонов назвал нашу цивилизацию «денежной» «каинитской»: «Современный капитализм - гигантский Вавилон, где происходит смешение разных народов и религий, объединяемых безумной идеей борьбы с Богом и где царит всеобщий энтузиазм поклонения мамоне. … Он берет свое начало от той цивилизации, которая стала складываться после второго грехопадения человечества – убийства Авеля Каином и лаконично, но глубоко описана в первых главах книги «Бытие». В недрах этой цивилизации появились города, промышленность, торговля, конкуренция, войны, проституция и разврат, капитал, развлечения и многое такое, что мы наблюдаем в сегодняшней жизни. Так что центральным персонажем в моей концепции «денежной цивилизации» является духовный потомок Каина, или каинит. Понятие «денежная цивилизация» я использую для объяснения того, каковы денежно-финансовые механизмы уничтожения потомками Каина других людей, нашей Земли, захвата экономической и политической власти. Понятие «каинитская цивилизация» раскрывает, в первую очередь, духовную сторону того общества, где господствуют потомки Каина (борьба с Богом, идеология «гуманизма», «либерализма», «прогресса», поклонение материальным идолам, открытый переход на позиции сатанизма и т.д.»

В нашем веке борьба за мировое господство приобрела иные формы, а именно экономические. Хотя современные экономический порядок зиждется на военной силе, страны в военном отношении более слабые

вынуждены принимать «условия игры» в экономике более сильных в военном отношении стран (США). И примеров тому много: Ирак, Афганистан, теперь Сирия трепещет. Красноречиво высказался премьер-министр Малайзии Махатхира бин Мохамада на ежегодном семинаре Всемирного банка: «Мы забыли опыт Японии и Кореи. Когда эти страны, казалось, догнали развитый мир, с ними начало что-то происходить. Иену резко «дернули вверх», что снизило конкурентоспособность японских товаров, в то время как Корею определили в качестве «новой индустриальной страны», которая должна быть остановлена в своем движении.

Мы забыли даже урок Мексики, чья экономика подверглась внезапному удару, когда иностранные капиталы неожиданно ушли. Мексика была вынуждена занять 20 миллиардов американских долларов для преодоления трудностей и восстановления своей разваленной экономики. Кто-то на этом займе неплохо нажился.

И, конечно, мы в Малайзии смеялись над предположением, что нашу страну постигнет судьба Мексики. Как это могло случиться, когда наша экономика была столь крепка? У нас практически не было внешних долгов. Темпы нашего роста были высоки, инфляция – низка. Мы имели политическую стабильность и социальную гармонию в стране. Мы определили, опробовали и проверили стратегические принципы плана непрерывного роста в течение тридцати лет.

Мы отмахивались от слухов о том, что Малайзия пойдет по пути Мексики. И действительно, этого не происходило. Мы не осознавали, как близки мы были к умело подстроенному экономическому кризису. Мы радостно неслись вперед. И мы были уверены, что судьбы Мексики, Кореи или Японии не имеют отношения к нам. Мы чувствовали себя полностью изолированными от того, что происходит в других странах.

Но теперь мы лучше осведомлены. Мы знаем, почему выдвигались предположения о том, что Малайзия пойдет по пути Мексики. Теперь мы знаем, что, точно так же, как экономический крах Мексики стал результатом умелых манипуляций, экономики и других развивающихся стран могут неожиданно быть превращены в объекты манипулирования и вынуждены склониться перед волей могущественных управляющих фондами, получивших сейчас власть решать: кто должен преуспеть и кто — не должен».

В заключение приведу идеи, которые были высказаны в преддверии встречи «большой двадцатки», на контрсаммите, организованном международной инициативой «Постглобализация». Участники, а это видные ученые, политики и эксперты из Европы, Азии, Африки, Северной и Южной Америки, говорила о необходимости переориентировать экономики государств на внутренние рынки, на решение социальных задач. О том, что деньги надо выделять не на спасение крупных банков, а

на создание рабочих мест и качественное образование: «Пока же вся государственная политика сводится к закачиванию огромных средств в крупные банки. Потом эти финансы уводят на спекулятивный рынок, что только увеличивает цены на товары и снижает экономический рост. Экономика должна работать в интересах большинства, а не сильных мира сего». Трудно что-то к этому добавить.

Список источников информации

1. Катасонов В.Ю. Каинитская цивилизация и современный капитализм. Послесловие к книге «Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации»» // «Русская народная линия», 17 - 18 января 2013 г.

2. http://www.stoletie.ru/vzglyad/kontrsammit_631.htm

3. http://www.odnako.org/magazine/material/show_25664/

4. http://www.bestpeopleofrussia.ru/persona/1194/bio

5. http://www.poistine.com/politics/bilderbergskij-klub-rassledovanie

6. Юрий Болдырев. Мировая финансовая система ."Народное радио".

7. http://rospil.ru/allmenu/rusinworld/rusinworld-5.htm

8. http://ruskline.ru/analitika/2013/08/09/mirovaya_kabala_ograblenie_po/#_ftn1

9. http://www.finanal.ru/010/rossiya-v-mirovoi-finansovoi-sisteme

Вдовина Е.К.

ПРОБЛЕМЫ БИЛИНГВАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Участие российских университетов в создании общего Европейского образовательного пространства оказывает значительное влияние на процессы модернизации в российской системе высшего образования, сложные и подчас противоречивые, но однозначно необходимые для того, чтобы лучше соответствовать современным требованиям к выпускникам высшей школы и гарантировать им более высокую конкурентоспособность на мировом рынке труда. Наблюдается свойственная сложным процессам асинхронность в осуществлении реформ, в их воздействии на происходящие внутри вузов новации и в реальных фактах, связанных с процессом интернационализации высшего образования в рамках Болон-

ской декларации, которая сопровождается быстро развивающимися программами двойных дипломов и международной академической мобильностью. В этой связи усилилось внимание многопрофильных университетов к проблеме иноязычной подготовки студентов с целью использования иностранного языка (в первую очередь английского) как дополнительного языка обучения в программах двойных дипломов в своих университетах и в зарубежных университетах-партнерах.

В политике российских университетов просматривается тенденция увеличения программ обучения на английском языке. Основным мотивом выступает стремление лучших российских университетов увеличить экспорт образовательных услуг и подняться до уровня престижных зарубежных академических учреждений. Анализ предложения показывает, что приоритет отдается магистерским программам, именно они в первую очередь разрабатываются и реализуются на английском языке. Программы подготовки бакалавров, где хотя бы отдельные дисциплины читались на иностранном языке, все еще представляются исключениями из правила. И среди факторов, влияющих на это состояние дел, выделяется языковой фактор.

Согласно широко распространенному мнению в обществе и в самой академической среде, большинство участников образовательного процесса (студентов и преподавателей) не готовы к использованию иностранного (английского) языка как дополнительного языка в учебном процессе. Надо заметить, что попытки преподавать неязыковые дисциплины на иностранном языке на старших курсах бакалавриата, действительно, часто вызывают и у студентов, и у преподавателей обескураживающий скепсис. Как выразился один из преподавателей, читавший на английском языке семестровый курс по специальной дисциплине на 4 курсе в одном из экономических вузов Санкт-Петербурга: «По окончании курса студенты не знают предмета ни по-русски, ни по-английски».

Сам собой напрашивается вывод о том, что в настоящий момент билингвальному обучению не находится места на первом этапе вузовской подготовки и что такое состояние дел будет сохраняться до тех пор, пока школы не сумеют решить проблему обучения иностранному языку на том уровне, который сегодня имеет рядовой абитуриент в Европейском Союзе.

Однако этот вывод противоречит опыту билингвального обучения, который накоплен в последние десятилетия в мировой практике на разных этапах образования, включая высшее образование. Опыт свидетельствует о том, что билингвальные программы вводятся именно для того, чтобы обеспечить дополнительный язык обучения и расширить возможности европейских студентов учиться в любом вузе ЕС. Нам представляется, что в определенной степени это противоречие обусловлено неодно-

значностью самого термина «билингвальное обучение» и вытекающими из этого укоренившимися в сознании российских преподавателей и самих студентов стереотипными представлениями о том, что сначала необходимо овладеть иностранным языком, а потом только использовать его в учебных целях.

Начнем с самого явления. Билингвальное обучение как термин, действительно, используется в отношении самых различных образовательных ситуаций, возникающих в результате более или менее длительных социально-политических и культурно-этнических процессов в рамках одной страны или целого региона. Имеются страны, где большинство говорит на одном языке, а меньшинство на другом, и один из языков является государственным. Есть страны, где два и более государственных языка. В третьих странах имеется один государственный язык и национальные языки в отдельных регионах. Различия в официальном статусе, а также в прагматических смыслах, а также общая языковая политика в конкретной стране создают предпосылки для мотивации на изучение неродного или второго родного языка. Мировая тенденция такова, что в этих контекстах билингвальное обучение сконцентрировано на школьном этапе образовательной системы. Одновременно миграционный процессы обусловливают необходимость обеспечения билингвальных форм обучения на уровне среднего специального профессионального и высшего образования. И во всех этих и многих других случаях, если мы зайдем в учебную аудиторию, то, что мы увидим там, может выглядеть совершенно по-разному. Как было сказано на одной из международных конференций по билингвальному образованию, билингвальное обучение «многолико». Действительно, оно имеет свойства, позволяющие гибко использовать его сильные стороны и минимизировать издержки при создании курса, цикла, модуля, программы в любой образовательной ситуации.

Для большей сфокусированности на проблеме билингвального обучения в контексте данной статьи ограничимся ситуациями, когда в образовательном процессе, наряду с родным языком (русский язык), используется иностранный для данной среды язык, в нашем случае английский язык как основной академический язык, «лингва франка» образования. Обратимся к рассмотрению терминологии. У А.Г.Ширина, одного из руководителей Новгородской школы билингвального обучения и образования, мы читаем: «*Билингвальное обучение* понимается как взаимосвязанная деятельность учителя и учащихся в процессе изучения отдельных предметов или предметных областей средствами родного и иностранного языков, в результате которой достигается синтез определенных компетенций, обеспечивающий высокий уровень владения иностранным языком и глубокое освоение предметного содержания» [1, с. 34].

Данное определение, получившее признание у широкого круга отечественных специалистов, дает нам исключительно важную информацию о сущности рассматриваемого явления. В первую очередь, обратим внимание на двойную цель билингвального обучения: одна из них – это овладение иностранным языком, а другая цель – освоение учебной дисциплины, добавим, неязыковой. Это означает, что билингвальное обучение, хотя и может рассматриваться и рассматривается многими как особый подход к овладению иностранным языком, представляет собой одновременно и инновационный образовательный подход, который имеет, наряду с общими (обучение вообще) и специальными (конкретный учебный предмет) дидактическими принципами, свойственные билингвальному обучению дидактические принципы. А во-вторых, согласно рассматриваемой дефиниции, изучение неязыковой дисциплины происходит не НА иностранном языке, а «средствами родного и иностранного языков». Таким образом, мы может вывести из данного определения то, что в билингвальном обучении наблюдается интеграция процессов овладения новым предметным содержанием и новыми языковыми средствами (язык биологии, язык географии, язык математики на билингвальной основе). Это свидетельствует о том, что билингвальное обучение НЕ предполагает **последовательности** двух процессов. Имеет место их совмещение («синтез»), следовательно, мы можем сделать вывод о том, что владение иностранным языком НЕ выступает в качестве обязательного **условия** реализации билингвального обучения, а является одним из его сущностных ожидаемых следствий, его результатом.

Следует отметить, что в европейской науке и образовании с середины 1990-ых годов термин «билингвальное обучение», некогда доминирующий в педагогике, уступил место англоязычному термину «Content and Language Integrated Learning» (интегрированное изучение контента и языка) в виде сокращения «CLIL» с добавлением слова «обучение» (на языке страны, например, по-фински это «CLIL-opetus»). В отчете участников европейского проекта реализации CLIL-обучения CEILINK (Consolidating Experience through Inter-Linking) закрепление данной английской аббревиатуры в терминологии во всем мире объясняется следующим образом: «CLIL все чаще и чаще рассматривается как полезный термин, так как он не ставит акцента ни на обучении или изучении языка, ни на обучении или изучении предмета, но рассматривает и то и другое как интегральные части целого» [2, с. 9]. В пользу термина CLIL, помимо краткости и емкости, говорит и то, что значительная часть исследований в области билингвального обучения проводится в рамках международных проектов, отчеты о которых обязательно публикуются на английском языке.

Введение термина «предметно-языковая интеграция» в инструментарий российской педагогики и методики преподавания может способствовать уходу ложных представлений о месте и роли билингвального обучения средствами родного и иностранного языка на современном этапе развития мировых интеграционных процессов.

Проведенное на кафедре «Мировая и региональная экономика» многолетнее исследование на тему «Предметно-языковая интеграция в высшей школе» и разработка и внедрение автором статьи новаторских учебных дисциплин и учебных пособий свидетельствуют о том, что на сегодняшний день у данного подхода к овладению профессиональным языком нет конкурентов. Предметно-языковая интеграция как инновационный подход к обучению вводным дисциплинам профессионального цикла позволяет в течение первых двух лет бакалаврской подготовки обеспечить студентов-экономистов как рецептивными, так и устно-речевыми продуктивными академическими навыками, достаточными для обучения за рубежом на английском языке независимо от первоначального уровня владения этим языком. Название дисциплин традиционно включает указание «на английском языке»: «Введение в мировую экономику (на англ.яз.)», «Основы международных экономических отношений (на англ.яз.)» хотя, на самом деле, речь идет об интеграции двух дисциплин: специальной экономической и дисциплины «английский язык для специальных целей» (в ФГОС третьего поколения дисциплина называется «Профессиональный иностранный язык»).

Подход реализуется в два основных этапа. На начальном этапе (первый – второй семестры) происходит овладение основами экономической теории в рамках интегрированного курса, построенного на билингвальной основе и объединяющего введение в экономическую теорию, которое обычно читается студентам перед тем, как изучать собственно микро- и макроэкономику, и английский язык специальности. Благодаря этому двойная цель курса, – одновременное овладение основами экономического знания и английским языком специальности, – приобретает синергетический характер. Последний обусловлен тем, что в центре внимания находится контент (основы экономической теории), а иностранный язык подключается к русскому языку и оба становятся инструментом овладения специальным знанием. В этом случае развитие основных видов иноязычной речевой деятельности происходит в самом процессе познавательной деятельности. Это обусловливает целостный подход к овладению языком: язык не изучается как система, а лишь как средство овладения специальным контентом. Перед студентами ставится познавательная задача (тема), и выполнение задачи разбивается на контролируемые и поэтому управляемые части, для которых подбираются необходимые языковые средства, но не в виде списка, а через тематиче-

ски завершенные письменные тексты и лекции-беседы, составляющие общую концептуальную картину изучаемой дисциплины.

Более того, в плане формирования иноязычной компетенции, исходно ставится значительно более фундаментальная задача, чем в традиционном курсе экономического английского, который, главным образом, сосредоточен на чтении специальной литературы и овладении соответствующей терминологией. В интегрированном курсе на билингвальной основе промежуточные цели каждого семестрового этапа обучения, взаимосвязаны и нацелены в конечном итоге на формирование академического профессионально-ориентированного двуязычия, другими словами, на готовность использовать оба языка, русский и английский, в учебных и исследовательских целях профессиональной направленности.

На втором этапе (третий – четвертый семестры) при изучении следующего вводного интегрированного курса «Основы международных экономических отношений» на базе уже полученных знаний и навыков происходит дальнейшее развитие основных видов речевой деятельности. В частности, на этом этапе тексты для чтения в полной мере аутентичные, они значительно длиннее, поэтому меняются формы работы с ними и вводится самостоятельное чтение и выполнение творческих исследовательских заданий проектного типа.

Таким образом, к началу третьего курса, студенты кафедры овладевают основами иноязычных академических навыков, достаточных для обучения на английском языке (в прямом смысле слова НА английском языке) по своему направлению подготовки. Это в большой степени объясняет тот факт, что контингент студентов кафедры, успешно обучающихся по обмену в европейских университетах-партнерах СПбГПУ, включает не только студентов с исходно высоким уровнем владения английским языком, что имеется и на других кафедрах ИЭИ, но и тех студентов, кто в начале своего академического пути имел низкий уровень знания языка. Уже сам факт интеграции экономических дисциплин и языка специальности выступает как сильнейшая мотивация достижения, которая поддерживает дополнительные усилия студентов на овладение иностранным языком специальности.

Последний миф, или, как мы говорили выше, стереотип представлений о билингвальном обучении состоит в том, что преподаватель-предметник, владеющий иностранным языком, может успешно преподавать на этом языке. Это, действительно, возможно, если студенты получили адекватную подготовку к слушанию специального курса на иностранном языке (как мы отмечали выше, традиционный курс иностранного языка этого не обеспечивает в силу целого ряда причин). В противном случае курс обязан быть интегрированным. Принципы интеграции могут решительным образом варьироваться. Например, имеются успеш-

ные курсы, которые одновременно ведут два преподавателя: лингвист и предметник. Такой подход сопряжен с большими издержками и требует повседневного тесного взаимодействия двух коллег. Поэтому такая вариация, как правило, используется в школьном обучении.

Европа пошла, в основном, по другому пути. Для ведения интегрированных дисциплин в аудитории, не владеющей свободно языком инструктажа, преподаватель должен иметь тройную подготовку: некий уровень знания неязыковой дисциплины; как минимум, пороговый уровень владения иностранным языком (B1) и методикой интегрированного преподавания. На педагогических факультетах европейских университетов все чаще встречается дисциплина обязательного или вариативного типа «CLIL» (Предметно-языковое интегрированное обучение). Тенденция выделения билингвального обучения как требующего специальной подготовки, просматривается также в том, что с середины 2000-ых годов был введен международный экзамен на квалификацию преподавателя английского языка, ведущего один из неязыковых предметов.

В российских педагогических вузах также имеется подобная специализация, например, «английский язык и география» или «немецкий язык и история»). Однако речь идет только о школьных преподавателях. В отдельных университетах появляются программы повышения квалификации, позволяющие преподавателям-предметникам проходить подготовку по «CLIL», как это делается, например, в СПбГУ и в ряде московских университетов. В большинстве вузов подготовка профессорско-преподавательского состава для использования английского языка как дополнительного языка обучения ведется в рамках традиционного курса повышения квалификации по иностранному языку. Прорыв возможен лишь тогда, когда преподаватели сами смогут получать подготовку в рамках предметно-языковой интеграции, которая способна обеспечить и более высокий результат, и может на практике продемонстрировать преподавателям огромный потенциал обсуждаемого образовательного подхода.

В заключение сошлемся на задачу, которая была поставлена перед европейскими образовательными институтами 15 лет назад и которая в большой степени уже решена: Формирование современной образовательной парадигмы требует большей интеграции языкового образования в общий образовательный контекст. [3, с. 34-36]. Предметно-языковая интеграция, проводимая на всех этапах европейского образования и в самых разных модификациях, и была в значительной степени той инновацией, которая создала благоприятные условия для обеспечения современного поколения студентов Европейского Союза иноязычной компетенцией, открывающей дорогу к большей экономической и социально-политической интеграции стран Европы.

Литература:
1. Ширин А. Г. Билингвальное образование в отечественной и зарубежной педагогике [Текст]: монография / А. Г. Ширин; Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2007. – 250 с.
2. Seikkula-Leino, J. Miten oppilaat oppivat vieraskielisessä opetuksessa? Oppilaiden suoriutumistasot, itsetunto ja motivaatio vieraskilisessä opetuksessa. Turku: Turun yliopisto, 2002. 203s. Diss (Как учащиеся учатся в иноязычном обучении? Уровень достижения, самосознание и мотивация в иноязычном обучении).
3. CLIL initiatives for the millennium: a report on the CEILINK Think-Tank / edited by D.Marsh and B.Marsland on behalf of the CEILINK partnership. Jyväskylä: University of Jyväskylä, Continuing Education Centre, 1999. 135p. (CLIL инициативы для нового тысячелетия: Отчет по программе CEILINK).

Алексеева Н.Г.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В современных условиях развития российской экономики на фоне всеобщей либерализации и глобализации значение и роль монетарной политики, как составной части экономической политики государства, неуклонно возрастает. Последние негативные события на мировом рынке, продемонстрировавшие несостоятельность традиционного подхода к регулированию экономики, и новый этап функционирования российской экономики заставили общественность задуматься над возможностью и эффективностью монетарной политики, способной содействовать решению комплекса экономических задач, стоящих перед страной, а также обеспечить создание оптимальных условий для поступательного развития инновационной экономики. По этой причине возникает необходимость пересмотра теоретических оснований формирования монетарной политики, ее практических методов проведения, а также инструментов ее воздействия на состояние и развитие экономики.

Очевидным следствием всеобщей глобализации служит большая уязвимость национальных экономик к потрясениям мировой финансовой системы. Отметим, что это несет в себе серьезные риски не только

устойчивости национальной денежной системы, но и суверенитету страны в целом. Наибольшему риску подвергаются национальные денежные системы тех стран, которые более других интегрированы в мировой финансовый рынок и наиболее открыты глобальным потокам спекулятивного капитала.

После смены экономической системы России в начале 90-х годов экономика страны постепенно стала осуществляться в условиях слабо контролируемой открытости: отношение экспорта к импорту в 2012 г. составило 179,2% (рассчитано по данным [2]). То есть, вывоз товаров и услуг из России почти в два раза превышает ввоз. В США, для сравнения, аналогичный показатель в 2012 г. составил 63,6% (рассчитано по данным [2]), в Китае – 70,5% (рассчитано по данным [3]).

Монетарная политика в России, основанная на преобладающем представлении о монетарной природе российской инфляции, борьба с которой происходит посредством количественного ограничения денежной массы, привела к дефициту денежного предложения, стерилизации финансовых средств, подавлению эмиссионной функции Банка России, дефициту кредитных ресурсов. В результате: рост трансакционных издержек, падение конкурентоспособности основных отраслей, ориентированных на внутренний рынок, блокирование развития банковской системы, отток денежных средств за рубеж, периодическая девальвация рубля (1998, 2008-2009 гг.). Сужение денежной базы также привело к долларизации и «теневизации» экономики России, сформировало зависимость национальной экономики от внешнего финансирования, а национального финансового рынка - от спекулятивных операций нерезидентов.

Чтобы проверить гипотезу о том, что инфляция в России является монетарным фактором, обратимся к статистическим данным по динамике российской инфляции и денежного агрегата М2. На рисунке 1 приведен график, где отображен темп прироста индекса потребительских цен (ИПЦ) и темп прироста денежного агрегата М2, составленные по месячным данным за период 1995 – 2012 гг.

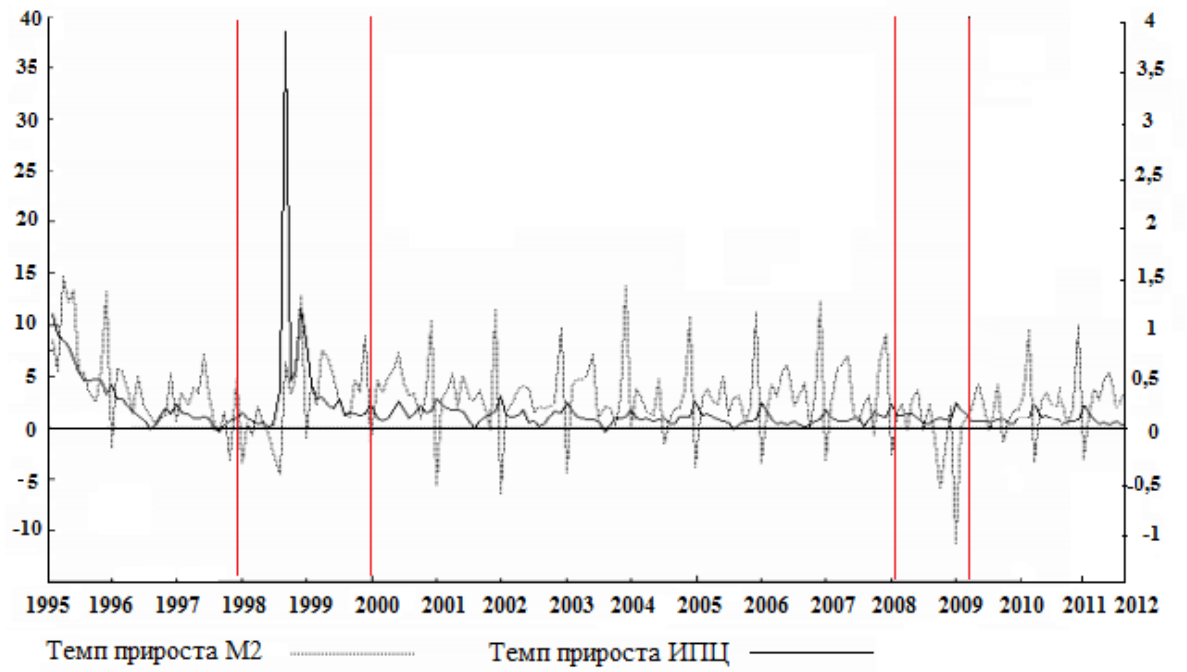


Рис. 1. Динамика российской инфляции. Составлено по данным [1,2]

На приведенных выше графиках различимы следующие характерные периоды:

• 1995-1998 гг. - период финансовой стабильности: темп роста денежной массы в среднем превышает темп инфляции;

• 1998-1999 гг. - период российского финансового кризиса: темп роста денежной массы ниже темпа инфляции;

• 2000-2007 гг. - период посткризисного развития: темп роста денежной массы многократно превышает темп инфляции;

• 2008-2009 гг. - период мирового экономического кризиса: темп инфляции превышает темп роста денежной массы;

• 2009-2012 гг. - период восстановления после мирового экономического кризиса: темп роста денежной массы превышает темп инфляции.

Из проведенного анализа видим, что в течение почти 20 лет, за исключением кризисных годов, темп инфляции не растет в ответ на существенный рост денежной массы.

Коэффициент корреляции уровня инфляции и уровня монетизации экономики (отношение агрегата М2 к ВВП), рассчитанный за период с 2000 по 2011 гг. составляет -0,466 (рассчитано по данным [1,2]).

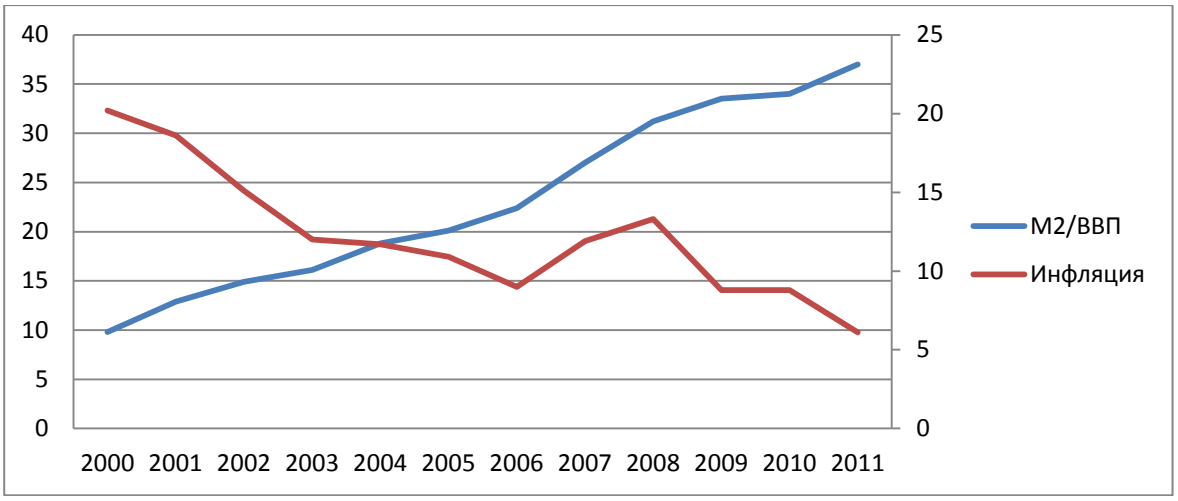


Рис. 2. Монетизация российской экономики: динамика соотношения М2/ВВП (левая шкала) и темпа роста потребительских цен (правая шкала). Составлено по данным [1,2]

Если предположить, что эффект от вливания денежной массы в экономику проявляется не сразу, а с задержкой влияет на уровень инфляции, рассмотрим коэффициент корреляции с временным лагом. На рисунке 3 видно, что коэффициент корреляции между уровнем монетизации экономики и уровнем инфляции с временным лагом в год на протяжении 9 лет - устойчиво отрицательный.

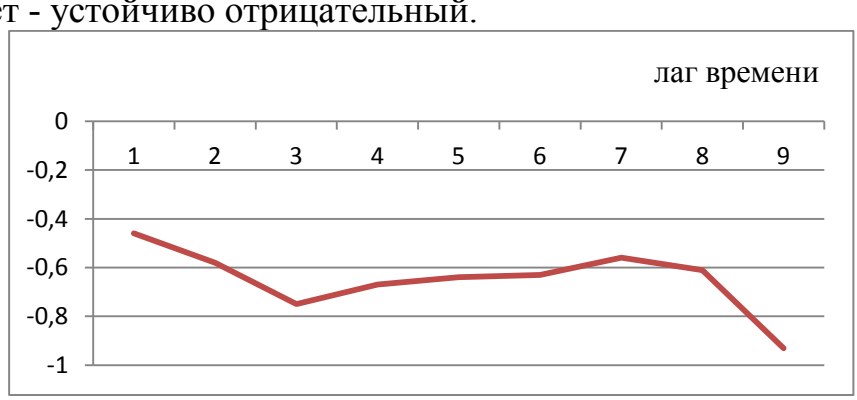


Рис. 3. Коэффициент корреляции между УМЭ и уровнем инфляции с временным лагом в год. Составлено по данным [1,2]

Тесная связь уровня монетизации экономики наблюдается с показателем ВВП (рис. 4). В период с 1999-2011 гг. коэффициент корреляции темпов экономического роста и уровня монетизации составляет +0,551 (рассчитано по данным [1,2]).

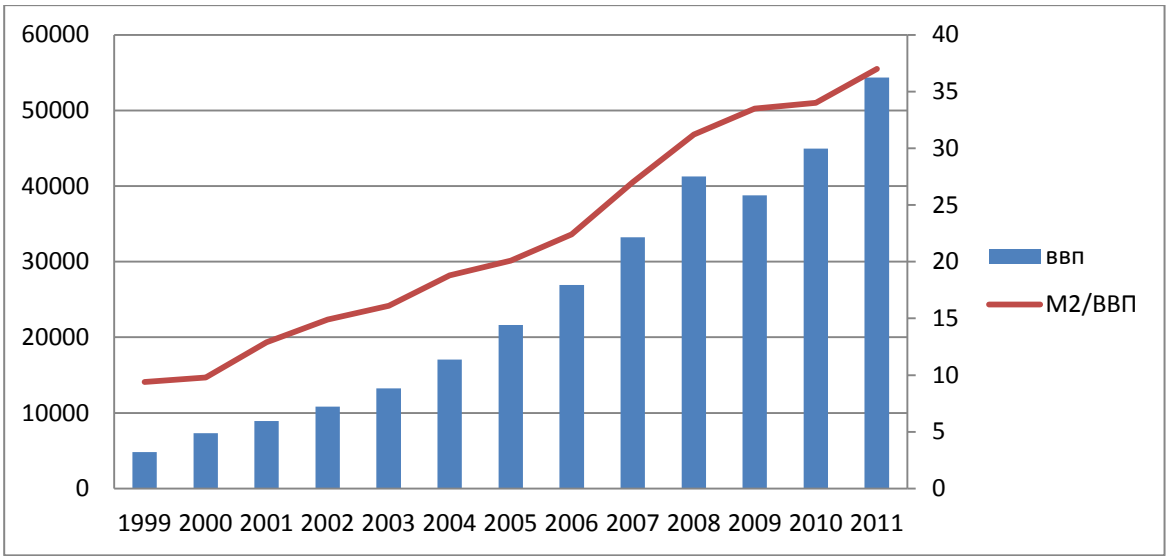


Рис. 4. ВВП России и уровень монетизации экономики. Составлено по данным [1,2]

Коэффициент корреляции между уровнем монетизации экономики и темпом экономического роста с временным лагом в год на протяжении 9 лет – положителен и имеет тенденцию к возрастанию на протяжении первых пяти лет (Рис. 5).

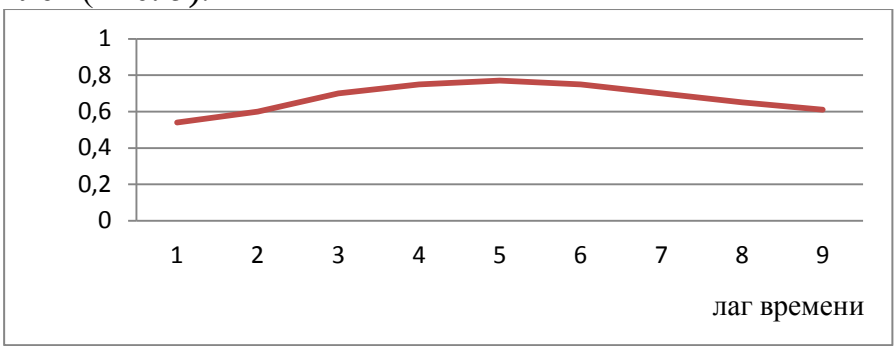


Рис. 5. Коэффициент корреляции между уровнем монетизации экономики и темпом экономического роста с временным лагом в год. Составлено автором по данным [1,2]

Уровень монетизации российской экономики (M2/ВВП), начиная с 1999 года, постоянно рос (рис. 2) и сегодня составляет 37% (рассчитано по данным [1,2]). Если исходить из опыта развитых стран, то оптимальный уровень монетизации экономики должен составлять около 100%. Чтобы достичь его, в России необходимо увеличить денежную массу более чем в 2 раза. Мировой опыт также показывает, что ускоренный рост монетизации экономики возможен и наблюдается при сравнительно низкой инфляции (рис. 6).

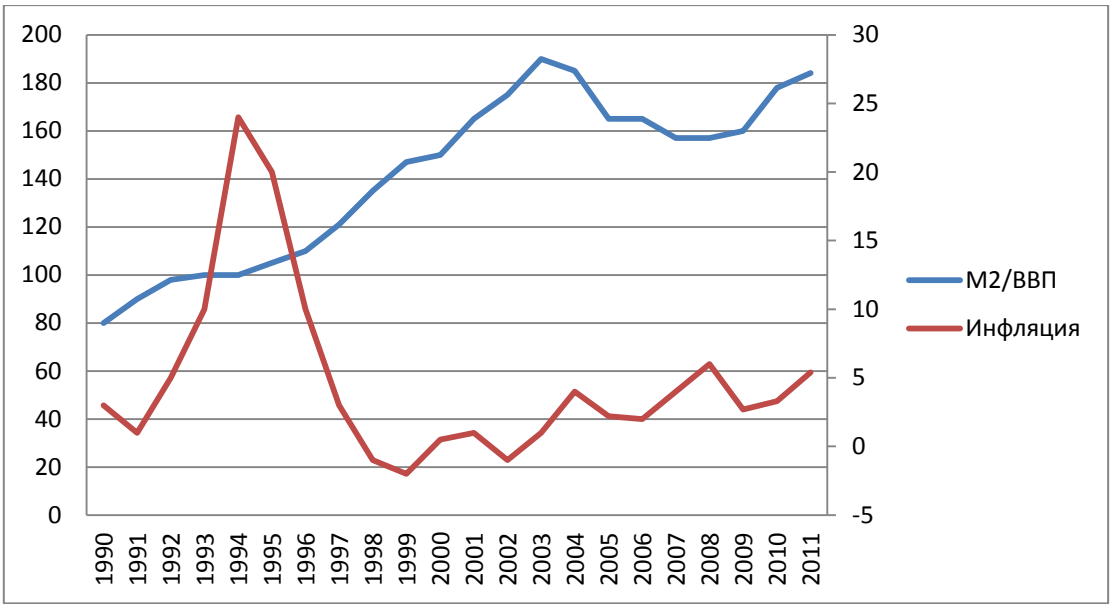


Рис. 6. Монетизация экономики Китая: динамика соотношения М2/ВВП и темпа роста потребительских цен. Составлено по данным [3]

На основании проведенного анализа, мы можем сделать вывод, что прирост денежной массы не сопровождается увеличением уровня инфляции и положительно влияет на темп роста экономики, что противоречат гипотезе, согласно которой инфляция в России носит монетарный характер. Таким образом, монетаристский способ борьбы с инфляцией ошибочен и ведет к сдерживанию экономического роста страны. Это дает нам право говорить о неоправданности и неэффективности монетарной политики, проводимой в России на протяжении многих лет. Возникает острая необходимость в разработке и модельной апробации перспективных в России монетарных инструментов, поддерживающих экономический рост в условиях слабо контролируемой открытости экономики.

Список использованной литературы

1. Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/ (дата обращения: 15.09.13)
2. Росстат.URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения: 15.09.13)
3. China Statistical Abstract; People’s Bank of China: Quarterly Bulletin. URL: http://www.pbc.gov.cn/publish/english/984/index.html (дата обращения: 15.09.13)

Живейнова О.Г.

ОБРАЗОВАНИЕ – ЧАСТЬ ПРОЦЕССА СОЦИАЛИЗАЦИИ

г. Москва, Московский государственный университет тонких химических технологий им. М.В.Ломоносова

Мировое хозяйство - исторически сложившаяся совокупность национальных хозяйств всех стран мира, связанных между собой всемирными экономическими отношениями.

Развитие государства тесно связано с национальной экономикой. Роль государства в экономике заключается, прежде всего, в создании гарантированных рынков для компаний внутри страны и за рубежом, его участии в накоплении капитала, регулировании внутренних и внешних экономических связей в общенациональных интересах, непосредственно в производстве ВВП. Это достигается, в основном, перераспределением национального дохода через государственные финансы: образование, социальное обеспечение, государственные капиталовложения, государственное кредитование.

Происходит рационализация не только сферы экономики, но и всех областей социальной и политической деятельности посредством создания специально обслуживающих данную сферу социальной жизни наук. Они достаточно ясно показали, что среди всех факторов социальной среды главным является экономическое отношение. Взгляды, подчеркивающие важность роли образования, находят поддержку в периоды оживления экономики, в то время как в период экономических спадов становятся популярными прямо противоположные идеи [5].

Однако было бы заблуждением рассматривать образовательные реформы только как экономические в своей основе, поскольку соотношение между образованием и экономикой является продуктом сложных взаимоотношений, существующих во взаимодействии культуры, труда и политики. В начале 80-х годов прошлого столетия пришло отчетливое осознание того факта, что будущее развитие человечества не ограничивается лишь экономическим ростом, а определяется в большей мере уровнем культуры и интеллектуального развития человека. Таким образом, реформирование образования является одной из моделей социальной регуляции. По мере восприятия обществом процессов социализации, идет и процесс реформирования образования.

В процессе социализации человек усваивает определенный набор ценностей, понятий и ожиданий. Однако социализация человека происходит не путем наследования тех или иных функций, а путем передачи их от одного поколения к другому. Эта передача

осуществляется в процессе обучения и воспитания, которые выполняют созидательную роль – придают жизни человека ценность и достоинство. Таким образом, образование и воспитание являются частью процесса социализации.

По уровню развития социально-культурной сферы страны можно судить о степени благополучия общества, так как она оказывает влияние на эффективность общественного производства через главную производительную силу общества – людей.

Поскольку мир вступил в эпоху быстрой глобализации экономики, перед системой высшего образования встают новые задачи.
К числу таких задач относится задача воспитания у человека интеллектуальных качеств, которые бы содействовали развитию у него высокой профессиональной компетентности, социальной мобильности, креативности, духовной зрелости, нравственности и гуманизма.

В настоящее время человек живет во все более неопределенной ситуации, готовые решения, как правило, отсутствуют и применение знаний – это творческая задача, решаемая каждый раз в неповторимой ситуации. Поэтому перед школой сегодня стоит задача воспитать самостоятельно творчески мыслящую личность.

Функциональной целью любой реформы (школьной или высшего образования) является трансформация социальных условий таким образом, чтобы они могли воздействовать на человека, который в рамках этих измененных условий будет иметь тенденцию к качественному росту, самореализации. Ожидаемым результатом реформирования возможны изменения на уровне содержания образования (обновленные или новые учебные планы, программы); организационных форм и методов обучения (новые методики, техники и формы учебных занятий). К ним можно отнести и оценки качества образования (новые формы контроля, критерии определения качества обучения, параметры определения степени результативности профессиональной подготовки и степени соответствия этой подготовки запросам и состоянию общества) [6].

Анализ реформ образования реально не отражает того, что научное обоснование и практика являются неотъемлемыми компонентами исторического процесса. Не отражает он и того, каким образом изменения, полученные в результате реформирования, связаны с социальными условиями. Дискуссии (на уровне теории и практики) возникают относительно процедур и техник осуществления реформы, иначе – конкретных мероприятий по ее реализации. Но методологическое обоснование необходимости реформы и способов ее осуществления с последующими выводами по результатам само является частью процесса реформирования [3].

Эффективное функционирование государства, пересмотр взглядов на

личность и предоставляемые сегодня обществом возможности свободного выбора, представления о знании как о социальной практике, науке как средстве усовершенствования быстро меняющегося мира – все это реалии современной цивилизации.

Поскольку коренные политические, социальные, экономические и культурные изменения постоянно «бросают вызов» ведущим механизмам управления в системе образования, то отношения между государством (федеральным уровнем) и образованием (собственно образовательными структурами) видоизменяются в сторону централизации управления [2].

Передовые страны Европы, Америки и Азии, вступившие в стадию постиндустриального развития и строящие информационные общества или общества, построенные на знаниях, в течение нескольких десятилетий находятся в системе глобальных рыночных отношений.

В ряде стран были проведены реформы, направленные на децентрализацию образования (Бельгия, Великобритания, Испания, Франция и др.), в некоторых усилена роль местных органов власти в принятии соответствующих решений (Финляндия, Швеция), введены новые модели финансирования расходов на содержание учебных заведений в Нидерландах и финансирования высшего образования в Бельгии и Финляндии, существенно расширены полномочия школ по управлению своим бюджетом в Великобритании [4].

Однако, несмотря на управленческие реформы, основная ответственность за предоставление образования и его финансирование ложится на государственные власти различного уровня. Государство оказывает финансовую поддержку конкретным проектам, получившим признание со стороны национальных производителей и государственных структур в качестве начинаний, способных принести максимальную выгоду обществу. Это означает, что их осуществление укрепит позиции на мировых рынках наукоемкой продукции и высоких технологий, будет способствовать расширению налогооблагаемой базы, национальной безопасности и окажет радикальное влияние на улучшение экологической, демографической, социокультурной и урбанистической ситуации в каждой из этих стран [1].

Выбор и оценка научно-технологических приоритетов определяется в первую очередь общими потребностями и целями государственного развития, которые должны быть сформулированы в соответствующих документах на разных уровнях государственной власти – от президентского до регионального, от макроэкономического до узкоотраслевого. Выбор приоритетов должен учитывать логику развития и потребности научной, научно-прикладной, производственно-технологической деятельности, т. е. обеспечивать развитие науки и наукоемких технологий, непрерывный подъем опирающихся на них

секторов народного хозяйства, баланс роста оборонного могущества страны и благосостояния граждан.

В целом же в условиях финансирования высшего образования индустриально развитых стран можно выделить общее и частное. К общим принципам можно отнести исходный порядок, который был установлен в предшествующий исторический период, и потребность в преобразовании существовавшей практики с учетом восстановления автономии учебных заведений. Источником различий можно считать специфику обращения к прошлому опыту, представлений о том, как высшее образование должно финансироваться, масштабы, темпы и направления экономических реформ.

Интенсивные процессы формирования мировой цивилизации ведут к идее создания единого образовательного и научно-педагогического пространства, к возможности привнесения различных педагогических систем общечеловеческих ценностей, обеспечения диалога культур.

С хорошо поставленной системой высшего образования Россия может рассчитывать на увеличение на внутреннем и внешнем рынках объема собственной наукоемкой продукции.

Наиболее эффективный творческий труд обеспечит крупный вклад высшего образования в повышение эффективности экономики России и ее конкурентоспособности на мировых рынках товаров и труда.

Литература

1. Государственные приоритеты в науке и образовании. М., 2001. – 232 с.
2. Гусейнов А.А. Философия, мораль, политика: Сб. статей. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2002. – 304 с.
3. Живейнова О.Г. Социодинамика непрерывного образования в контексте культуры: системно-исторический подход. Монография – М.: МГУКИ, 2008. – 156 с.
4. Реформы образования: Аналитический обзор / Под ред В.М.Филиппова. – М.: Изд-во центра сравнительной образовательной политики МО РФ, 2003. – 303 с.
5. Саймон Б. Общество и образование /Пер. с англ./ Общ. Ред. и предисл. В.Я.Пилиповского. – М.: Прогресс, 1989. – 200с.
6. Талалова Л.Н. Содержание и организация профессиональной подготовки будущих учителей в высшей школе США. – М., МПГУ, 1996. – 62 с.

Иванов С.А.

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Самара, Самарский государственный экономический университет

В условиях преодоления последствий мирового экономического кризиса на первый план выходит поддержание стабильного уровня восстановления экономики и сохранения достигнутых темпов роста экономик развитых и развивающихся стран. После резкого падения темпов роста мировой экономики с 3,1% в 2008 году до -0,8% в 2009 году [1] на первый план выходит поддержание стабильных темпов восстановления экономики и создание объективного базиса для дальнейшего ее развития. Основным приоритетом экономической политики государства должно стать развитие инвестиционного процесса в условиях продолжающейся трансформации российской экономики. Кризисные проявления конца 2000-х гг. пошатнули и без того слабую российскую экономику, ориентированную главным образом на экспортно-сырьевую составляющую, заставив в очередной раз переосмыслить основные приоритеты экономической политики и сделать ставки на качественные изменения инвестиционной деятельности. Предпринятые попытки мирового сообщества для спасения экономики заключались в количественных инъекциях в наиболее пострадавшие части экономической системы. Запуск программ количественного смягчения Федеральной резервной системой Соединенных Штатов Америки оказал положительное влияние на финансовый сектор, выразившееся в росте фондовых ценностей. Аналогичные попытки были предприняты представителями европейского сообщества. Однако основные структурные диспропорции при всем осознании их масштаба и угрозы устранены не были, проблема роста долговой зависимости отдельных ведущих экономик остается первостепенной важности. Предпринятые количественные методы спасения экономики способны оказать положительный эффект в краткосрочной перспективе, но для уменьшения рисков повторения произошедшего необходимо изменить финансовую парадигму современной экономики. Решение данной проблемы на наш взгляд не может произойти без развития институциональных отношений и дальнейшего реформирования институциональной среды.

В этих условиях Россия оказывается в наиболее слабом положении, учитывая текущее состояние развития институциональной среды. Опыт 90-х гг. подсказывает, что «копирование» экономических институтов, широко распространенных и эффективно функционирующих на Западе, не приводит к значимому позитивному сдвигу в экономической системе.

Наличие отработанной «перенесенной» теоретической базы функционирования рыночной экономики еще не выступает залогом ее успешного применения в российских реалиях. Институциональная среда будет функционировать лишь в случае существования прочной, эффективной взаимосвязи данных институтов, их способности к согласованному реагированию на изменяющиеся условия современного мира.

Продолжающееся снижение деловой активности населения, неутихающий отток капитала являются следствием несформированной институциональной среды инвестиционного процесса в условиях российской экономики. Формирование эффективной и адаптированной под российскую реальность институциональной среды является основным фактором развития инвестиционного процесса. Отлаженная нормативно-правовая база, развитие рыночных инструментов приведут к мобилизации и перераспределению денежных потоков в наиболее необходимые сектора экономики. Развитие институциональной среды способствуют снижению правовых, рыночных и прочих рисков инвестиционной деятельности.

Развитие инвестиционного механизма в рамках взятого курса на становление мирового финансового центра наталкивается на ряд трудностей, вызванных нехваткой институциональных условий, выступающих определяющими в инвестиционной деятельности.

Российская экономика на пути выхода из кризиса столкнулась с новыми проблемами замедления темпов роста экономики ниже докризисных, в 2010 г. – 4,3%, в 2011 г. – 4,3%, в 2012 г. – 3,6 % [2]. Всемирный банк по итогам 2013 года ожидает замедления российской экономики до 2,3% при первоначальном прогнозе в 3,6%.

При этом Россия, согласно данным Всемирного экономического форума, относится к числу стран с наихудшим развитием институтов. Наиболее слабые места – защита прав миноритариев, достоверность отчетности, защита прав собственности, независимость судебной системы [2].

Таким образом, слабое развитие институциональной среды становится угрозой развития инвестиционного процесса в России.

Однако стоит отметить положительные сдвиги, наметившиеся в реформировании институциональной среды: несмотря на продолжающийся отток капитала, наблюдается продолжающийся процесс глобализации компаний, так на прошедшем саммите «Большой двадцатки» в Санкт-Петербурге «Газпром» и «Китайская национальная нефтегазовая корпорация» договорились о поставках природного газа из России в КНР по восточному маршруту[6]. Российский фондовый рынок продолжает движение по соответствию мировым финансовым стандартам, с сентября 2013 года Московская биржа запустила режим торгов Т+2 на рынке акций, что означает, отсроченные расчеты по сделкам на второй день после

[6] http://kommersant.ru/news/2271914/rubric/2

ее заключения и соответствует мировому опыту. Данная мера, по мнению представителей бизнес-сообщества, должна способствовать притоку иностранных инвестиций и увеличить ликвидность фондового рынка России. В начале 2013 года иностранные инвесторы получили прямой доступ на российский рынок государственных ценных бумаг, для чего были заключены все необходимые соглашения с EuroClear и ClearStream. Результатом этого стало увеличение доли иностранных инвесторов на российском рынке госдолга до 30%[7]. Таким образом можно отметить, что отдельные части институциональной среды реформируются, что положительно сказывается на инвестиционном процессе и как следствие российской экономике в целом. Однако остаются серьезные нерешенные проблемы с институциональными ловушками, где проблема гораздо шире предоставления «технического доступа».

Библиографический список:

1. Всемирный экономический форум - http://www.weforum.org
2. Мировая экономика и мировые рынки - http://www.ereport.ru

Иванова Ю.А.

СТРЕМЛЕНИЕ К РЕНТЕ КАК ФАКТОР МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Самара, Самарский государственный экономический университет

История монополизации экономики уходит корнями в период становления капиталистических отношений. Со времен появления первых трестов в США середине XIX века в экономической науке сформировались разные взгляды на причины монополистических образований, их влияние на структуру общественного воспроизводства и экономические отношения в целом.

Вопрос о монополизме в условиях современной экономической системы в России поднимается довольно часто. Трансформация экономики бывшего СССР, пронизанной монополизмом не только в сфере производства и потребления, но и в сферах распределения и обмена, повлекла распространение различных его форм и в формирующейся рыночной экономике.

Период в экономической истории, когда считалось, что монополии тормозят экономический рост и понимаются как отсутствие конкуренции прошел. Сегодня мы не можем не признавать их как составную часть

[7] http://www.kommersant.ru/doc/2274781

здоровой экономики. Необходимым условием технологической модернизации производства в современной России для успешной конкурентной борьбы в условиях глобализации являются инвестиции. Й.Шумпетер отмечал, что монопольные прибыли – условие крупномасштабных инвестиций. Развитие – это стремление к чему-то новому, создание новых, уникальных продуктов – это создание временных монополий. Бизнес должен быть прибыльным, условие прибыли в современном, глобализированном мире — обладание конкурентным преимуществом — либо дешевле, либо лучше. Грань, когда монополизация экономических отношений в той или иной форме переходит стадию стимулирования воспроизводственного процесса и начинает тормозить экономический рост является очень тонкой. Важным рычагом управления этим влиянием является сложившаяся институциональная структура.

Многие монополии возникают из искусственных ситуаций, связанных с манипуляциями политической властью, а не из экономических условий.

Предприниматель стремится получить право легальной монополии ради извлечения сверхприбыли, такой доход носит рентный характер, его источник – доступ к ограниченному ресурсу. Однако, стремление к подобной монопольной ренте также требует затрат ресурсов и порождает конкуренцию за право обладать ею. Этот процесс был описан в работах Г.Таллока и Э.Крюгер. Предполагалось, что бизнесмен будет затрачивать ресурсы, чтобы получить монополию, до тех пор, пока ожидаемая прибыль будет покрывать эти затраты. «Соискание ренты» часто приобретает форму лоббирования интересов, инвестирования в избирательные компании, взятничества и другие способы влияния на власть. Роль государства в этом процессе обусловлена тем, что сложные формы обмена невозможны без его участия, так как оно специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов.

Обычно подразумевается, что деятельность государства, в отношении монополий должна быть направлена на устранение отрицательных экстерналий монополизма. На сегодняшний день в России антимонопольное законодательство регулирует отношения, которые связаны с защитой конкуренции, в том числе с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, и в которых участвуют российские юридические лица и иностранные юридические лица, федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, иные осуществляющие функции указанных органов органы или организации, а также государственные внебюджетные фонды, Центральный банк Российской Федерации, физические лица, в том числе

индивидуальные предприниматели [1]. В то же время в нашей экономике нездоровое распространение получили институциональный монополизм и погоня за статусной рентой. Публично-властные структуры, создавая «правила игры», сами являются непосредственными выгодоприобретателями. Как показывает Д.Норт, на протяжении большей части человеческой истории государство было заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, увеличивая монопольную ренту.

Резюмируя сказанное, мы хотим сделать вывод — высокий уровень монополизации в современной экономике России — это наследие командно-административного прошлого нашей экономической системы. Для достижения устойчивого экономического роста и сбалансированности структуры воспроизводственного процесса не нужно бороться с монополиями как таковыми, нужно повышать качество институтов, в первую очередь института демократической системы, стремиться к объективности и независимости «правил игры» от стремления к получению ренты.

Библиографический список

1 Федеральный закон от 26.07.2006 № 135 ФЗ - «О защите конкуренции», ст.3, п. 1

Каньковская А.Р.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ЕВРАЗИЙСКУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Национальные и региональные инновационные системы, являясь субъектами мирохозяйственных связей, испытывают в настоящее время значительное влияние глобализационных процессов, порождающих для них сложноструктурируемую совокупность возможностей и угроз.

Глобализация, усиливающая диспропорции в экономическом развитии стран, аналогично воздействует и на инновационное развитие: страны с эффективными инновационными системами наращивают объемы научно-технологической кооперации, реализуют масштабные проекты, значимые и в научном, и в коммерческом отношении, а страны с неэффективными или неразвитыми инновационными системами не в состоянии использовать инновативные ресурсы, а потому следуют экстенсивным путем, основывая экономический рост на использовании сырьевых ресурсов.

Глобализация инновационной деятельности привела к возникновению термина «глобальная инновационная система», однако в большинстве случаев он применяется в значении трансфера инноваций на уровне мирового рынка. Принципиально важным выделить мировой и глобальный уровень функционирования инновационных систем аналогично мировому и глобальному рынку товаров, услуг, капитала.

Представляется обоснованным предложенный Гретченко А.А. [1] подход к глобальной инновационной системе (ГИС) как наднациональной, общемировой, объединяющей фундаментальную науку всех стран, а также крупнейшие транснациональные компании, формирующие новую экономику. Однако необходимо помнить, что субъекты, образующие ГИС, являются также и субъектами национальных инновационных систем, а это означает возникновение нескольких уровней конкуренции – на глобальном, мировом, национальном рынках.

Региональные интеграционные процессы приводят к гармонизации национальных инновационных систем, их сближению, взаимопроникновению, позволяя в дальнейшем предположить их объединение. Опыт ЕС как интеграционной группировки наиболее высокого уровня позволяет оценить и положительные, и отрицательные последствия этого процесса. К положительным можно отнести, в частности, сближение национальных инновационных стандартов со стандартами интеграционного союза, к отрицательным – усиление диспропорций инновационного развития и ликвидация «неконкурентоспособных» направлений научной и инновационной деятельности.

Участие России в Евразийской инновационной системе, объединяющей инновационные системы стран ЕврАзЭС, в условиях нарастания конкуренции в мировой инновационной системе может быть оценено положительно, поскольку являет собой попытку использования интеграционных эффектов на основе планомерного, программного подхода. Следует отметить, что за период с 2009 г., когда была принята Концепция создания Евразийской инновационной системы, странами-участниками созданы национальные венчурные фонды, реализованы различные проекты совместной инновационной деятельности. Однако одним из основных недостатков данной Концепции, на наш взгляд, является постулирование развития национальной инновационной деятельности стран-участниц без указания на необходимость формирования интеграционных механизмов и элементов интегрирующей инфраструктуры. В настоящее время страны-участницы: Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, – проводят ревизию существующих элементов и формируют концепции национальных инновационных систем, однако делают это в разном темпе и самостоятельно, без учета взаимных интересов и возможностей. Поэтому в настоящее время можно говорить о

сумме национальных инновационных систем в рамках ЕврАзЭС, а не о единой интегрированной системе. Таким образом, основная проблема – отсутствие эффекта интеграции инновационных систем-стран-участников.

Для России участие в Евразийской инновационной системе будет эффективным в том случае, если она возьмет на себя создание интеграционных механизмов, разработку единых инновационных стандартов и протоколов деятельности. При этом в рамках Евразийской инновационной системы инновационная система России является подсистемой, поэтому необходимо учесть и эмерджентность их целей, что требует следования системе национальных приоритетов и увязки интеграционных программ развития с национальными.

Литература:

1. Гретченко А.А. Роль глобальной инновационной системы в разработке национальных конкурентных стратегий. / А.А. Гретченко – Междунар. науч.-практ. конференция "Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике". – Гродно, 2009 г.

Корнейчук Б.В.

ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ НКО - «ИНОСТРАННЫХ АГЕНТОВ»: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Санкт-Петербург, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Объективный анализ показывает существенное отставание российского некоммерческого сектора по сравнению с развитыми странами. Официальные данные Росстата об объеме производства НКО были впервые опубликованы в 2001 г., когда удельный вес сектора в совокупной добавленной стоимости составил 0,49%. В дальнейшем данный показатель не увеличивался, а к 2010 г. снизился до 0,3%, т.е. в 1,6 раза [1]. Это говорит о наличии системных проблем в развитии некоммерческого сектора России.

Фундаментальная проблема – слабое развитие в России институтов благотворительности, меценатства, волонтерской деятельности. Она усугубляется отсутствием в налоговой системе действенных стимулов для финансирования некоммерческих организаций частными лицами и бизнесом. В сложившейся ситуации важную роль играет зарубежное финансирование российских некоммерческих организаций, объем которого в

2011 г. оценивался в 19 млрд. руб. [2]. Поэтому принятие в 2012 г. федерального закона № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» [3] оказало существенное влияние на развитие российского некоммерческого сектора и вызвало в целом негативную реакцию общественного мнения. Возможные последствия данного закона требуют анализа и осмысления, и эту задачу автор пытается решить в данном докладе.

Главное последствие закона мы видим в его негативном воздействии на уровень и динамику интеграции российской экономики в систему мирохозяйственных связей, на инвестиционную привлекательность страны. С одной стороны, поток иностранного финансирования НКО несопоставим с объемом российской экономики и не может оказывать влияние на макроэкономические процессы в краткосрочном периоде. С другой стороны, его объем был достаточен для обеспечения процессов институциональной интеграции и конвергенции посредством импорта в Россию передовых институтов развитой рыночной экономики и гражданского общества. Сотрудничество российских и зарубежных некоммерческих организаций способствовало формированию институционального фундамента развития социальной рыночной экономики. Оно позволяло российским участникам обрести полезный социальный опыт в области благотворительности, правозащитной работы, гражданских действий, творческого самовыражения и др. Расширение сферы некоммерческой деятельности, которая по своей сути не нацелена на получение прибыли, способствует институционализации в российском обществе высших, нематериальных ценностей, прежде всего морально-этических. Эта функция НКО имеет особое значение для современного российского общества, вышедшего из стадии «дикого капитализма» с деформированной системой ценностей, которая сегодня служит источником коррупции, преступности, социальной апатии, наркомании и др.

Второе последствие закона – это порожденная им проблема идентификации НКО-«иностранных агентов», которая выражается в двух формах: формально-юридической и морально-этической, ценностной.

Проблема идентификации первого рода относится к области юриспруденции и формально имеет технический характер, но на практике играет определяющую роль в развитии российского некоммерческого сектора. Причина ее возникновения состоит в том, базовые понятия закона четко не определены, что создает предпосылки для субъективных решений органов власти при идентификации НКО-«иностранных агентов». Прежде всего, это относится к искусственной словесной конструкции «функции иностранного агента», на которой базируется предложенная

система идентификации и с которой связаны основные недостатки закона, а именно:

1. В нем не перечислены функции иностранного агента. Сказано лишь, что под некоммерческой организацией, выполняющей функции иностранного агента, понимается российская НКО, которая получает денежные средства от иностранных субъектов и участвует в политической деятельности на территории России (ст.2). Отсюда единственной функцией НКО, помимо получения денег, признается осуществление политической деятельности. Этот вывод противоречит практике работы некоммерческой организации, функции которой зафиксированы в уставных документах и обычно далеки от сферы «традиционной» политики,

2. Терминологическая конструкция «функции иностранных агентов» не используется в других российских законах, что ставит под сомнение необходимость ее эксклюзивного использования в данном законе. Искусственный, внутренне противоречивый характер конструкции иллюстрируют аналогичные термины, относящиеся к другим сферам общественной жизни. Например, «организация, выполняющая функции учебного заведения», «организация, выполняющая функции полиции», «организация, выполняющая функции суда» и т.д. Они лишены смысла без указания конкретных функций, о которых идет речь, и, кроме того, допускают множественное толкование. Под «организацией, выполняющей функции суда» можно понимать, например, доминирующую преступную группу, которая заменяет собой «настоящий» суд при конфликтах между другими преступными группами,

3. В разговорном языке громоздкий термин «некоммерческая организация, выполняющая функции иностранного агента» будет естественным образом упрощен до термина «иностранный агент». А он коренным образом искажает реальный статус некоммерческой организации, поскольку противоречит концепции «принципал-агент», лежащей в основе экономической теории контрактов и концепции агентирования (ст.1005-1011) Гражданского кодекса РФ [4;5]. Законодатель моделирует ситуацию, в которой действуют иностранные принципалы и их российские (но не иностранные) агенты, поэтому идентификация российской НКО, получающей иностранную помощь, в качестве «иностранного агента» является логической и юридической ошибкой, которая ставит рассматриваемую ситуацию «с ног на голову».

4. Предложенное в законе определение политической деятельности содержит внутренне противоречие, поскольку в объясняющей части использует термин «политическая акция», т.е. понятие определяется через себя самого, что недопустимо. Закон не объясняет, что такое политическая акция и чем она отличается акции не политической. Таким образом, термин «политическая деятельность» точно не определен в законе, а его

адекватное толкование может привести к запрету всякой некоммерческой деятельности. Дело в том, что термин «политика» в своем изначальном и сущностном смысле относится к общественной активности каждого гражданина страны, а не к ее особым социальным группам (власть, «элита», политические партии и др.), поскольку греческое слово politika означает «общественное дело». Толковый словарь дает четыре толкования термина «политика»: 1) деятельность органов государственной власти и управления; 2) события и вопросы общественной, государственной жизни; 3) образ действий кого-либо, направленный на достижение чего-либо, определяющий отношение к чему-либо, кому-либо; 4) революционная или подрывная деятельность, участие в антиправительственных выступлениях [6]. Первая трактовка, очевидно, не подходит для НКО. Последняя также не подходит, если организация действует в рамках закона. Остаются вторая и третья трактовки, которые вместе характеризуют политику в самом широком смысле как сферу общественной деятельности, направленную на достижение неких целей, а под данное определение подпадает практически любая деятельность человека. Таким образом, любые ограничения на политическую деятельность нарушают базовые гражданские права человека, его личную свободу. Так, комиссар Совета Европы по правам человека Н. Муйжниекс считает, что «озабоченность вызывает и термин «иностранный агент» - его нужно изъять из закона. А термин «политическая активность» слишком размыт, что ведет к произвольным интерпретациям» [7].

Проблема идентификации второго рода имеет этический характер, обусловлена несовпадением систем ценностей у различных групп населения и тесно связана с генезисом понятия «иностранный агент» в контексте драматических событий советской истории, которые существенно изменили содержание и этический смысл многих терминов. В словаре В.Даля агент определяется в чисто юридическом смысле как «лицо, коему поручено дело от лица же, общины, товарищества или от правительства; низшая степень доверенного от одного государства при другом; частное доверенное лицо по делам, уполномоченный, делец, ходатай, ходок, старатель, стряпчий, поверенный, приказчик» [8, с.4].

Но к середине 30-х годов XX в. после гражданской войны и сталинского террора под термином «агент» понимается также «группа или общество, проводящее чьи-нибудь идеи или служащее чьим-либо интересам», а также «шпион». Первая трактовка является весьма расплывчатой, она выходит за рамки системы терминов юриспруденции и позволяет признать агентом любую социальную группу, или даже общество в целом: «комсомол является агентом партии по работе среди молодежи», «социал-демократия является в данный момент агентом империализма» и т.д. [9, с.12]. Эта трактовка утвердилась в современном общественном

сознании и закрепилась в разговорном и даже научном языке. Так, в словаре 2002 г. из трех трактовок «агента» первая следует юридическому толкованию Даля, а вторая – идеологическая, оформившаяся в период репрессий: «лицо, являющееся ставленником кого-либо, служащее чьим-либо интересам». Третья трактовка – «шпион» [6, с.28]. Поэтому нельзя согласиться со сторонниками закона «об иностранных агентах» в том, что термин «агент» выступает в современном русском языке преимущественно как юридический термин, лишенный этического или идеологического содержания: «в самом термине «иностранный агент» нет ничего предосудительного – это вовсе не шпион, как полагают некоторые. Тут чистая юриспруденция» [10]. Однако тот же автор замечает, что «слова «иностранный агент», конечно, царапнули не одно депутатское ухо, привыкшее слышать их в определенном контексте: «иностранный агент» – значит шпион или предатель Родины». И как бы авторы законопроекта ни убеждали депутатов не вкладывать политический смысл в чисто юридический термин, «списанный» с подобных законов, действующих в других странах, часть из них все же считали, что «иностранный агент» – это клеймо, от которого никакое НКО не сможет отмыться. По мнению лидера одной фракции Думы, «введение в русский язык кальки понятия «иностранный агент» в нашей стране с опытом тоталитарного режима носит явно выраженный негативный характер». Тем не менее, при голосовании за законопроект в первом чтении лишь четверо были против, и один воздержался [11].

Проблема идентификации НКО включает в себя проблему самоидентификации, поскольку предложенный законодателями термин «иностранный агент» является неприемлемым для абсолютного большинства НКО, искажая цели и содержание их деятельности и указывая на некую негативную роль иностранного финансирования НКО в российском обществе. Один из руководителей правозащитного центра говорит: «Мы не являемся агентами иностранных организаций. Что такое агент? Это лицо или организация, выполняющая чьи-то поручения, представляющие кого-то. Мы же никогда не выполняли ничьих поручений, кроме поручений членов нашей организации, собравшихся на общее собрание, и выборных органов нашей организации. Мы реально самоуправляемая организация, действующая в рамках закона… В чьих интересах мы действуем? В интересах граждан России. Поэтому иностранным агентом мы не можем быть в принципе, следовательно и регистрироваться нам ни к чему» [12]. Нерешенная на институциональном уровне проблема самоидентификации НКО в рамках нового закона привела к его негласному саботажу некоммерческим сектором. «Причем никто не договаривался. Просто возникло молчаливое осознание того, что в реестр входить нельзя. Потому что это этически неприемлемо и потому что это неправда. Я не являюсь

чьим-либо агентом! И если даже я получаю от кого-то деньги, это не делает меня ничьим агентом… И это снова вопрос про систему ценностей. Некоторые считают, что все люди – это чьи-то агенты» [13].

Этическое неприятие некоммерческим сообществом термина «иностранный агент» в качестве основы самоидентификации имеет глубокие историко-институциональные корни, поскольку этот термин десятилетиями использовался большевистской властью в качестве оружия репрессий и средства устрашения инакомыслящих. В таком качестве термин «агент» был впервые использован В. Лениным в мае-июне 1915 г. В своей работе «Крах II Интернационала» он пишет: «Формальная принадлежность оппортунистов к рабочим партиям нисколько не устраняет того, что они являются – объективно – политическим отрядом буржуазии, проводником ее влияния, агентами в рабочем движении». В тот же период выходит статья «Английский пацифизм и английская нелюбовь к теории», в которой он пытается подвести теоретическую базу для широкого использования термина «агент» как полноценного термина марксизма. С этой целью он излагает позицию Маркса и Энгельса по вопросу «агентов буржуазии», исказив в нужном ему смысле их суждения о поведении некоторых социалистов. Он пишет: «Вожаки этих тред-юнионов большей частью либералы, и Маркс давным-давно звал их агентами буржуазии… Самое законченное выражение оппортунизма в либеральной рабочей политики мы имеем, несомненно, в «Фабианском Обществе». Пусть читатель заглянет в переписку Маркса и Энгельса с Зорге. Он найдет там блестящую характеристику этого общества Энгельсом, который третирует гг. Сиднея Вебба и К^0, как шайку буржуазных проходимцев, желающих развратить рабочих, желающих влиять на них в контрреволюционном смысле…На деле руководители современной немецкой с.-д. партии, включая Каутского, совершенно такие же агенты буржуазии, какими назвал Энгельс давно уже фабианцев…они якобы представляют революционный пролетариат, а на деле суть агенты по проведению в пролетариат буржуазных, шовинистических идей» [14, с.266-278]. В дальнейшем Ленин и его соратники все чаще использовали термин «агент» в отношении своих политических противников как «черную метку», которая обычно означала скорый смертный приговор. В 1920 г. Ленин писал, что «обуржуазившиеся рабочие» с высокой зарплатой есть главная социальная опора буржуазии. «Ибо это настоящие агенты буржуазии в рабочем движении, рабочие приказчики класса капиталистов, настоящие проводники реформизма и шовинизма. В гражданской войне пролетариата с буржуазией они неизбежно становятся, в немалом числе, на сторону буржуазии, на сторону «версальцев» против «коммунаров» [15, с.10].

Восприятие в общественном сознании термина «иностранный агент» как синонима «врага народа», «изменника» окончательно сфор-

мировалось в период сталинских репрессий. В 1927 г. министр В. Милютин называл ныне всемирно известных экономистов Н. Кондратьева и А. Чаянова «агентами мирового капитализма», «провокаторами» и «специалистами-вредителями, состоящими на содержании капиталистических акционерных компаний», что послужило началом репрессий против них, закончившихся смертными приговорами [16, с.7,17,18]. В период «дела Промпартии» термином «агент» клеймили специалистов-вредителей, которые «поджигали и взрывали наши заводы, ломали машины, заливали шахты», «срывали снабжение трудящихся, портя продукты и стараясь создать у нас голод». Уже тогда термин «иностранный агент» служил надежным идеологическим оружием Сталина в борьбе с оппозицией: «В классовой войне не может быть пощады шпионам и агентам вражеского стана, тем, кто прикрываясь маской специалиста и ученого готовит предательский удар в спину рабочего класса… Оппортунисты – агенты классового врага, против генеральной линии партии, против ее руководства» [17, с.33,38].

После прихода фашистов к власти в Германии термин «агент империализма» был на несколько лет заменен на «агент фашизма», но главная его функция – служить инструментом обвинения и устранения политических конкурентов – сохранилась: «Наша партия… перешагнет через все препятствия, которые пытались и еще будут пытаться создавать на нашем пути троцкистско-зиновьевские и бухаринские бандиты, все агенты фашизма, действующие по заданиям гестапо…Мировой фашизм и на этот раз узнает, что его верные агенты гамарники и тухачевские, якиры и уборевичи и прочая предательская падаль, лакейски служившие капитализму, стерты с лица земли и память о них будет проклята и забыта… Пусть беснуется фашистская разведка, пусть льет следы над трупами своих провалившихся агентов» [18, с.12,61]. На встречах с избирателями Москвы в 1937 г. Н. Хрущев также призывал «громить подлых агентов фашизма – троцкистско-бухаринских вредителей, диверсантов и шпионов» [19, с.3].

На процессе «антисоветского троцкистского центра» в январе 1937 г. термин «агент» часто встречается в обвинительном заключении (семь раз) и выступлениях А. Вышинского, который говорил: «Троцкий и троцкисты всегда были капиталистической агентурой в рабочем движении. Они превратились теперь в передовой фашистский отряд, в штурмовой батальон фашизма…Эти господа пробовали предстать как некая политическая партия… Это не политическая партия. Это – банда преступников, представляющих простую агентуру иностранной разведки». Показательно, что выдвинутые Вышинским обвинения в агентурной деятельности не были подкреплены доказательствами. Мало того, он пытался «научно» доказать, что в политических процессах доказательства во-

обще не нужны: «Вот Ратайчак, не то германский, не то польский разведчик, но что разведчик, в этом не может быть сомнения…Мы имеем заговор…, который связал заговорщиков с зарубежными фашистскими силами. Как можно поставить в этих условиях вопрос о доказательствах?... Я беру на себя смелость утверждать, что в согласии с основными требованиями науки уголовного процесса, что в делах о заговоре таких требований предъявить нельзя» [20, с.11-21, 174, 177, 182, 211]. К тому времени «агентомания» распространилась на все сферы общественной жизни, и даже авторы Большой советской энциклопедии писали: «Троцкистско-бухаринские выродки ненавидели Орджоникидзе лютой ненавистью. Они хотели убить Орджоникидзе. Это не удалось фашистским агентам» [21, с.299-300]. В 1953 г. термин «агент» был вновь использован как инструмент репрессий в «деле врачей»: «Установлено, что участники террористической группы врачей состояли на службе у иностранных разведок, продали им душу и тело, являлись их наемными платными агентами… Советский народ с гневом и возмущением клеймит преступную банду убийц и их иностранных хозяев. Презренных наймитов, продавшихся за доллары и стерлинги, он раздавит как омерзительную гадину» [22]. В последний раз термин «агент» был использован как инструмент репрессий в «деле Берии». На пленуме ЦК КПСС в июле 1953 г. его называли «агентом чужого лагеря», «агентом классового врага», «агентом-провокатором», «агентом международного империализма», обвиняли в тайных связях с иностранными разведками [23, №1, с.165, 171; №2, с. 205].

Закон «Об иностранных агентах» затрагивает важную область международного сотрудничества, отвечающую за институциональную интеграцию России в глобальную экономику. Это обстоятельство делает недопустимым присутствие в его тексте ошибок логического, юридического и этического свойства. Законодателю следует четко обозначить те «функции иностранного агента», которые служат основанием для включения НКО в реестр. Требуется определить, какого рода политическая активность НКО запрещена, учитывая при этом, что общественная деятельность является одним из базовых прав человека, которое не может быть ограничено. Следуя логике ГК РФ и современной теории контрактов, следует заменить всюду термин «иностранный агент» на «российский агент иностранного принципала». В целом, использование термина «иностранный агент» в законе нежелательно в силу институциональных причин.

Литература

1. Официальный сайт Росстата. http://gks.ru.
2. Российская газета. 10 апреля 2013 г.

3. Российская газета. 23 июля 2012 г.
4. Гуриев С. Конспекты лекций по теории контрактов. М.: РЭШ, 2002.
5. Гражданский кодекс РФ. М.: Проспект, Кнорус, 2013.
6. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: «Норинт», 2004.
7. Новая газета. 16 июля 2013 г.
8. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Часть 1. М., 1863.
9. Толковый словарь русского языка / под ред. Д. Ушакова. В 4-х т. Т. 1. М.: «Советская энциклопедия»; ОГИЗ, 1935.
10. Российская газета. 4 июля 2012 г.
11. Российская газета. 9 июля 2012 г.
12. Новая газета. 8 октября 2012 г.
13. Новая газета. 15 июля 2013 г.
14. Ленин В. Английский пацифизм и английская нелюбовь к теории // ПСС. 5-е изд. Т. 26.
15. Ленин В. Империализм, как высшая стадия капитализма. М.: Политиздат, 1984.
16. Милютин В. Контрреволюционное вредительство в сельском хозяйстве // Пути сельского хозяйства. 1927. № 2.
17. Харитонов Н. Промпартия – агент империализма. М., 1930.
18. Шпионам и изменникам Родины нет и не будет пощады: Сборник статей. М.: Партиздат ЦК ВКП(б), 1937.
19. Хрущев Н. Речи на собраниях избирателей Москвы. М., 1937.
20. Процесс антисоветского троцкистского центра (23-30 января 1937 г.). Судебный отчет. М.: Юридическое издательство, 1937.
21. БСЭ. Т.43. М., 1939.
22. Правда. 13 января 1953 г. http://ru.wikisource.org.
23. Пленум ЦК КПСС. Июль 1953 г. // Известия ЦК КПСС. 1991. № 1, 2.

Крон Л. А.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ СПОСОБЫ ИЗ РЕШЕНИЯ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский
Торгово-экономический университет

Стремительный темп изменения экономических условий, требует от отечественных компаниям и Российской экономики в целом, перестройки экономической и социальной формации, осуществлению которой препятствуют сырьевая ориентация отечественной экономики, а также высокая степень износа основных фондов производства. По мнению многих специалистов [1, 2 и др.], с которыми нельзя не согласиться, единственным путем преодоления данных барьеров является переход на инновационное экономическое развитие.

Следует признать, что в современной России осуществляется государственная поддержка инновационной деятельности: финансирование НИОКР, предоставление субсидий и льгот для реализации инновационных проектов в государственном и негосударственных секторах. Однако полный переход на инновационное развитие возможен только при государственной поддержке всех этапов внедрения инноваций. Особо актуальной для России является проблема коммерциализации нововведений, так как инновационный процесс, включает в себя не только технологические, но и управленческие инновации, которыми большинство отечественных компаний, как показывает практика, пренебрегают.

Отдельного внимания заслуживает тот факт, что инновации в управлении не получили в нашей стране достаточной проработки по причине отсутствия ощутимых преимуществ от их внедрения, выраженных в реальных экономических показателях, которые организации получили бы в краткосрочной перспективе. Те немногие компании, которые готовы к применению инноваций в управлении чаще всего заимствуют зарубежный опыт или действуют интуитивно.

Как показал проведенный анализ, за рубежом ситуация с внедрением управленческих инноваций выглядит несколько иначе. Большой опыт внедрения инноваций в управлении имеют американские компании, на основе опыта которых выделяют три модели внедрения: информационную; модель пропаганды передового опыта, а также создание консультативно-внедренческих организаций. Первая модель предполагает разработку инновации управленческой структурой и информирование о ней пользователя, который самостоятельно внедряет разработку. Вторая представляет собой заимствование зарубежного опыта. При реализации

третьей модели создаются консультационные организации, занимающейся не только разработкой, но и внедрением инноваций.

Каждая из представленных моделей, если их рассматривать применительно к российской действительности, имеет свои недостатки, которые обусловлены наличием барьеров, свойственных именно отечественным компаниям. Инновации в менеджменте являются локальными, опыт их внедрения в одной компании нередко оказывается бесполезным для другой. При их использовании необходимо учитывать различия зарубежной и отечественной бизнес-культур, особенности конкретной компании и её менеджмента, корпоративную культуру и специфику бизнеса. На качестве и результативности российской практики использования инноваций в управлении сказывается нехватка знаний и опыта в данной сфере, а также ориентация руководителей на краткосрочные результаты и отсутствие долгосрочных вложений в изучение и адаптацию организационно-управленческих инноваций. Также, по нашему мнению, неэффективно используются имеющиеся в распоряжении компаний ресурсы, главным образом, интеллектуальный потенциал.

В настоящее время российские компании финансируют организационно-управленческие инновации в подавляющем большинстве случаев за счет внутренних ресурсов. При этом практически не используются средства венчурных инвесторов, которые ориентируются преимущественно на технологические инновации, не проявляя интерес к инновациям в управлении.

В отечественной бизнес-среде сформировался устойчивый стереотип о вторичности организационно-управленческих инноваций относительно технологических. Это существенно сдерживает широкое распространение инноваций в менеджменте. Технологические и организационно-управленческие инновации взаимно дополняют друг друга: недооценка роли одной из групп приводит к снижению конкурентоспособности компании. Не менее остро стоит проблема отсутствия в России базовой управленческой парадигмы. Отечественному менеджменту свойственно смешение различных моделей управления, которые не учитывают социокультурных особенностей российских компаний. Следовательно, формирование отечественной базовой управленческой парадигмы возможно при активном взаимодействии государства, науки и бизнеса.

Пути решения вышеизложенных проблем, зависят от особенностей организации и решаемых ею задач и обуславливают разработку и внедрение принципов управленческих нововведений.

Одним из главных условий внедрения управленческих нововведений является соблюдение *организационных принципов*. Каждое управленческое нововведение требует внимания первого руководителя предприятия. Целесообразно выполнение *принципа первого руководителя*,

предполагающего его участие, не только на этапе разработки замысла, но и на этапе запуска нововведения. Управленческие нововведения создаются коллективами и предназначены для них. Следовательно, сама природа управленческих нововведений требует соблюдение *принципа коллегиальности* в принятии решений. Он позволяет вовлечь в процесс разработки и внедрения инновации руководящий актив предприятия, что придает организационным изменениям официальный статус. Для привлечения к разработке будущих исполнителей и снижения вероятности отторжения используется *принцип авторства*.

Обеспечение, еще одного принципа, *принципа инновационной непрерывности,* позволяет проводить непрерывное и постепенное совершенствование управленческих нововведений. При этом инновации не должны быть масштабными и могут сводиться к небольшим постепенным модификациям, обеспечивающим наилучшее возможное качество.

Число одновременно выполняемых проектов не может быть большим, поэтому принцип *сбалансированности инновационной деятельности* реализуется путем применения проектной организационной структуры. При этом если на предприятии работы по организационному развитию осуществляются на постоянной основе, то анализ передового управленческого опыта должен стать функцией специального отдела, который обеспечит выполнение *принципа доказанной полезности.*

Разработка и внедрение управленческих инноваций должны основываться на *принципе системности*, который представляет собой инновацию как систему, функционирующую в соответствии с планом. В свою очередь, *принцип преемственности* для некоторых управленческих нововведений реализуется путём модульного конструирования внедряемых новшеств. Это относится к информационным системам, к системам документации, нормативов и т. п. Проектные решения должны обеспечить возможность поэтапной достройки управленческого нововведения по мере расширения его функциональных и структурных характеристик.

Таким образом, эффективная реализации инновационной программы в сфере управления представляет собой долгий эволюционный процесс, так как управленческая инновация, как экономическая категория имеет продолжительный жизненный цикл, включающий продолжительные и постепенные процессы адаптации каждого этапа.

Список использованных источников

1. Полтерович, В., Попов, В. Эволюционная теория экономической политики. Ч. I: Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. (86)

2. Плотников, В.А. Социальные закономерности и модели экономического развития России: Монография / В.А. Плотников. – СПб.: Лема, 2011. – 80 с.

Лебедев Д.С.

СПЕЦИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

г. Ярославль, ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Эффективность функционирования института или состояния институциональной среды в современной экономической теории определяется величиной трансакционных издержек. Некоторые представители неоинституционализма критерием такой эффективности считают минимизацию трансакционных издержек. Для предприятия это, например, позволит снизить себестоимость производимой продукции или оказываемых услуг, а, следовательно, повысить их конкурентоспособность на рынке. Справедливо это и в отношении макроэкономических институтов.

Но с точки зрения хозяйственной практики не всегда можно следовать данному теоретическому выводу представителей институционализма (тем более, что минимизация значения формальных экономико-математических моделей в реальной экономической деятельности – это основа их критики представителей неоклассической экономической теории, как мы упоминали выше). К тому же, снижение определенных элементов трансакционных издержек (например, расходов на информацию или обучение персонала) далеко не всегда желательно. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу) могут приносить немалые дополнительные выгоды в ближайшей или отдаленной перспективе. Таким образом, формальному критерию экономии трансакционных издержек не следует, по нашему мнению, приписывать слишком широкие функции.

При анализе издержек на макроуровне следует исходить из их деления на совокупные и средние (удельные) трансакционные издержки. Совокупные издержки трансакций могут расти без ущерба для эффективности за счет увеличения количества сделок. Наоборот, величина средних трансакционных издержек находится в обратной зависимости с эффективностью обмена на рынке. Тогда, соответственно, одной из первоочередных управленческих задач повышения эффективности должно стать снижение именно их удельной величины (уровня издержек на одну трансакцию).

Однако прежде чем оценить трансакционные издержки и определить эффективность изменения того или иного института необходимо их определить и специфицировать. Вообще, понятие трансакционных издержек не имеет какого-то общепринятого, канонического определения.

Его содержание легко меняется в зависимости от контекста. Даже простое перечисление имеющихся определений многое говорит о его содержании: «издержки по обмену правами собственности», «издержки по осуществлению и защите контрактов», «издержки получения выгод от специализации и разделения труда», «издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов».

Спецификация внешнеторговых трансакционных издержек в нашем случае заключалась в следующем. Были исследованы все услуги, предоставляемые во внешней торговле. Так как они не подразумевают изменение физического состояния поставляемых товаров, следовательно, их можно считать трансакционными издержками, в соответствии с общепринятыми подходами к их определению. Однако часть услуг во внешней торговле носит самостоятельный характер и никак не связана с товарными потоками (например, туризм, пассажирские перевозки и т.д.). Поэтому эти виды услуг не были включены в анализируемый состав. Остались только услуги, которые несет участник внешнеторговых отношений при перемещении товаров: транспортировка, хранение, таможенное оформление, налоговое администрирование, оплата услуг связи, страхование, банковские услуги и т.д. Кроме этого, добавим, что эти услуги учитываются официальными органами статистики[8]. Структура этих расходов на макроуровне за последние семь лет, а также интерпретация их изменения представлена в таблице 1.

[8] Здесь, как считает Р.И. Капелюшников, и мы с ним согласимся, уместно дать два пояснения. Первое: надежды достичь полного согласия и сформулировать единственно правильное определение трансакционных издержек представляются тщетными. «Индивидуализации» в употреблении этого термина не удастся избежать, и это нужно принять как данность. Второе: ясно, что содержание всякого понятия обратно пропорционально его объему; чем шире круг явлений, на которые оно распространяется, тем менее конкретным и предметным оно становится. Выход в том, чтобы в каждом конкретном случае четко специфицировать, что именно понимает исследователь под трансакционными издержками. Это позволит уйти от ставших уже общим местом обвинений трансакционных издержек в неоперациональности и неизмеримости. При поэлементном разбиении многие составляющие этих издержек оказываются вполне измеримыми. Причем измерение не обязательно должно опираться на официальные или опросные данные. Здесь открывается третий путь, который можно назвать «экспериментальным». В некоторых случаях, по мере перевода трансакций в сектор трансакционных услуг, появляется возможность дать их обобщенную стоимостную оценку. Такой двухуровневый подход - предельно широкое общее определение трансакционных издержек с предельной конкретизацией составляющих их элементов - сочетает в себе достоинства общности и операциональности [1].

Таблица 1

Динамика и структура трансакционных издержек внешней торговли России за 2006 – 2012 гг. (млрд. руб.)[9]

Статья расходов	Годы						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Налоговые платежи (НДС, акцизы по импорту)	604,0	897,3	1169,1	893,2	1200,0	1543,8	1713,1
Таможенные платежи (пошлины, сборы)	2306,3	2408,3	3584,9	2683,3	3227,7	4 664,7	4962,7
Транспортные расходы	362,7	413,3	515,4	508,5	579,3	715,4	447,4
Страховые расходы	2,1	1,5	1,1	0,8	0,8	0,9	0,6
Банковские расходы	9,0	12,2	9,8	15,8	13,8	36,4	22,3
Маркетинговые расходы	76,2	91,7	111,7	114,2	117,2	167,4	173,0
Расходы на услуги связи	46,7	65,7	83,7	102,5	104,8	128,9	263,1
Юридические расходы	13,2	13,9	22,1	25,4	25,5	34,0	33,9
Прочие расходы (представительские, командировочные и т.д.)	168,9	337,8	233,8	224,6	209,7	195,0	167,5
ИТОГО:	3 589,1	4 241,7	5 731,6	4 568,3	5 478,8	7 489,5	7 783,6
Темп роста трансакционных издержек (%)		118,18	135,13	79,70	119,93	136,70	103,93
В том числе:							
налоговых платежей		148,56	130,29	76,40	134,35	128,65	110,97
таможенных платежей		104,42	148,86	74,85	120,29	144,52	106,39
транспортных расходов		113,95	124,70	98,66	113,92	123,49	62,54
страховых расходов		71,43	73,33	72,73	100,00	112,5	66,67
банковских расходов		135,56	80,33	161,22	87,34	263,77	61,26
маркетинговых расходов		120,34	121,81	102,24	102,63	142,83	103,35
расходов на услуги связи		140,69	127,40	122,46	102,24	123,0	204,11
юридических		105,30	158,99	114,93	100,39	133,33	99,71

[9] Составлена автором по [2], [3].

Статья расходов	Годы						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
расходов							
прочих расходов		200,00	69,21	96,07	93,37	92,99	85,90
Внешнеторговый оборот (ВТО)	14736,1	17218,4	22060,2	18867,8	23318,9	29115,5	32288,1
Темп роста ВТО (%)		116,845	128,120	85,529	123,591	124,858	110,935
Доля ТИ в ВТО (%)	24,36	24,64	25,98	24,21	23,50	25,72	24,11
Изменение доли ТИ в ВТО		+0,28	+1,34	-1,77	-0,71	+2,22	-1,61
ВЫВОДЫ:		неэффективное состояние	неэффективное состояние	эффективное состояние	эффективное состояние	неэффективное состояние	эффективное состояние

Данные, представленные в таблице 1, свидетельствуют о том, что динамика трансакционных издержек внешней торговли России в целом повторяют динамику самих внешнеторговых поставок: до 2008 года наблюдается их рост, затем падение на 20,3%, а в 2010 году – опять рост на 19,93%, в 2011 – на 36,7%, в 2012 – на 3,93%. Но важна не сама по себе динамика, а ее соотношение с динамикой внешней торговли. Анализ показал, что в 2006, 2007, 2008 и 2011 годах трансакционные издержки внешней торговли росли быстрее, чем сама торговля. Следовательно, в эти годы внешнеторговая сфера России как институт была неэффективной. Основными причинами такого положения стала динамика налоговых, таможенных платежей, банковских расходов, расходов на услуги связи, юридических и прочих расходов. В период 2009 – 2010 гг. и в 2012 г. наблюдалась обратная ситуация, то есть внешняя торговля находилась в эффективном состоянии. Этому способствовало относительное сокращение таможенных, транспортных, страховых, банковских, маркетинговых и юридических расходов.

Если рассматривать ситуацию в тренде, то за последние семь лет темпы роста внешнеторговых трансакционных издержек были меньше темпов роста внешней торговли, что свидетельствует о ее эффективном состоянии. При поэлементном анализе динамики внешнеторговых трансакционных издержек можно обнаружить ее позитивный характер (снижение их удельной величины) почти у всех ее видов, за исключением расходов на услуги связи (но их доля не так велика в общем объеме – всего 3%). Тем не менее, до сих пор средние темпы роста налоговых, таможенных, банковских и юридических расходов остаются выше темпов роста ВТО в целом, что свидетельствует о необходимости дальнейшей оптимизации институциональной среды в этих сферах в части налогового, валютного и таможенного регулирования внешней торговли.

Источники:
1. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности. - М.: ИМЭМО, 1990. – 201 с.
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики России – [электронный ресурс]. – Режим доступа - http://www.gks.ru
3. Сайт Центрального Банка России – [электронный ресурс]. – Режим доступа – www.cbr.ru .

Луговской Р.А.

ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет»

Система планирования Российской Федерации в настоящее время проходит очередную стадию своего становления. С развалом плановой экономики СССР и переходом на путь рыночной экономики государство практически устранилось от формирования каких-либо планов. Некоторые предпосылки к становлению новой системы госпланирования в России появились лишь с принятием Федерального закона № 115-ФЗ от 20 июля 1995 года «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Отметим, что данный закон рамочный и лишь обозначал необходимость принятия долгосрочных прогноза и концепции социально-экономического развития Российской Федерации (далее – СЭР), а также декларировал роль Президента РФ в формировании среднесрочных планов, исходя из его ежегодного послания Федеральному Собранию РФ [5].

До сегодняшнего дня, т.е. почти 20 лет система государственного планирования СЭР так и остается неизменной, что привело к свободе действий со стороны Правительства РФ к принятию и утверждению практически любых планово-программных документов. Отметим, что в 115-ФЗ не предусмотрено никакой ответственности за отсутствие или ненадлежащее исполнение планов и программ, кроме этого практически не раскрыто долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. Все это породило принятие различных планов и программ различными ведомствами в разное время, как например:

— Указ Президента РФ от 09.06.2010 № 690 «Об утверждении Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года»

— Приказ Минпромторга России от 09.12.2010 № 1150 «Об утверждении Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года»

— Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2010 № 1485-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года».

— Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2010 № 1039-р «Об утверждении Стратегии развития геологической отрасли на период до 2030 года»

Заметим, что в российском законодательстве отсутствует понятие термина «стратегия», что породило не только множество стратегий, но и концепций по различным направлениям [4].

Эти и множество других проблем также породило желание руководства страны изменить сложившуюся ситуацию и систему государственного планирования, ведь даже в развитых странах широко используют индикативное планирование, попытки внедрения которого были в 2001 году, но законопроект не был подписан Президентом РФ [3].

Таким образом, сначала вышел Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», после чего Правительство РФ в соответствии с Указом Президента РФ внесло в Государственную Думу РФ законопроект № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании», который был принят 21 ноября 2012 года в первом чтении.

Внесенный законопроект существенно отличается от 115-ФЗ, но, вместе с тем, практически все также отдает всю полноту действий Правительству РФ. Важное значение в системе госпланирования на федеральном уровне отнесено концепции СЭР на долгосрочную перспективу, а на региональном уровне – стратегия социально-экономического развития на долгосрочный период.

Все большее внедрение экономики России в мировую экономику порождает необходимость в выстраивании определенных взаимоотношений и при формировании планов. Так важными являются Решение Коллегии ЕЭК (Евразийской экономической комиссии) от 11.12.2012 № 269 и от 25.06.2013 № 134. Так на 2013 год и на период 2014-2016 годов установленные интервальные количественные значения внешних параметров, используемые при разработке официальных прогнозов социально-экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, например, темпы развития мировой экономики, закладывается в среднем 4% ежегодный прирост. Таким образом, мы, в некоторой степени теряем свою самостоятельность

даже в выборе темпов развития, интегрируясь в мировую экономику и вступив в ВТО [1, 2].

Вместе с тем, отметим, что принятие подобных решений на международном уровне тормозит разрешение вопросов развития промышленности, сельского хозяйства, медицины, продовольственной безопасности, т.е. наша страна все больше становится зависимой от западных стран. В настоящее время экономика России все меньше и меньше обеспечивает россиян отечественными товарами и продовольствием из отечественных материалов и сырья.

Мы убеждены, что необходимы срочные изменения в систему государственного планирования СЭР, в частности:

— Внедрить новую классификацию планирования СЭР по срокам действия планов и программ: стратегическое планирование (концепция СЭР, стратегии отраслей) на 10-20 лет, долгосрочное планирование (долгосрочные программы и планы) на 5-10 лет, среднесрочное планирование (среднесрочные программы и планы, программа СЭР) на 1-5 лет, краткосрочное планирование (программ и планы) до 1 года;

— предусмотреть необходимость обязательного утверждения концептуальных нормативно-правовых актов – концепции СЭР РФ, стратегий отраслей РФ, программы СЭР РФ на среднесрочную перспективу соответствующими федеральными законами, т.е. ввести законодательный орган в систему госпланирования;

— предусмотреть одну единственную концепцию на федеральном и региональном уровнях – концепцию СЭР;

предусмотреть взаимоувязанный стратегии отраслей, по срокам, целям и задачам, основанным на концепции СЭР;

— основывать госпланирование на принципах: единства (в т.ч. научный подход), реалистичности, непрерывности, гибкости, измеримости, точности и конкретности, соответствия выбранным ценностям (миссии), сбалансированности (оптимальности).

Реализация предложенных мер, на наш взгляд, сможет существенно усилить систему госпланирования СЭР России и регионов.

Литература:

1. Решение Коллегии ЕЭК (Евразийской экономической комиссии) от 11.12.2012 № 269 «О Порядке согласования интервальных количе-

ственных значений внешних параметров, используемых при разработке официальных прогнозов социально-экономического развития государств - членов Таможенного союза и Единого экономического пространства» // правовая база Консорциум-Кодекс, ЗАО «Кодекс».

2. Решение Коллегии ЕЭК от 25.06.2013 № 134 «Об установлении на 2013 год и на период 2014-2016 годов интервальных количественных значений внешних параметров, используемых при разработке официальных прогнозов социально-экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства» // правовая база Консорциум-Кодекс, ЗАО «Кодекс»

3. Драганов В.Г., Филиппов В.А. Опыт использования индикативного планирования. План VI экономического и социального развития Франции. – М.: КомКнига, 2006. – 192.

4. Луговской Р.А., Сорокина М.В. Государственная политика в сфере торговли: разработка и реализация: Монография / Р. А. Луговской, М В Сорокина; СПбТЭИ. – СПб.: ТЭИ, 2012. – 172 с.

5. Луговской Р.А., Цветкова Т.Б. Планирование и государственное регулирование социально-экономического развития России. Монография, изд. РГГМУ, 2011

Никольская Ю.В.

ФИНЛЯНДИЯ И РОССИЯ: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ТОРГОВЛЯ И ТУРИЗМ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Финляндия – страна, находящаяся в непосредственной территориальной близости к России. Россию и Финляндию связывает многолетнее экономическое и политическое сотрудничество. Кроме того, исторические судьбы этих двух стран имеют много общего и, на протяжении многих десятков лет, они тесным образом переплетались. Сотрудничество Финляндии и России охватывает множество различных областей, главным образом, это торговля и туризм. Обе области имеют первостепенное значение для развития процесса глобализации и являются его важными показателями. Соответственно, наиболее интересные данные можно отметить именно в сфере торговли и туризма в текущих условиях глобализации.

Согласно ВТО, туризм в условиях глобализации является одной из лидирующих и наиболее быстро развивающихся мировых отраслей. Его

доля в мировой торговле услугами составляет более 30 %. [1]. На мировом рынке туристский продукт лидирует наравне с нефтью. Ежегодный рост инвестиций в индустрию туризма составляет около 35 %. Туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса и сегодня использует до 7 % всего мирового капитала. Доходы от международного туризма (МТ) скоро достигнут триллиона долларов, и каждый восьмой человек на земном шаре трудится в туристском бизнесе. Немаловажными факторами, влияющими на развитие туризма стали развитие транспорта, связи, растущей мобильности, урбанизация, сокращение рабочего времени, рост общественного богатства. К современным факторам развития МТ относятся политическое (мирное) сосуществование населения на большей части планеты, поддержка государственных органов в большинстве стран, развивающих МТ, рост общественного богатства, сокращение рабочего времени, развитие транспорта, совершенствование уровня общественного сознания. Демографические факторы представлены ростом средней продолжительности жизни, повышением уровня урбанизации, т.е. роста городского населения. В настоящее время международный туризм в постиндустриальном обществе фактически становится основой глобального стиля жизни. [2].

Одним из показателей добрососедских отношений является индекс посещаемости Финляндии российскими туристами. Количество российских туристов в Финляндии постоянно растет: так, в 2010 г. рост составил более 30%. Россияне в последние годы посещают Финляндию намного чаще, чем, например, Италию или Германию. Так, в 2011 г. Генеральным Консульством Финляндии в Санкт-Петербурге было выдано более 1,3 миллиона финских виз. Как показывает статистика, большинство туристов, посещающих Финляндию, проживают в Санкт-Петербурге. Всего российские туристы ежегодно тратят в Финляндии сумму, равную около 700 миллионов евро. Учитывая это, получение финской визы россиянам в последнее время значительно упростилось. Многие десятки туристских компаний на российском рынке занимаются отправкой россиян в Финляндию. Это и крупнейшие на российском рынке туроператоры, такие как «Нева», «Вест Тревел» и «Аэротревел», и многие компании-«однодневки». Именно туристы из России составляют основную группу всех иностранных граждан, пребывающих с туристическими целями в Финляндию. Второе и третье место в данном аспекте занимают Германия и Швеция.

Один из главных экономических и политических процессов современного мира – это глобализация. Она оказывает большое влияние на развитие и каждой отдельной страны, и мирового сообщества в целом. Глобализация характеризуется свободным использованием мировых ресурсов, движением товаров и услуг, факторов производства, капитала, а

также интенсивным обменом информацией. Национальные границы стираются, и образуется глобальное экономическое пространство. В этом отношении многие эксперты рассматривают глобализацию с точки зрения образования экономик особого типа.

Вследствие процессов глобализации, активно проходящих в мире в последние десятилетия, Финляндия вышла на мировой рынок, и в настоящее время устойчиво является его неотъемлемой составляющей. Согласно данным важнейших мировых рейтингов, Финляндия занимает стабильные места в первой двадцатке стран. Так, по уровню конкурентоспособности согласно данным Мирового Экономического Форума 2011 г., Финляндия занимает 4 место в мире (после Швейцарии, Сингапура и Швеции), а по уровню человеческого развития – 16 место в мире. Доля экспорта Финляндии в Еврозону составляет сейчас около 30%.

Основные страны, с которыми Финляндия осуществляет экспорт, это:

1) Швеция (около 12%),
2) Германия (около 10%)
3) Россия (около 9,5%). [3]

В настоящее время наблюдается следующая тенденция: объемы экспортных поставок из Финляндии в Швецию и Германию сокращаются, а в Россию, напротив, увеличиваются. Так, согласно исследованиям, объем экспорта продуктов питания из Финляндии в Россию возрос в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 17%. Основные статьи экспорта в данной группе – это масло, сыр, творог, соки и кондитерские изделия.

Если в отношении туризма мы отметили, что количество российских туристов, выезжающих в Финляндию, постоянно растет, в отношении торговли наблюдается рост основных экономических показателей. Финляндия – один из постоянных и важных экономических партнеров Российской Федерации. В целом в России функционируют более 600 финских компаний, на которых занято более 50 тысяч человек. Интересно отметить, что в отношении торговли для Финляндии важны те же самые три страны, которые были отмечены в отношении развития туризма - Россия, Швеция и Германия.

Уже несколько десятков лет назад в Финляндии были созданы несколько организаций, деятельность которых направлена непосредственно на развитие местных компаний и стимулирование торговли с другими странами и увеличению туристских потоков. Так, Finpro – организация, созданная в 1919 г., практически сразу после обретения Финляндией независимости, и функционирующая по сей день, своей миссией считает помощь финским компаниям в выходе и продвижении на мировой рынок. С этой целью около 400 специалистов компании осуществляют деятельность более чем в сорока странах. Филиал организации, располо-

женный в Москве, отвечает не только за деятельность в России, но также и за весь рынок стран - бывших членов СНГ (Казахстан и Азербайджан в первую очередь) [4]. Специалисты компании считают наиболее привлекательными для быстрого развития следующие отрасли промышленности: строительство, пищевая промышленность, машинно-техническое оборудование, приборостроение, информационные технологии и средства связи, логистика и сфера услуг, включая, в первую очередь, туризм. Соответственно, если российские компании хотят сотрудничать с финскими, то это проще сделать с помощью компании Finpro, которая представляет финские предприятия и оказывает им многостороннюю поддержку. Через эту организацию можно получить все необходимые контакты и рекомендации. Компания осознает важность инвестирования российских фирм в экономику Финляндии. Услугами Finpro ежегодно пользуются около 3000 финских компаний.

Организацией, отвечающей за развитие туризма в Финляндии, является MEK (Matkailun edistämiskeskus/Центр развития туризма). В настоящее время организация находится под управлением Finpro. MEK была основана в 1973 г. усилиями Министерства Торговли и Промышленности непосредственно с целью развития туризма в Финляндии. Центр развития туризма работает в тесном сотрудничестве с компаниями туристской отрасли Финляндии. Одной из главных общих целей является создание более конкурентоспособных продуктов на туристском рынке Финляндии и росту туристских потоков в эту страну. Также MEK отвечает за распределение приоритетов развития и финансирование проектов в данной области, сбор актуальной информации, поиск новых целевых групп, создание электронных баз данных и анализа данных, развития тематических проектов в соответствии с глобальными стратегиями, их планирование и координацию, поддержка связей с общественными организациями с целью финансирования и развития туристской отрасли.

FRCC/ФРТП (Финско-Российская торговая палата). ФРТП была создана в 1946 г. и является некоммерческой организацией, чья деятельность направлена непосредственно на развитие экономических отношений между Россией и Финляндией и повышению конкурентоспособности стран. ФРТП предлагает компаниям набор услуг в области исследования рынков, стимулирования экспорта, обучающих программ и консалтинга. Торговая Палата состоит из 850 членов, около 100 из которых – российские компании, остальные – финские.

Для решения финансовых вопросов специалисты и предприниматели могут обратиться к компании FINNVERA. "Финнвера" финансирует предпринимательскую деятельность, основанную на перспективной бизнес-идее и имеющую предпосылки для рентабельного бизнеса в том

случае, когда собственные ресурсы или страхование предприятия недостаточны для привлечения рыночного финансирования. "Финнвера" страхует экспортные кредиты от политических и коммерческих рисков. Политическими рисками являются риски, вызванные экономической или политической ситуацией страны клиента финского экспортирующего предприятия. Коммерческие риски связаны либо с действиями покупателя, либо с его банком кредитования. Деятельность "Финнвера" определяют цели, поставленные государством в качестве собственника и направленные на содействие экономическому развитию. В число этих целей входят также содействие развитию финских предприятий, их выход на международный рынок и продвижение экспорта.

Финляндия является стабильным и надежным экономическим партнером Российской Федерации. Объем продаж между двумя странами в 2011 г. составлял 16 миллиардов евро. [5]. Россия на протяжении многих лет экспортирует в Финляндию лес, газ, нефть, уголь, металлы и продукцию химической промышленности. РФ находится на третьем месте среди экспортеров Финляндии, и на первом среди ее импортеров. Финляндия, в свою очередь, поставляет электронику, бумагу, машинное оборудование. В советское время на финских судоверфях было построено около 2500 кораблей. А некоторое время назад было создано совместное предприятие в Хельсинки (с участием 50/50 финских и российских судостроителей) по строительству специальных кораблей и конструкций для работы в арктических условиях. По последним данным, финские компании инвестировали около 7 миллиардов евро в Россию, включая 1 миллиард – в лесную отрасль.

Как уже было отмечено, в России работает более 600 финских компаний. Большинство финских предприятий работают в Санкт-Петербурге (как промышленном центре, находящимся в непосредственной близости от Финляндии), но также они есть в Москве, Екатеринбурге, Челябинске, Тюмени, Ростовской, Калужской, Тверской, Московской, Ленинградской и Свердловской областях. Финские компании работают в таких сферах, как строительство, логистика, лесообрабатывающая промышленность, производство различного оборудования. В последние годы организуются деловые визиты в другие регионы России – Якутию, Ярославль, Кострому, и даже наиболее удаленные от центра, такие как Хабаровск и Владивосток.

Также в последние годы была специально создана межправительственная российско-финляндская Комиссия (МПК) по экономическому сотрудничеству. В ее составе работает около десяти групп, развивающих контакты между российскими регионами и Финляндией. Эта комиссия проводит разнообразные мероприятия по работе с территориями РФ. Это очень важная работа, так как далеко не все российские регионы из-

вестны в Финляндии. Экономическая комиссия оказывает помощь финским предприятиям с целью найти российских партнеров и инвестировать в перспективные отрасли промышленности. Около десятка рабочих групп, входящих в ее состав, посещали различные регионы России (такие, как Башкортостан, республика Коми, Татарстан, Самарскую и Ростовскую области, Карелию и пр.) с целью налаживания экономического сотрудничества.

Наиболее известные на мировом рынке финские компании, это: отели Sokos, авиакомпания Finnair, универмаги Stockmann, компания-производитель сотовых телефонов Нокия, пивоваренная компания Sinebrychoff, продовольственная Компания «Валио», продовольственная компания FAZER GROUP и др.

Отели Sokos. Крупнейшая сеть в Финляндии, также известная в Эстонии и России. Компания владеет более 50 отелями. Первый в России отель, стоимостью 32 миллиона евро, был открыт в 2008 г.

Авиакомпания Finnair. Компания существует на рынке 90 лет (основана в 1923 г.). В настоящее время является самой безопасной авиакомпанией в Европе. Контрольный пакет акций (более 50%) принадлежит государству.

Универмаги Stockmann. Компания Stockman была основана еще в 1862 г. немецким купцом по фамилии Stockmann. Оборот компании составляет около 2 миллиардов евро, большая часть из которого приносит деятельность компании в России. Также отметим, что спрос на одежду, произведенную в Финляндии, растет среди россиян. Компания Stockmann владеет сетью магазинов «Seppälä», «Lindex» и «Bestseller». За 150 лет своей деятельности Stockmann стала компанией, которая осуществляет свою предпринимательскую деятельность в более 700 магазинах в 15 странах мира. Сегодня концерн Stockmann является предприятием розничной торговли мирового масштаба, которое обслуживает миллионы клиентов. Сеть предприятий универмагов можно найти даже в Сибири. В компании работает более 15 тысяч человек.

Компания Nokia**.** Финская многонациональная компания, занимающаяся электронными средствами коммуникации, в первую очередь сотовыми телефонами. В компании работаю около 140 тысяч человек в 120 странах мира. Поставки продукции осуществляются в более чем 150 стран. Операционная прибыль в 2010 г. составляла 2 миллиарда евро, годовой оборот – 42 миллиарда евро. В 2011 г. компания являлась самым крупным производителем сотовых телефонов в мире с общей долей рынка 23%. В сентябре 2013 г. компания Microsoft приобрела мобильное подразделение компании Nokia.

Пивоваренная компания Sinebrychoff. Крупнейшая пивоваренная компания Финляндии и старейшая в Северной Европе. В настоящее

время производит пиво и безалкогольные напитки. Была основана русским купцом Николаем Синебрюховым в 1819 г. В настоящее время контролирует около 50% рынка в стране. Sinebrychoff обладает лицензией на выпуск брендов компании Coca-Cola (Coca-Cola, Fanta, Sprite и т.п.). Чистая прибыль компании в 2010 г. составила 62 млн. евро, оборот компании в этот же период – 363 млн. евро.

Компания «Valeo». Финская продовольственная компания, лидер молочного рынка Финляндии, производит около 86% всего молока, потребляемого в этой стране. Компания была основана в 1905 г., а поставки в РФ начались еще в 1908 г. В компании работает более 4300 сотрудников и, по данным на 2011 год, владельцами Valio являются 18 кооперативов, из которых 9 формируют Valio Group («Группа Валио»), включающую около 8800 фермеров — производителей молока. Производство молока в Valio составляет около 1,9 млн. тонн в год (или 5,2 млн. литров ежедневно). Кроме молока, компания производит такие продукты, как сыр, масло, йогурты и пр. (всего около 1000 наименований). Компания имеет 15 заводов в Финляндии и 2 - в Эстонии и является одним из лидирующих поставщиков для рынков Москвы и Санкт-Петербурга.

Пищевая компания FAZER GROUP (Oy Karl Fazer Ab). Финская пищевая группа, основанная в 1891 г. швейцарцем Карлом Фацером. Компания осуществляет производство кондитерских и хлебобулочных изделий. Также компании принадлежит сеть кафе Fazer Café. Оборот компании составил в 2013 г. 1575,5 млн. евро. Компания осуществляет экспорт своей продукции более чем в 30 стран. Предприятия Fazer расположены в 8 странах: в Скандинавии, странах Балтии, Великобритании, России, в компании работает около 16 тыс. сотрудников. В России компании принадлежат экспериментальный кондитерско-булочный комбинат «Звёздный» (Москва), а также петербургские «Хлебный дом», Муринский и Василеостровский хлебозаводы.

Список источников

[1]. Официальный сайт ВТО //http://www.wto.org/index.htm

[2]. Драчева, Забаев, Исмаев. Экономика и организация туризма. М., 2010.

[2]. Данные таможенного агентства Финляндии.

[3]. http://www.finpro.fi/web/english-pages

[4]. http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=740

Ниязова С.Р.

ПРЕПЯТСТВИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Санкт-Петербург, НОУВПО «Институт бизнеса и политики»

Актуальность проблематики, связанной с инновационной деятельностью, обусловлена исключительно быстрыми темпами научно-технического прогресса и высочайшим уровнем конкуренции в мировой экономике. Характерными явлениями стали сокращение сроков внедрения новых научно-технических и организационно-управленческих идей в повседневную реальность, изменение запросов массового потребителя и его готовность к восприятию новшеств, рассредоточенность источников инноваций в экономике и обществе.

Инновации в современных условиях должны восприниматься не как отдельные акты, вызывающие ограниченные в пространстве и времени последствия, но как непрерывный и всеобъемлющий управляемый процесс, приводящий к необратимым изменениям социально-экономической сферы. Участниками этого процесса должны стать все хозяйствующие субъекты, ориентированные на долгосрочное существование и развитие.

Инновационная деятельность хозяйствующих субъектов должна осуществляться целенаправленно, планомерно и приводить к намеченным результатам, для чего необходимо формирование соответствующей системы управления, которая в дальнейшем должна развиваться и совершенствоваться в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды.

На финансирование инновационного развития российской экономики до 2020 года из федерального бюджета выделено почти 24 миллиарда рублей. Планируется увеличить долю продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП России к 2018 году на 30%, чему должны способствуют совершенствование законодательной базы, и прямые инвестиции в соответствующие отрасли производства.

Инновации являются результатом взаимодействия науки, образования, производства, бизнеса. Ключевые фигуры инновационного процесса: генератор инновационных идей – обладатель знания, инвестор – обладатель финансовых ресурсов, инновационный менеджер. Однако, в настоящее время для России характерны недооценка и недостаток внимания к механизмам взаимовлияния перечисленных сфер, формирования интегрального эффекта их взаимодействия и его воздействия на происходящие в стране социально-экономические процессы. Для преодоления

указанного препятствия инновационному развитию необходим стратегический подход с четкой системой стратегических ориентиров.

Препятствия инновационному процессу принято разделять на объективные, обусловленные состоянием внешней стреды субъекта инновационного процесса, и субъективные, обусловленные человеческим фактором.

По результатам опроса 200 американских инновационных компаний фирмой Kuczmarski & Associates основными препятствиями, тормозящими инновационное развитие были названы:

- господство корпоративной культуры, отвергающей риск и не дающей людям право на неудачу
- отсутствие метрик – методов измерения возврата на инвестиции в инновации;
- отсутствие инновационной стратегии или стратегии разработки новых продуктов (часто фирмы управляют списком продуктов вместо того, чтобы создавать целостную стратегию);
- дефицит необходимых людских ресурсов: лидеров инноваций, предприимчивых лидеров, творческих предпринимателей;
- слабое общение между разными уровнями менеджмента и между департаментами, что не позволяет ясно определить задачи и эффективно управлять ожиданиями.

Опрос, проводимый на сайте www.ariz.ru, в рамках которого респондентам были предложены несколько модифицированные формулировки перечисленных выше препятствий, на 25.08.2013 показал следующий рейтинг в России:

- отсутствие ясной стратегии развития компании – 42,4%;
- недостаток квалифицированных менеджеров по инновациям – 22%;
- разобщенность подразделений, слабые коммуникации – 10,2%;
- нет понимания, как измерить отдачу от инноваций -5,1%;
- корпоративная культура, нетерпимая к рискам – 15,3%;
- другое – 5,1%.

По данным опроса ВЦИОМ «О состоянии делового климата в России в 2012 году», подготовленного по заказу Российского союза промышленников и предпринимателей, развитию инновационной деятельности компаний прежде всего мешает недостаток финансов, и в первую очередь собственных. Почти половина всех респондентов (46,4%) указали его в качестве основного препятствия к осуществлению инновационной деятельности.

В числе препятствий внедрению инноваций указывались недостаточное налоговое стимулирование (39,2%), низкая предсказуемость хозяйственной деятельности в России (29,5%) и недостаточность поддерж-

ки государством как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов (27,1% и 25,9% соответственно).

Высока доля компаний, инновационной деятельности которых мешает нехватка квалифицированных сотрудников.

К причинам, тормозящим инновационное развитие России, относят также:

- недостаточно высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке;
- негибкость и устарелость системы государственных стандартов и сертификации продукции;
- сложившаяся система государственных закупок, ориентированная на минимальную цену;
- коррупция;
- неурегулированность и сложность установления прав на интеллектуальную собственность;
- отсутствие надежных механизмов финансирования инновационных проектов;
- сложность процедур ввоза образцов научной продукции;
-невостребованность инноваций конечными потребителями;
- отсутствие мотивации, незаинтересованность в результатах;
- неразвитость инновационной инфраструктуры.

Субъективными препятствиями инновациям являются:

непонимание сущности нового в науке и технике;

опора на традиционные представления и оценки;

теоретическая отсталость и пренебрежение к теории вообще;

непонимание диалектики творчества;

стереотипы мышления,

психологическая инерция;

предрасположенность к каким-либо концепциям, методам и неприятие других;

искренняя вера в свои убеждения, переоценка собственных достижений;

недружественное отношение к творцам нового;

отсутствие готовности рисковать.

Факторы, препятствующие инновационному процессу, можно, по нашему мнению, трактовать как факторы риска и применять для их анализа и оценки подходы, принятые в управлении рисками.

В управлении объективными факторами ведущая роль принадлежит государству, однако, могут быть эффективны региональные и отраслевые меры. Управление субъективными факторами должно осуществляться в рамках системы подготовки кадров – в сфере образования и в процессе формирования кадрового состава предприятий.

Сарышахин Э.Б.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИБРЕЖНОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

г.Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Реальный ход развития мировой экономики приводит к возрастанию роли принятия оптимальных экономических решений на региональном уровне для сохранения устойчивого развития более крупных – национальных – экономических систем. В некотором смысле можно утверждать, что новое качество интеграционных процессов в мировой экономике будет формироваться в процессе экономической (не политической) дезинтеграции внутренних экономических пространств. В этой связи особое значение приобретает дифференциация национальной экономической политики в зависимости от специфики того или иного региона. Данному вопросу уделено большое внимание в современной отечественной и зарубежной научной литературе. Вместе с тем, перспективы развития прибрежных регионов в формирующейся мировой экономической архитектуре рассмотрены крайне недостаточно. В данной статье предполагается рассмотреть некоторые экономические особенности прибрежных регионов, которые должны, по нашему мнению, найти отражение в экономической политике, проводимой на региональном, национальном и глобальном уровнях.

Для российской экономики развитие прибрежных регионов имеет существенное значение. Страна имеет особые конкурентные преимущества в том, что ее исключительная экономическая зона составляет 8,6 млн.км2, что почти в 4 раза больше, чем в США (2,2 млн. км2) и в 2 раза меньше, чем в Японии (4,5 млн. км2, что, кстати сказать, превышает площадь самой Японии в 12 раз[1]). Россия обладает одной из самых протяженных морских береговых линий в мире (61 тыс.км.), 22 субъекта РФ имеют непосредственный выход к морю. Поэтому региональную политику в России целесообразно дифференцировать для прибрежных и внутренних регионов.

При формировании политики в отношении развития прибрежных регионов следует также принимать во внимание то, что данные регионы располагаются в разных климатических зонах – от субтропиков до арктического побережья. Поэтому следует предположить, что экономическая политика, формируемая в отношении прибрежных северных территорий, будет значительно отличаться от экономической политики, про-

водимой в отношении прибрежных южных территорий. К примеру, освоение северных прибрежных территорий (например, добыча нефти на морском шельфе или развитие арктического круизного туризма) требует значительно больших объемов инвестиций, чем освоение южных прибрежных регионов.

Но, наряду с такой существенной дифференциацией прибрежных регионов они обладают и значимыми одинаковыми характеристиками, обусловливающих, по нашему мнению, необходимость их выделения в особую классификационную группу.

Прибрежные регионы обладают большим разнообразием естественно-природных ресурсов. Прежде всего, это рыбные запасы, которые обусловливают развитие рыбодобывающей и рыбоперерабатывающей промышленности на многих прибрежных территориях. Это значительные запасы разнообразных минеральных ресурсов, особенно на пространстве 200-мильной экономической зоны. Главными и наиболее распространенными полезными ископаемыми из тех, что выявлены к настоящему времени в глубоководных районах Мирового океана, считаются железомарганцевые конкреции (ЖМК), кобальтомарганцевые корки (КМК), глубоководные полиметаллические сульфиды (ГПС), которые точнее называть глубоководными колчеданными рудами (ГКР), и фосфориты. В конкрециях, корках, колчеданных рудах и фосфоритах содержится значительное количество Ni, Co, Mn, Cu, Zn, Ag, Au, Pb и P, в них также присутствуют Pt, Cd, редкоземельные элементы и другие полезные компоненты [2]. Основным минеральным ресурсом шельфа и наиболее привлекательным энергоносителем является углеводородное сырье, что определяет необходимость развития нефтегазоперерабатывающих мощностей на прилегающих территориях. Так, по данным «Газпрома», начальные суммарные ресурсы углеводородов континентального шельфа России оцениваются примерно в 100 млрд.у.т., из которых около 80% — газ [3]).

Немаловажным конкурентным преимуществом прибрежных регионов является также их роль как крупных транспортных хабов на пересечении морских, воздушных и сухопутных транспортных магистралей. На морские грузоперевозки приходится в настоящее время около 90% мировой торговли в физических величинах и около 70% - в стоимостных.

Благодаря развитию морских грузоперевозок прибрежные регионы становятся местом привлечения значительных объемов инвестиций на строительство портов, транспортных узлов, создание вспомогательной инфраструктуры. С развитием рыбной и транспортной отраслей связаны судоремонт и судостроение, которое направлено на создание высокотехнологичной, современной материально-технической базы для их стабильного роста. Причем увеличивается разнообразие средств, создаваемых для морской транспортировки грузов: сухогрузы, балкеры, танкеры,

ролкеры, паромы, контенеровозы, что требует более углубленной специализации судостроительной отрасли, мощности которой расположены в прибрежных регионах.

Еще одним из специфических конкурентных преимуществ прибрежных регионов, особенно в «теплых» странах, является наличие рекреационных ресурсов, прежде всего бальнеологических и оздоровительных, а также туристических. Так, «морской туризм» стал одним из наиболее привлекательных видов отдыха для населения многих стран мира и выгодным направлением бизнеса для принимающих прибрежных стран. К примеру, по данным Ростуризма, в 2012 г. Турцию, страну, имеющую, как известно, обустроенную курортно-развлекательную инфраструктуру на побережье Черного моря, посетили более 2,5 млн. россиян. Только за первое полугодие 2013г. здесь отдохнуло почти 1,7 млн. жителей Российской Федерации.

Принимая во внимание то обстоятельство, что туризм является одним из быстрорастущих секторов сферы услуг, темпы инвестиций в создание соответствующей инфраструктуры в прибрежных регионах растет значительными темпами. Так, число иностранных туристов, посетивших Турцию в период между 2007 и 2012 гг. растет на 8,2% ежегодно, предоставляя 29,4 млрд. долларов годового дохода. Страна стремится охватить около 48,5 млн. туристов в год в период между 2014 и 2018 г., что на 4,6% больше, чем за период 2007-2012 гг., и увеличить доходы от туризма за посетителя до 932 долларов за человека. Для достижения этой цели необходимы значительные объемы инвестиций в развитие зимнего туризма, круизного туризма культурного и познавательного туризма[4]).

Одним из наиболее привлекательных и быстрорастущих видов морского туризма становится круизный туризм. Важным положительным свойством круизного туризма является, кроме всего прочего, тот факт, что в большинстве своем, люди, предпочитающие данный вид отдыха – персоны, хорошо обеспеченные материально. По статистике ВТО, ежегодный стабильный прирост туристов, использующих те или иные формы морских круизов, составляет 8 %.

С развитием морского круизного туризма связано строительство крупных круизных лайнеров. Самым большим круизным лайнером до последнего времени считался 17 палубный Voyager of the Sea, принадлежащий компании Royal Caribbean. Его водоизмещение составляет 142 тыс. т, количество пассажиров - 2200 туристов и 1180 членов экипажа. Уникальны размеры судна: 311 м в длину, 47 м в ширину, 70 м в высоту. Особенностью этого лайнера является то, что впервые на борту корабля построены ледовый каток и настоящая улица променад под стеклянным куполом. В январе 2003 г. в Саутгемптоне был спущен на воду новый крупнейший океанский лайнер Queen Mary 2. Его водоизмещение со-

ставляет 150 тыс. т, высота от ватерлинии 70 м. Новый лайнер принял на борт 2620 туристов [5].

Туристы, отправляющиеся в круизные путешествия, всё чаще отдают предпочтение Чёрному и Средиземному морям. Среди многих стран, активно развивающих этот вид бизнеса – Турция, которая обещает стать крупным мировым центром морских круизов. Согласно последним статистическим данным, ежегодный приток в Турцию туристов из США составляет 11 миллионов человек, кроме того, в страну приезжают 3 миллиона европейцев [6].

Развитие круизного туризма требует значительных капиталовложений в развитие портовых сооружений, проведение дноуглубительных работ, создание необходимой инфраструктуры для обслуживания большого количества туристов.

Нельзя упускать из внимания и то, что значительные объемы инвестиций в развитие прибрежных территорий связаны с заказами по линии военных ведомств. Так, в Китае разработана программа модернизации судостроительной промышленности на 2013-2015 гг. Основной задачей предприятий отрасли на ближайшие три года станет военно-гражданская интеграция [7].

Учитывая то обстоятельство, что военно-промышленный комплекс, как и многие гражданские отрасли, являются высокотехнологичными, возникает существенная потребность в их обеспечении современной материально-технической базой, высококвалифицированными специалистами, создании развитой информационной инфраструктуры и сопутствующей социальной инфраструктуры.

Но наряду с особыми преимуществами для развития предпринимательства в прибрежных регионах здесь существуют и особенные проблемы и сложности. Прежде всего, это экологические проблемы, связанные с созданием и эксплуатацией крупных объектов промышленной и непромышленной инфраструктуры. Это различного рода сбросы отходов жизнедеятельности в воды мирового океана, нарушение водного биобаланса в связи с освоением новых месторождений нефти и газа на шельфе и т.д. Поэтому решение экологических проблем принимает особенно важное значение для устойчивого развития прибрежных территорий.

Наряду с экологическими проблемами прибрежные регионы могут испытывать в большей степени, чем внутренние регионы и экономические проблемы. Это связано с тем, что в открытой экономике прибрежные регионы являются более интернационализированными, чем внутренние регионы. Их развитие во многом определяется интенсивностью экспортно-импортных связей, притоком иностранных инвестиций, трансграничной миграцией рабочих и специалистов. В то же время именно эти регионы наиболее уязвимы к негативному изменению миро-

вой экономической конъюнктуры. Стагнация сферы транспортных услуг и морского туризма, сокращение импортно-экспортных потоков оказывает существенное негативное влияние на сворачивание деловой активности в прибрежных регионах, рост числа безработных, усиление финансовых проблем и обострение социальной напряженности.

Все вышесказанное позволяет нам сделать вывод о том, что экономика прибрежных регионов является очень сложной экономической подсистемой национальной экономики. Существенное разнообразие естественных ресурсов для экономического развития требует разработки и реализации стратегии диверсификации. В то же время технологическое и техническое усложнение отраслей прибрежной специализации и связанная с этим высокая капиталоемкость объектов промышленного и непромышленного назначения, а также существенная значимость экологических проблем на данных территориях требует формирования и проведения грамотной технологической политики. В основе этой политики должна быть технологическая специализация и ориентация на специфические «сравнительные преимущества» региона, а также их постепенное преобразование в конкурентные преимущества. Только новая технологическая политика может повысить устойчивость прибрежных регионов в условиях глобальной экономической нестабильности.

Библиографический список

1. Пространство, территория, акватория, границы в геополитике http://www.unilib.org/page.php?idb=0&page=040101
2. Освоение шельфовых и глубоководных месторождений - перспектива расширения сырьевой базы России. https://www.google.ru/#newwindow=1&q=минеральные+ресурсы+200+мильной+зоны
3. Запасы газа и нефти http://www.gazprom.ru/about/production/reserves/
4. http://turknews.ru/turizm/705
5. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. Глава 12. Круизный туризм. http://tourlib.net/books_tourism/babkin12.htm
6. Турция развивает круизный туризм. http://www.globustour.ru/geo/turciya-razvivaet-kruiznyy-turizm.html
7. Китай начинает реформу судостроительной промышленности
8. http://www.metalindex.ru/news/2013/08/07/news_46855.html

Семёнова Т.Ю.

ВЛИЯНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ УРБАНИЗАЦИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Городам принадлежит особая роль в развитии человеческой цивилизации. Индустриальное общество привело к бурному росту числа и населения городов. Это было следствием дальнейшего углубления общественного разделения труда и связанного с этим процесса концентрации производства и капитала в пунктах с максимально выгодным географическим положением. Обычно подобные пункты занимали крупнейшие города, особенно столицы. Кумулятивный эффект концентрации капитала, производства и населения приводит к выдвижению ряда городов и их доминированию на фоне прочих городов. Все это стало результатом промышленного переворота в рамках процесса индустриализации, ориентированных на локализацию в городских поселениях. В итоге урбанизация приводит к постепенному доминированию горожан в населении индустриального общества [2; 8].

Урбанизация развивается во всех регионах мира. Наиболее высокий уровень урбанизации на рубеже XX и XXI вв. был в Южной Америке (80%), в Северной Америке (77%) и Европе (75%). Далее следуют Океания (70%) и Центральная Америка (67%). Относительно низкий уровень урбанизации в Азии (38%) и Африке (38%), но темпы урбанизации там наиболее высоки. Однако рост урбанизации не беспределен. Темпы урбанизации в развитых странах снижаются. Наиболее высокий уровень урбанизации ожидается к 2020 году в Южной Америке (85%), в Северной Америке он составит 82%, в Европе – 80% [3].

Для развитых стран и регионов мира разработаны многочисленные типологии городских поселений. Городские поселения по людности обычно подразделяют на группы:

- малые: до 20 (50) тыс. жителей;
- средние: от 20 (50) до 100 тыс. жителей;
- крупные: от 100 до 500 тыс. жителей;
- крупнейшие: от 500 до 1 млн. жителей;
- города-миллионеры: свыше 1 млн. жителей;
- города-сверхмиллионеры: свыше 10 млн. жителей.

Опережающими темпами растут крупные и сверхкрупные города. Наибольшее количество городов с населением 1 млн. чел. и более находится в Азии - 206, в Европе – 64, в Латинской Америке – 51, в Африке – 43, в Северной Америке – 41, в Австралии и Океании – 6 [3].

Мегаполисы представляют собой территориальные образования, возникающие при срастании соседствующих городов в единый урбанизированный ареал. В отличие от мегаполиса метрополис – интенсивное разрастание крупного, чаще столичного города, на основе чего выделяются метрополитенские территории – административно-территориальные единицы вокруг крупного города [3].

Преимуществами жизнедеятельности мегаполисов является обширное многообразие социальных услуг, чем создается достаточно благоприятная жизненная среда для населения. Вместе с тем в таких городских образованиях складывается многофункциональная экономика, располагающая большим количеством рабочих мест и предоставляющая широкие возможности их выбора. Развитая транспортная инфраструктура мегаполисов позволяет регулировать формирование внутренних пассажиропотоков и одновременно устанавливать обширные межрегиональные экономические связи (мегаполисы являются крупными центрами транспортных коммуникаций). Сравнительно высокий уровень жизни населения мегаполисов обеспечивает формирование внутреннего рынка большой емкости [4, с.26].

В условиях постиндустриальной экономики крупные города, мегаполисы имеют важнейшее развитие для инновационного и в целом социально-экономического развития территориальных образований. Как правило, в таких городских образованиях в структуре экономики высока доля научной сферы и высших учебных заведений, в связи с этим научно-образовательные связи могут распространяться далеко за пределы ближайших административно-территориальных единиц.

Кроме того, концентрация научных и высших учебных учреждений является важным источником высококвалифицированных кадров для всей экономики мегаполиса, а в итоге для повышения конкурентоспособности производимой продукции и услуг. Конкурентные преимущества мегаполисов обеспечиваются также возможностью совместного использования инфраструктурных объектов хозяйствующими субъектами всех отраслей независимо от форм собственности [4].

На современном этапе развития мирохозяйственных связей и международной инфраструктуры иерархия городов дополняется мировой сетью городов, построение которой также определяет принцип иерархии. Экономическое пространство мира является неоднородным, возникают конфликты развития пространства и урбанизированных территорий, развитие которых следует за циклами развития индустриального или постиндустриального общества [2].

Экономика постиндустриального общества определяется во многом финансовыми технологиями, возможностью концентрации производства и потребления в городах, обеспечившие свою привлекатель-

ность для бизнеса, резко увеличивают диапазон своих связей, вторгаясь тем самым в зоны влияния, примыкающие к весьма отдаленным городам сопоставимого уровня.

Однако не менее существенны и негативные особенности мегаполисов. Здесь следует отметить, прежде всего, постоянно возрастающую в последние годы нагрузку на окружающую природную среду и необходимость все большего выделения средств на поддержание ее в нормативных пределах. В крупнейших городах происходит значительное удорожание инженерного оборудования, обострение транспортных проблем

Концентрация производственно-коммерческой деятельности в границах мегаполиса обуславливает большой поток сырьевых и топливно-энергетических ресурсов извне [4].

Хозяйство каждого территориального образования, каждого региона является частью всего народнохозяйственного комплекса страны, воспроизводственный процесс переплетен с процессом воспроизводства в других регионах: продукция, произведенная в данном территориальном образовании, частично распределяется и потребляется другими территориями; вместе с тем, в хозяйстве данного региона распределяется и потребляется продукция, произведенная в других регионах. Вследствие этого пропорции, величина и материально-вещественная структура общественного продукта, конечного продукта и национального дохода, созданных в регионе, как правило, отличаются от соответствующих воспроизводственных показателей по реализации продукта в регионе [6].

Взаимодействия территориальных образований носят всеобщий характер. Факторы производства и товары перемещаются между городами и регионами, а поскольку экономические ресурсы распределены неравномерно, города и регионы различаются по уровню ресурсной обеспеченности и набору имеющихся у них ресурсов. Эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов, которые обеспечиваются за счет межрегионального обмена [7].

Межрегиональные взаимодействия проявляются в материально-вещественных потоках вывозимой и ввозимой продукции, в миграции населения и трудовых ресурсов, межрегиональном движении потоков капитала, в кооперации конкретных производств, в финансовых взаимодействиях регионов, их научно-технических и культурных связях, создании элементов общей производственной и институциональной инфраструктуры и т.п.[7].

В современных условиях происходит формирование ёмкого рынка интеллектуальных товаров. Практически во всех сферах жизнедеятельности требуются интеллектуальные решения. Города, регионы, страны борются за динамичное наращивание интеллектуального потенциала, так

как он выступает: 1) основой производства наукоёмкого товара; 2) важнейшей составляющей человеческого капитала; 3) фактором успешной конкурентной борьбы; 4) основой национальной независимости и безопасности. Знание становится доминирующим средством достижения социально-экономических результатов.

Важным является вопрос о соотношении темпов и качества экономического роста в условиях формирования постиндустриальной экономики. Низкое качество роста означает, что увеличение количественных показателей идёт на базе старой продукции, действующих мощностей, существующих основных фондов. Качество экономического роста повышается по мере перехода к производству новой продукции на производственных мощностях, обновлённых на основе научно-технического прогресса. Одним из показателей качества экономического роста служит структура ВВП, которая является результатом использования сложной совокупности факторов: естественных и технических, социальных и экономических, внутренних и внешних, объективных и субъективных, количественных и качественных и т.д. Так, высокая доля наукоёмкой продукции в структуре ВВП свидетельствует о высоком качестве экономического роста.

Рост и развитие могут увязываться воедино, если рост происходит на основе научно-технического прогресса, на базе технологических инноваций, которые обеспечивают совершенствование производительных сил. В этом случае обеспечивается интенсификация самого развития, и рост в той или иной мере совпадает с развитием. В современных условиях это предполагает рост на базе технологий пятого уклада, который опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, спутниковой связи и др.

Для стимулирования научно-технического прогресса требуется развитие высокотехнологичных производств, основанных на отечественных научно-технических разработках, которые способны обеспечить конкурентные преимущества компаниям российских городов на ближайшую и долгосрочную перспективу. Повышение инновационной активности бизнеса является одним из основных условий перехода экономики на инновационный путь развития [1].

В настоящее время происходит формирование основ шестого технологического уклада, который включает в себя наноэлектронику, сверхпроводимость, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Внедрение нанотехнологий ведёт к перевороту в гражданской электронике и военной технике [5]. В рамках шестого уклада дальнейшее развитие могут получить космические технологии, гибкая авто-

матизация производства, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность; потребление природного газа будет дополнено расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя, существенно расширится применение возобновляемых источников энергии.

Высокая концентрация в крупных и крупнейших городах производительных сил позволяет решать инновационные, транспортные, экологические проблемы наиболее эффективно, поскольку экономически и технически осуществимыми становятся наибольшие капитальные вложения для этих целей. При этом важной задачей является комплексная оценка эффективности инновационно-инвестиционных проектов, финансируемых из федерального, регионального, местного бюджетов. Она должна включать оценку экономической, социальной, экологической, а также технологической эффективности. Комплексная экспертиза проектов, включающая в том числе оценку новизны, конкурентоспособности, патентоспособности продуктов и технологий, позволит решать задачи современного социально-экономического развития территорий на основе активизации инновационной деятельности. В свою очередь, это будет способствовать более полному включению городов и регионов в современную систему мирохозяйственных связей.

Библиографический список

1. Васильева Н.В. Факторы инновационной активности бизнеса в сфере управления жилой недвижимостью// Актуальные проблемы управления экономикой региона: Материалы 9 Всероссийской научно-практ. конф. с межд.участием. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – с. 31-35.

2. Занадворов В.С. Экономика города: учеб. пособие / В.С. Занадворов, А.В. Занадворова. – М.: ИКЦ “Академкнига“, 2003. – 272 с.

3. Иодо И.А. Градостроительство и территориальная планировка: учеб. пособие / И.А. Иодо, Г.А. Потаевю – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 285 с.

4. Морозова Т.Г. Городское хозяйство: учеб. пособие / Т.Г. Морозова, Н.В. Иванова, В.Э. Комов, Т.Ф. Сорокина, В.А. Тупчиенко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 361 с.

5. Омельченк, С. Стратегия отставания / С. Омельченко // Экономика и жизнь. – 2006. - № 40. – С.36.

6. Региональная экономика. Основной курс: учебник / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 686 с.

7. Региональная экономика и управление: учебник / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко, Ю.С. Дульщикова. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 617 с.

8. Экономика градостроительства: учеб. пособие. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издат центр «МарТ», 2003. – 384 с.

Семёнова Т.Ю.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В начале XXI века мировая экономика активно пытается формировать новую парадигму своего развития, основу которой составляют инновации, обеспечивающие развитие не только материального, но и нематериального производства, улучшение управления, сохранение окружающей среды. Современное социально-экономическое развитие региональных комплексов предполагает органическую встроенность инновационной деятельности в процессы расширенного воспроизводства.

Инновационная модель регулирования экономики становится ведущим фактором устойчивого развития социально-экономических систем в стратегической перспективе. Так, согласно теории длинных волн Н.Д. Кондратьева, научно-техническая революция развивается волнообразно с циклами протяжённостью в 50 лет, что связано с появлением новых технологических укладов [7]. Теория длинных волн является теоретической основой прогнозирования социально-экономического развития общества в зависимости от состояния его инновационного потенциала. Й. Шумпетер, внёсший значительный вклад в создание теории инновационного развития, обычный рост экономики не рассматривал как развитие, а относил просто к “изменению показателей” [6, с.21]. Такое понимание развития позволяет объяснить качественно новые процессы в экономике, связанные с переходом от низшего технологического уклада к высшему, обеспечивающему резкое ускорение темпов экономического роста.

Смена технологических укладов существенно влияет на стратегию и тактику стран, регионов, отраслей, предприятий. Поэтому изучение закономерностей формирования технологических укладов представляет большой интерес для исследования проблем территориального функционирования и развития. В настоящее время требуется развитие инновационных процессов как на уровне территориальных комплексов, так и на уровне отдельных организаций [1].

В технологической структуре экономики можно выделить большие группы технологических совокупностей, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями и образующими своеобразные тех-

нологические уклады. При этом под технологической совокупностью понимается совокупность технологически сопряжённых производств [3, с.17, 28].

Вопросы формирования и развития технологических укладов рассмотрены в работах С.Ю. Глазьева [3]. Зарождаясь в недрах предыдущего технологического уклада, в своём дальнейшем развитии новый технологический уклад вынужден опираться на сложившийся уровень функционирования производства, созданный в ходе предшествовавшего этапа технико-экономического развития. Хозяйствующие субъекты, применяющие для развития своего производства технологии нового уклада, не только используют энергоносители, материалы, ресурсы, массовый уровень потребления которых был достигнут в результате развития предшествующего уклада, но и преобразовывают технологические совокупности последнего в соответствии с собственными потребностями, улучшают таким образом условия своего функционирования. В преобразованном виде технологические совокупности интегрируются в новый воспроизводственный контур, что способствует закреплению в функционировании достигнутых в процессе развития качественных технологических сдвигов.

В экономике российских регионов наряду с новейшими производствами продолжают существовать производства устаревших технологических укладов, давно вытесненных с рынка промышленно развитых стран. Это ведёт к значительному снижению эффективности функционирования, отвлекает ресурсы от социально-экономического и инновационного развития.

Развитие нового технологического уклада имеет две пульсации [8]. В фазе становления развитие сдерживается экономической средой, определяемой доминированием предшествующего технологического уклада. Ограничениями являются как относительная неэффективность технологий, так и сопротивление хозяйственных организаций и институтов, связанных с воспроизводством предшествующего технологического уклада. Лишь с формированием целостного контура нового уклада и при соответствующих институциональных изменениях создаются условия для быстрого расширения данного технологического уклада, принимающего форму большой пульсации.

В основе формирования подходов к разрешению масштабных проблем территориальных образований находится парадигма устойчивого развития, предполагающая динамический процесс последовательных позитивных изменений, обеспечивающих сбалансированность экономического, социального и экологического аспектов жизни общества. Устойчивое развитие предполагает непрерывное изменение (улучшение) качества территориальной системы, включающее различные аспекты – эко-

номические, социальные, экологические. Устойчивое функционирование связано с поддержанием в течение длительного времени достигнутого уровня социально-экономической системы.

Согласно принципу “динамической системности”, разработанному в теории катастроф, устойчивость системе обеспечивает целая гамма признаков, а ломает существенное нарушение любого из них. Применительно к региону это означает, что негативное влияние даже отдельных компонентов сложившейся структуры территориальной экономики может привести к запуску кризисных процессов. В то же время для того, чтобы вывести систему из кризиса, необходимо добиться согласования всей совокупности составляющих её элементов [10, с.70]. Однако к этому следует добавить, что согласование может быть и неадекватным требованиям единства функционирования и развития.

Устойчивость является динамическим понятием. Меняются социально-экономические системы и их окружение, техника и технология, но устойчивое общество должно обеспечить возможность таких изменений, одновременно удерживая их в сбалансированном состоянии. Для обеспечения устойчивости организация общества не должна препятствовать постоянным изменениям.

В качестве одного из возможных подходов к оценке устойчивости региональной системы можно рассматривать метод на основе построения потенциальных функций.

Регион является открытой неравновесной системой. В регионах, городах и их подсистемах так или иначе присутствуют нелинейные процессы. Поэтому для оценки устойчивости следует использовать принципы и методы нелинейной термодинамики и теории катастроф. Устойчивость территориальных подсистем можно определять с помощью потенциальной функции, которая характеризует скорость изменения некоторой ресурсной функции системы и тождественно равна производству энтропии открытой системы.

Характер экономического роста, конкурентоспособность городов, регионов и страны в целом, возможности обеспечения устойчивого функционирования и развития территорий определяются сегодня не объёмами физических ресурсов, а тем, насколько общество может создавать и эффективно использовать интеллектуальный фактор, разворачивать инновационные процессы на всех уровнях управления. Так, в промышленно развитых странах на долю новых знаний, реализованных в технологиях, оборудовании, образовании кадров и организации производства, приходится до 85% прироста ВВП.

Анализ показывает, что Россия обладает кадровым заделом, который может послужить основой для построения экономики, основанной на знаниях. В настоящее время одной из наиболее важных тенденций в

развитии инновационной деятельности является её регионализация. Важность регионализации связана с характером инновационного развития мировой экономики и, прежде всего, с глобализацией. Учёные разных стран отмечают, что глобализация “сегодня сопровождается другим, в известном смысле аналогичным по своему содержанию, но противоречащим ей процессом, а именно: регионализацией экономической деятельности” [4, с.6]. В условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости экономической независимости становится её внутренняя организация, включая способность отдельных территориальных образований быстро и чутко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры, осуществлять быструю адаптацию на основе использования средств инновационной политики. Соотношение между глобальным и локальным в государственной политике принимает важное значение и многократно усиливает требования к высокой организации локальных систем.

Одной из важнейших стратегических целей инновационной политики городов и регионов должно стать достижение конкурентоспособности как большинством предприятий, составляющих основу экономики региона, так и всей экономикой региона в целом; причем для части территорий, учитывая растущую глобализацию мировых рынков, - конкурентоспособности на мировом уровне. Инновационная деятельность востребуется территориальным образованием в той мере, в которой она способна внести вклад в решение задач его социально-экономического развития, в обеспечение устойчивого функционирования и развития. Инновационная политика региона является составной частью его социально-экономической политики.

Таким образом, главной целью региональной инновационной политики должно являться обеспечение устойчивого функционирования и развития региона на инновационной основе. В качестве целей также выступают:

- создание и развитие инновационной системы;
- повышение конкурентоспособности региона;
- рост объёмов реализации инновационной продукции;
- создание дополнительных рабочих мест в сферах науки, производства и услуг;
- решение экологических и социальных проблем на основе использования новейших технологий;
- увеличение поступлений в региональный бюджет и доходов населения за счёт увеличения объёмов производства наукоёмкой продукции.

Повышение значимости инновационной политики региона как особого направления социально-экономической политики обусловлено резким возрастанием в современных условиях роли инноваций в обеспе-

чении благосостояния населения, в целом функционирования и развития территории. Инновационная политика влияет на проблемы воспроизводства научно-технического потенциала, управления технологическим развитием производства, ряд аспектов культурно-образовательной политики, в целом на уровень развития региональных комплексов.

Важнейшей задачей региональной политики является создание инновационной системы. Современные рыночные инновационные системы имеют следующие характеристики:

- открытость национальной экономики, её включённость (в той или иной степени) в глобальное мировое хозяйство;
- законодательно закреплённое право частной собственности, в том числе на результаты интеллектуальной деятельности;
- равноправие хозяйственных субъектов, включая государство, в экономической деятельности;
- законодательное обеспечение конкурентной среды, что постоянно ориентирует производителей на интересы потребителей и стимулирует непрерывное создание инноваций [5, с. 16].

Национальная инновационная система имеет макроуровень по отношению к региональным инновационным системам. Региональная инновационная система представляет собой мезоуровень – среднее звено между макро- и микроуровнем и обладает следующими особенностями [2]:

1. Регионы непосредственно участвуют в формировании и реализации инновационной политики государства. Региональная инновационная система не может рассматриваться изолированно от национальной инновационной системы. Инновационная политика региона имеет обособленные границы, однако её самостоятельность не может быть абсолютной – она должна быть сопряжена с общегосударственной политикой в сфере инноваций.

2. Региональная инновационная система в значительной степени связана с конкретными региональными факторами социально-экономического развития. Это обусловливает отличия региональных инновационных систем друг от друга.

3. Многие регионы узко специализированы на тех или иных сферах деятельности. Ориентация на общероссийские интересы позволит активизировать и интегрировать экономику региона в межрегиональные экономические процессы. Учёт особенностей региона позволит избежать жёсткой централизации и бюрократизации экономической деятельности. Эффективность управления в целом тем выше, чем свободнее в рамках единого экономического механизма регион может распоряжаться своими ресурсами.

В развитии региональных инновационных систем значительная роль должна принадлежать крупным городам. На современном этапе такие крупные города, как Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Самара, другие региональные центры, а также Санкт-Петербург и Москва могут и должны концентрировать научно-инновационный потенциал, способный не только обеспечить потребности своего региона, но и распространить его на другие территории. Следует отметить, что в период рыночного реформирования российской экономики крупные города, имеющие мощный относительно других территориальных единиц потенциал, в недостаточной мере являлись носителями инновационного развития.

Анализ мировых процессов показывает, что концентрация научно-инновационного потенциала в крупных городах целесообразна, в частности, потому, что современный мир – это мир глобализации, где действуют крупнейшие экономические агенты – регионы каждой страны со своими метрополисами. Метрополисы чаще всего являются центром более или менее масштабного промышленного производства, но важнее всего тот факт, что промышленное производство здесь легко образует “симбиоз” с научными исследованиями, и метрополис становится научно-производственным полюсом роста. Как крупный город метрополис выступает центром принятия решений, полюсом притяжения для людей, информации, товаров и услуг.

Метрополисы являются одним из главных направлений экономического развития в глобальной экономике. 20 самых богатых экономик мира имеют свои метрополисы [9, с.12]. При этом каждый развивающийся рынок обзаводится городом-метрополисом. Отсутствие метрополисов – это невозможность для регионов действовать как мощные экономические агенты в мировом пространстве; это сильно затрудняет доступ к мировым финансовым, инновационным и информационным потокам.

В данной связи могут быть возражения, связанные с тем, что в нашей стране и так имеется сильная территориальная дифференциация. Однако региональный метрополис включается в мировые потоки товаров и технологий, продвигая их вглубь своей территории и выравнивая уровень жизни в городах и деревнях. Мировой опыт показывает, что в крупных инновационных центрах в целях сокращения затрат есть смысл создавать технологические зоны с диверсифицированной отраслевой структурой хозяйства, специализирующиеся на развитии современных наукоёмких технологий.

Важнейшим направлением становления региональных инновационных систем является формирование и развитие инновационных территорий - технико-внедренческих зон, наукоградов, технопарков. Их можно рассматривать в качестве катализаторов экономического развития.

Они должны стать центрами практического освоения накопленного научно-технического и инновационного потенциала, реальными “точками роста”.

Осуществление инновационных процессов на местном и региональном уровнях происходит, прежде всего, через создание и развитие территориальных научно-производственных комплексов, инфраструктуру, обеспечивающую активизацию инновационной деятельности на конкретной территории, городские и региональные инновационные программы, государственные целевые программы, ориентированные на те или иные территории.

Важнейшей характеристикой инновационных процессов в городах и регионах выступают территориальные формы их организации. Об этом убедительно свидетельствует не только опыт развитых стран мира, где данные процессы стремительно разворачиваются в последние десятилетия, но и развивающихся, которые также активно подключаются к созданию различных региональных инновационных структур. Ядром инновационных систем США и ряда других стран с точки зрения её организационно-экономических форм являются технопарки и технополисы. Развитие на основе технопарков и технополисов зачастую превращает периферийные области с относительно отсталой экономикой в высокоразвитые территории, обеспеченные высокими технологиями в разных сферах промышленного и сельскохозяйственного производства, транспорта, связи. При этом решаются задачи социального развития городов и регионов, в том числе создания дополнительных рабочих мест, инфраструктуры, подготовки специалистов.

Территориальные формы комплексной поддержки функционирования и развития регионов на основе инновационной деятельности, включая технико-внедренческие зоны, технопарки, наукограды, обладают специфическими возможностями в формировании и реализации интеллектуального потенциала городов и регионов, позволяющими сократить разрывы между уровнями интеллектуального потенциала, научно-технического прогресса и системами образования.

В настоящее время интеллектуальный потенциал становится доминирующим средством достижения социально-экономических результатов. Интеллектуальный потенциал следует рассматривать как системное понятие, обладающее сложной структурой, организационной целостностью, способностью к самовоспроизводству и саморазвитию при определённых условиях.

Помимо формирования передового уровня интеллектуального потенциала работников инновационных фирм, в таких территориальных формах комплексной поддержки функционирования и развития регионов уменьшаются затраты, связанные с организацией и содержанием систе-

мы повышения квалификации, с обеспечением системы вузовского образования современной материально-технической базой и т.д.

Технико-внедренческие зоны являются разновидностью особых экономических зон. Создание особых экономических зон, как правило, преследует цели: увеличить приток инвестиций, расширить экспортно-импортные операции, установить более открытые отношения с мировым рынком, развивать новые технику и технологии, внедрять инновации в производство. В отдельных проектах основная задача особой экономической зоны звучит как оживление экономики депрессивного региона за счёт предоставления специального режима ведения бизнеса на его территории. Практика формирования территорий со специальными налоговыми и иными режимами позволяет решать вопросы реализации тех или иных программ.

Инновационное программирование можно рассматривать как концентрированное выражение инновационной политики. Территориальные программы являются важнейшим фактором усиления инновационных процессов в регионах.

Библиографический список

1. Апарин, И.А. Инновации и генезис социальных организаций. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. - № 8 [Электронный ресурс]: http://ekonomika.snauka.ru/2013/08/2906

2. Бекетов, Н.В. Региональные подходы формирования национальной инновационной системы / Н.В. Бекетов // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. - №10. – С.2-11.

3. Глазьев, С.Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев – М.: Наука, 1990. – 232 с.

4. Гуриева, Л. Перспективы развития особых экономических зон в России Л. Гуриева // Инновации. – 2006. - №6. – С.72-83.

5. Дежина, И.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2004. – 152 с.

6. Инновации в стратегическом управлении региональным и муниципальным развитием / под ред. В.А. Гневко, В.Е. Рохчина. – СПб.: СПбАУЭ, 2005. – 288 с.

7. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 765 с.

8. Маевский, В.И. Цикличность экономической динамики: эволюционный и неоклассический подходы / В.И. Маевский – М.: ИЭ РАН, 1995. – 108 с.

9. Маршан, П. Метрополисы и экономическое развитие России / П. Маршан, И. Самсон // Вопросы экономики. – 2004. - №1. – С.4-18.

10. Рохчин, В.Е. Стратегическое планирование развития городов России: системный подход / В.Е. Рохчин, С.Ф. Жилкин, К.Н. Знаменская. – СПб.:ИРЭ РАН, “Скифия-принт”, 2004. – 276 с.

Спивак И. В.

ВВОД В ПРОЦЕСС ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ГЛОБАЛЬНОЙ МОНЕТАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Киев, Национальный банк Украины

Быстротечность жизненных процессов значительно отдаляет человека от его реальных потребностей, от его необходимых для развития и функционирования возможностей, и нередко все, что происходит вокруг нас становится мало зависимым от наших целей, желаний, ценностей. В то же время погоня за властью, укоренение понимания того, что сила и мощь может управлять процессами, ставит на первое место интересы. Сначала это интересы отдельного человека, а в рамках общества – уже интересы государства, которые необходимо не просто отстоять, но и сформировать вокруг них то пространство, что обеспечит поддержку и устойчивость на мировой арене. Именно поэтому геополитика из определенных действенных плоскостей перешла и в поле науки, где существуют четко определенные законы, закономерности, правила и решения [6].

Кроме того, стоит осознавать – то, что происходит сегодня есть, за высказыванием С. Караганова «...самой глубокой и самой быстрой геополитической и геоэкономической революцией, которую проходит человечество за всю свою историю... никто не предусматривал то, что происходит в настоящий момент» [2]. Изменился формат обмена товарами, поскольку сырье, энергетика, продовольствие, что были в относительном избытке, теперь становятся ресурсом, который находится в относительном дефиците и его стоимость стремительно выросла. Страны осознают, что эти ресурсы не просто в дефиците – они исчерпываются, тем самым порождая новые методы завоевания территорий, подчинения своим правилам и продвижения своих интересов. Фактор ограниченности ресурсов приводит к перераспределению богатства от стран-потребителей, например, энергии – страны Европы, США, к странам-производителям.

Иным изменением является быстрый рост информационных технологий. Не случайно известное высказывание британского

финансиста Натана Ротшильда «Кто владеет информацией, тот владеет миром» стал настолько популярным. Однако желание получить первенство за счет технологий и информации приводит к использованию не только открытых средств чистой конкуренции, а к применению скрытых механизмов перехвата информативных источников и применения их в своих потребностях.

Следующим имеется стремительно растущее влияние экономических процессов на эволюцию геополитической ситуации на планете, что связано со скачкообразным повышением роли экономики в жизни как отдельных стран, так и всего мирового сообщества, значительным внутренним осложнением и реальной глобализацией экономических процессов, их проникновением в неэкономичные области международной жизни.

Наконец, изменения в мировой финансовой системе, в первую очередь, валютной составляющей. Международные валютные отношения выступают не только средством для обслуживания оборота товаров, движения факторов производства, научно-технического сотрудничества в мировой экономике, но и автономным звеном мирохозяйственных процессов. К примеру, в течение последних лет курсовой динамике мировых валют присуща значительная волатильность, которая отображает, с одной стороны, имеющиеся внутренние проблемы, а с другой – возможность обеспечить свои геополитические интересы с помощью валютного фактора. Наибольшим игроком на этом поле, конечно же, есть США. Следует отметить, что ведущие страны мира заинтересованы в самой быстрой стабилизации американской экономки, пытаясь обеспечить снижение ее торгового дефицита. Для этого они активно требуют от ряда стран девальвировать их национальные валюты. Однако последние не хотят рисковать своим экономическим ростом за ошибки США и продолжают активно выкупать избытки СКВ, тем самым не позволяя укрепляться своим валютам.

Таким образом, катализатором всех выше отмеченных изменений является продвижение собственных, с точки зрения государства, интересов с последующим их отстаиванием на мировой арене.

Каждый раз, когда нужно раскрыть не только суть и характер общественных связей, но и логику поведения конкретных социальных субъектов, определить движущие силы исторического процесса, необходимый анализ производственных и других видов общественных отношений, начинают с интересов.

В целом геополитический характер носят интересы, связанные, с одной стороны, с экспансией, а с другой - с целями обеспечения безопасности.

Сегодня экспансия имеет и другие измерения: информационная, культурно цивилизационная, религиозная и этнорелигиозная, политическая (сюда следует отнести и целеустремленное политическое давление вплоть до международных санкций; изоляции) и особенно экономическая (во всех ее проявлениях - финансовому, товарному, технологическому и так далее), которая и выступает стержнем современной экспансии. Под широким пониманием экспансия существенно отличается от своего узкотериториальной разновидности. Во-первых, если территориальная экспансия имела, как правило, ступенчатый (пространственное расширение США в XIX в.) и нередко однонаправленный характер (знаменитое правило О. Бисмарка: не воевать на два фронта), то сегодня экспансия - это непрерывный многолинейный процесс, нацеленный на множество объектов и потому порождает, в результате столкновения интересов, целый комплекс разноплановых конфликтов. Во-вторых, сегодня «мирная» экспансия осуществляется многими государствами в отношении друг друга одновременно, поэтому можно говорить об их «взаимопроникновении» или, другими словами, комплексе взаимозависимостей и противоречий. В-третьих, раньше экспансию внешне осуществляло в основном одно государство или недолговечный (НАТО, по-видимому, исключение) союз государств. В настоящее время сосуществуют постоянная внешняя экспансия постоянных и новых экономических и экономико политических групп, а также экспансия внешне и внутри таких групп самых сильных их участников. В-четвертых, внутрикоалиционная экспансия периодически сопровождается «добровольными» взаимными уступками сторон, хотя их общий баланс обычно, способствует сильной из них.

Если же обратиться к содержанию понятия безопасности государства, то в общем плане ее можно охарактеризовать как совокупность факторов, которые обеспечивают жизнеспособность государства, и в первую очередь – его возможность нейтрализовать, отобразить возникающие внутренние и внешние угрозы и действовать в соответствии со своими интересами [1].

Безопасность национальная является одним из элементов национального интереса государства, которое обеспечивает ему вместе с другими элементами (внутренней стабильностью, экономическим развитием, моральным здоровьем общества, благоприятным внешним окружением, позитивным международным имиджем) оптимальное существование. Безопасность государства определяется мерой обеспечения его национальных геополитических интересов.

Не менее актуальным является и способ реализации государственных интересов. Вначале XVIII века преобладала концепция государственного расчета, согласно которой «страна должна продвигать

свои интересы, если необходимо, то силой, без учета требований морали и учету интересов других стран».

На сегодня, каждое государство в условиях развития геополитических процессов пытается отстаивать свои интересы теми механизмами, которые для нее являются самыми приемлемыми и возможными в использовании, при этом пытаясь минимизировать реальные силовые меры. Валютные механизмы в этой системе являются одними из более эффективных в результате их быстрого действия, распыленности на все внутренние секторы экономики, относительно низких тратящих сил и, главное, автоматического реагирования на внешние факторы.

Неравномерный рост и углубление несбалансированности подпитывают искушение прибегнуть не к глобальным решениям, а к нескоординированным действиям. Однако нескоординированные действия лишь повлекут худшие последствия для всех. Поэтому страны пытаются проводить политику более открытую, хотя и не всегда реальность отображает задекларированные пожелания. К примеру, в 2010 году на саммите «Группы двадцати» был предложен План действий, который содержит всесторонние, общие и специфические для каждой отдельной страны действия, ведущие к общей цели. Этот план включает, среди иного, желание перейти к макроэкономическим действиям, включительно с фискальной консолидацией, необходимым для обеспечения возобновления, постоянного роста и стабильности финансовых рынков, в частности, путем продвижения в направлении более рыночных систем обменных курсов, увеличения их гибкости, которая отображала бы экономические фундаменты, а также удержание от конкурентной девальвации валют, то есть от «валютных войн» [3]. Однако США продолжает проводить политику монетарного ослабления и тем самым провоцировать другие страны на адекватные меры.

Соответственно все больше обращают внимание на квинтэссенцию экономических процессов и валютных механизмов в глобализирующем мире, которые принято называть глобальной монетарной экономикой.

Вместе с тем, анализ политических процессов как взаимодействия разных интересов мы находим в трудах еще Анаксимандра, Гераклита Ефесского, Платона, П.-Ж. Прудона, Т. Гоббса, Н. Макиавелли, Е. Роттердамского, Же.-Ж. Руссо, Д. Дидро, Ш. Монтескье, И. Фихте, Г. Гегеля. Роль социальных интересов в политическом процессе исследовали К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ленин, Г. Плеханов, М. Вебер, Е. Дюркгейм, позже – американский социолог К. Дейч и испанский философ Х. Ортега-и-Гассет. Работы этих авторов дают возможность обнаружить внутренние источники развития общества через разные интересы как важнейшую движущую силу развития общества в целом.

Важную роль в теоретических и эмпирических исследованиях проблематики отстаивания геополитических интересов через движение капитала сыграли труды зарубежных ученых: Х. Девахтера, Г. Дорнбуша, Г. Манделла, Ф. Махлупа, С. Фишера, Дж. Флеминга, М. Фридмена и др. Западные экономисты-теоретики стремились предложить идеальную «оптимальную» модель движения капитала и пытались решить вопрос, насколько реальность отвечает или не отвечает предложенной модели (Л. Хоффман, Ф. Меллерс, Г. Кокошински, А. Зиденберг, П. Бофингер, А. Рудко, Д. Сальваторе, Н. Гольцберг). В процессе перехода к рыночным реформам усилилось внимание к вопросу прозрачности движения капитала, залогом чего могла стать политика стабилизации валютного курса (Л. Бальцерович, М. Тейлор, Же. Франкель, Г. Грей, П. Кругман и др.).

Все чаще выдающиеся украинские и российские специалисты пытаются уделять больше внимания вопросам монетарной среды, в частности валютно-кредитных отношений, мировой валютной системе, роли международной валюты: С. Боринец, А. Гальчинский, Г. Греф, О. Еременко, М. Ершов, С. Игнатьев, Л. Кистерский, О. Кузнецов, З. Луцишин, В. Маневич, А. Смирнов, В. Степаненко, А. Филипенко, О. Шаров и др.

Однако в отечественных и зарубежных трудах все еще недостаточно внимания уделено комплексному подходу, который интегрирован во взаимодействии основных внешних и внутренних структурно логических элементов и отображал бы отстаивание государством своих геополитических интересов через валютные рычаги, а также формирование условий использования своей валюты на международной арене, что определяет обобщённость в глобальную монетарную экономику.

Вообще, впервые понятие монетарной экономики было предложено доцентом Института международных исследований (Женева) Майклом Гелпериным в работе «Международная монетарная экономика» еще в 1939 году [7]. Конечно, что в условиях функционирования режима золотого стандарта значительное внимание уделялось именно этому аспекту, однако пределы монетарной экономики были достаточно очерчены. В частности, рамки международной монетарной экономики охватывали структуру международных валютно-финансовых отношений, так называемый денежный интернационализм и изменения в валютной политике. Причем широко рассматривались вопросы международных расчетов и условия валютной стабильности на фоне национальной экономической политики и международных политических отношений. Однако выводы, которые делает М. Гелперин относительно изменения акцентов в проведении валютной политики от международного уровня к

национальному в период динамического развития международных отношений не были приняты адекватно. Соответственно и тема монетарной экономики сошла на нет.

И только с развитием глобализационных процессов и политических превращений в 1989 году опять возвращаются постепенно к вопросу монетарной экономики. К примеру, Бенет Маккалум в работе «Монетарная экономика: теория и политика» [4] по-новому открывает вопросы, связанные с международной монетарной экономикой, которая концентрируется на концепциях обменного курса, движения капитала и перспективных механизмах многогосударственного сотрудничества. В частности, привлекает внимание изложение Б. Маккалумом основных понятий в исторической ретроспективе экономики США и глобальной экономики с акцентом на международные монетарные учреждения с 1800 года, представление аналитических моделей с использованием фиксированных и плавающих валютных курсов при разной мобильности капитала, а также выделение в отдельный раздел вопроса политики Европейской валютной системы.

Именно с этого периода начинается свежий взгляд на монетарную экономику, где, на одной ступени находятся объекты сугубо теоретические, например, которые принимают идеи из теории общего равновесия и современной финансовой теории, а на другой - более неортодоксальные подходы, такие как схематический (circuitist) и посткейнсианский подход. Предметы же исследования монетарной экономики являются эмпирическими, в частности, работа с большим массивом данных, как правило, часовыми рядами, например, валютных курсов, суверенных облигаций и т.п.

Однако отсутствие четкого осознания того, что монетарная экономика не является прямым отражением монетарной политики, а рассматривает вопрос макроэкономических процессов сквозь призму валютных превращений, выступает сдерживающим фактором эволюции научно-практических подходов к изучению монетарной экономики. Поэтому использование термина «монетарная экономика» является достаточно редким и в определенной мере осторожным.

Следующий прорыв в толковании определения «монетарной экономики» осуществлен в 1997 году профессором экономики Университета Париж-дофин Эмиль-Мария Класен. Причем это был переход на высшую ступень – глобальной монетарной экономики. Именно в работе «Глобальная монетарная экономика» Е. Класен сосредоточивает внимание на связи между определением номинального обменного курса и влиянием на реальный сектор экономики, в том числе использование политики стабилизации [5]. Существенное место занимает анализ внешней стабилизации и внутренней структурной

политики стран, которые развиваются и промышленно развитых стран, что позволяет сделать вывод о достаточно существенном влиянии на экономические процессы любого решения валютного характера, который также изменяет мировой механизм в рамках обеспечения национальных интересов.

Дальше вопросы монетарной экономики пытаются рассматривать профессор Институту политических исследований в Париже Пьер-Оливье Гуренша, профессор Швейцарского института экономики KOF Кристоф Мозер, профессор Австралийского международного университета RMIT Джонатан Боймел. Однако опять все направления исследования ограничиваются лишь вопросами обменного курса, потоков капитала и влияния на экономические процессы, не задевая основные двигатели таких действий, то есть интересов, какие государства пытаются отстаивать валютными механизмами на геополитической арене.

Таким образом, проникновение геополитических интересов в мировую экономическую среду дает возможность нам определить на сегодняшний день глобальную монетарную экономику как комплексный анализ макроэкономических процессов (к примеру, через показатели платежного баланса, экономического роста, а также принятых мер финансовой и экономической политики) сквозь призму валютных преобразований с целью обеспечения национальных интересов на геополитической арене.

Используемые источники:

1. Дипломатический словарь: В 3 томах / Под ред. А.А. Громыко. – Т. 2. – М.: Полит. литература, 1971. – С. 454.
2. Лекция С.А. Караганова «Новая геоэкономическая и геополитическая революція» в ГУ ВШЭ 18.10.2009 [Электронный ресурс] // Россия в глобальной политике. – Режим доступа: http://www.globalaffairs.ru:80/events/0/12432.html
3. Официальный сайт председательства Российской Федерации в «Группе двадцати» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.g20russia.ru/documents/#p2
4. Bennett T. McCallum. Monetary Economics: Theory and Policy. - Macmillan Pub Co. – 1989. - 480 p.
5. Emil-Maria Claassen. Global Monetary Economics. - Oxford University Press, USA. – 1997. – 344 p.
6. Lacoste Y. (sous la direction de). Dictionnaire de geopolitique. - Paris, 1993; O'Loughlin J., ed. Dictionary of Geopolitics. - Westport London, 1994.
7. Michael A. Heilperin, D.Sc. International monetary economics. – London: LONGMANS, GREEN AND CO. – 1939. – 293 p.

Сырцов Д.Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

г. Москва, Дипломатическая Академия МИД РФ

На сегодняшний день структура российского экспорта остается крайне недиверсифицированной. Россия экспортирует в основном углеводородное сырье (нефть, газ, уголь), нефтепродукты, продукцию металлургических предприятий, вооружение и военную технику, минеральные удобрения, машины и оборудование. Анализируя статистику видно, что в общем объеме российского экспорта на долю машин и оборудования приходится примерно 5%, а на долю топливно-энергетических товаров – порядка 67%. Доля высокотехнологичных товаров составляет порядка 2,6%.

По величине экспорта высокотехнологичных товаров Россия находится в середине четвертого десятка стран, на одном уровне с Португалией, Норвегией, Турцией. Доля страны в мировом экспорте высокотехнологичных товаров составляет лишь около 0,43% причем не менее 1/3 в ней приходится на продукцию военного назначения.

Внешнеторговый оборот России составил 404,6 млрд долл и снизился на 0,5% по сравнению с первым полугодием 2012 г., в т.ч. со странами дальнего зарубежья составил 351 млрд долл, со странами СНГ - 53,6 млрд. долл. В результате сальдо торговли со странами дальнего зарубежья оценивается 90,5 млрд долл. (-7,6%), со странами СНГ - 12,8 млрд долл (-26,4%).

Важнейшей статьей российского экспорта в последние годы традиционно оставались топливно-энергетические товары. Под влиянием ослабления мирового экономического кризиса и улучшения конъюнктуры на товарных рынках, в первую очередь увеличения мировой цены на нефть и нефтепродукты, стоимостной объем экспорта этой группы товаров в 2011 г. по сравнению с 2011 г. повысился на 33,0%.

В металлургическом комплексе стоимостной объем экспорта продукции в 2011 г., по сравнению с 2010 г., увеличился на 10,9%. Увеличение объемов экспорта в рассматриваемый период происходило за счет роста средних экспортных цен.

В лесном и целлюлозно-бумажном комплексе в 2011 г., по сравнению с 2010 г., повысился стоимостной объем поставок древесины и цел-

люлозно-бумажной продукции на 12,1%. Прирост объемов экспорта этой группы товаров обеспечивался преимущественно за счет роста средних экспортных цен.

В химическом и нефтехимическом комплексе стоимостной объем экспорта *основных товаров* в 2011 г., по сравнению с январем-декабрем 2010 г., повысился на 26,2%, а его доля в общем объеме вывоза снизилась с 6,3% до 6,2%. Увеличение стоимостного объема вывоза в отчетном периоде обеспечивалось преимущественно за счет роста цен. Снизился удельный вес удобрений калийных с 0,7% до 0,5%. Повысилась доля экспорта аммиака с 0,2% до 3,0%, удобрений азотных с 0,6% до 0,7%, удобрений смешанных с 0,7% до 0,8%. Удельный вес метанола (0,1%) и каучука синтетического (0,6%) остался на уровне предыдущего года.

В машиностроительном комплексе было поставлено на внешний рынок машин, оборудования и транспортных средств на 23229,8 млн. долл. США, что было на 8,4% больше уровня предыдущего года. При этом экспорт в страны дальнего зарубежья повысился на 11,0%, в страны СНГ - на 3,1%. Экспорт грузовых автомобилей составил 13,8 тыс. шт. и повысился на 2,9%, легковых автомашин - 67,4 тыс. шт. (прирост на 48,6%). Экспорт в страны СНГ грузовых автомобилей в натуральном выражении повысился на 10,1 %, легковых - прирост на 63,8%. Экспорт в страны дальнего зарубежья грузовых автомобилей снизился на 19,4%, легковых автомобилей - на 18,6%.

Анализ факторов развития внешней торговли России показал, что в экспортной деятельности весь прирост стоимостного объема обеспечивался в отчетном периоде только за счет роста экспортных цен.

Основными субъектами международного бизнеса сегодня являются транснациональные корпорации, которые работают в различных отраслях мировой экономики.

В 2010 году основной сферой внешнеэкономической деятельности российских компаний были рынки стран СНГ, Азии и Европы. Страновой анализ показал, что в настоящее время интересы российского бизнеса реализуются в таких странах как Украина, Казахстан, индия, Китай, Вьетнам. Болгария, Германия, Сербия, Ирак, ОАЭ, Венесуэла, ЮАР.

Однако интересы российского бизнеса распространяются и на другие регионы. Например на Африканском континенте активность российского бизнеса по сравнению с другими регионами до настоящего времени находится на низком уровне. Тем не менее данный регион мог бы быть интересен для ряда отраслей российской экономики

Таким образом, в настоящее время имеет место интерес российских компаний экспортной деятельности сохраняется. В целом по России существует порядка 420 тыс. компаний, которые в своей практике использовали экспортные операции, однако количество активных компа-

ний-экспортеров не превышает 60 тыс. компаний[10].Можно говорить о с одной стороны о крайне ограниченном охвате субъектов российского бизнеса государственными мерами поддержки экспорта (механизмы поддержки используются порядка 1 тыс. компаний), а с другой – о слабой вовлеченности российского бизнеса в экспортную деятельность.

Поэтому весьма важным и актуальным является укрепление экспортного потенциала России, особенно в части продукции обрабатывающей промышленности с учетом изучения зарубежного опыта. Решение этой проблемы потребует формирования принципиально иной системы стимулирования экспортоориентированных предприятий, отвечающей требованиям ныне существующей мировой практике. В этой связи объективно возникает проблема формирования национальной стратегии, ориентированной прежде всего на экспорт готовой продукции.

Серьезная государственная поддержка, стимулирование и развитие, прежде всего, российского машинотехнического экспорта, представляющий многопрофильный промышленный сектор, дифференцированный по многочисленным позициям, невозможны вне хорошо спланированной и скоординированной общенациональной промышленной политики, в рамках которой бы присутствовала долговременная стратегия наращивания производства готовой машинотехнической и наукоемкой продукции. Поэтому, на наш взгляд, следует осуществить разработку детальных сценариев экспортной политики, учитывающих специфику основных рынков сбыта и направленных как на восстановление позиций на традиционных рынках, так и на освоение новых.

Уместно напомнить, что к настоящему времени в России отсутствует целостная общенациональная концепция долгосрочной экспортной стратегии, которая бы могла способствовать реализации конкурентных преимуществ отечественной экспортной продукции и предусматривала бы определение приоритетных направлений развития экспортного потенциала в тесной увязке с промышленной политикой. Поэтому в сложившихся условиях мы считаем целесообразным разработать такой документ с участием заинтересованных министерств и ведомств, научных организаций.

Для повышения конкурентоспособности и стабильности российской экономики необходимо не столько увеличение объемов экспорта, сколько его дифференциация, увеличение доли продукции обрабатывающих отраслей, активизации экспортной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

К основным факторам, сдерживающим в настоящее время развитие

---

[10]в России общее количество предприятий всех организационно-правовых форм составляет около 4 млн. компаний., в т.ч. 2,6 млн. индивидуальных предпринимателей

отечественного экспорта, можно отнести следующие:

- низкая конкурентоспособность продукции обрабатывающего сектора промышленности;
- высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций;
- невыгодные условия кредитования экспортных операций.

К числу наиболее сложных вопросов относится и распыление функций по финансовой поддержке экспорта между Росэксимбанком, Внешэкономбанком и Внешторгбанком, наличие конкуренции между ними в данной области, на фоне отсутствия четкой законодательной базы, что также же препятствует эффективному применению инструментов финансовой поддержки.

В условиях усиления международной экономической конкуренции для дальнейшего развития системы поддержки экспорта в России и повышения ее эффективности:

- необходимо усиление системности в разработке направлений и мероприятий по развитию системы поддержки экспорта в России с учетом основных приоритетов развития национальной экономики и возможности реализации крупных международных стратегических проектов национального бизнеса и усилению масштабности их поддержки;
- необходимо расширение перечня механизмов поддержки российского экспорта с учетом адаптации опыта зарубежных стран в этом вопросе и (комплексное) использование разнообразных инструментов (в частности механизмов привлечение к мероприятием по поддержке экспорта средств пенсионных фондов);
- необходимы мероприятия по поддержки российского экспорта должны использоваться комплексно, на различных этапах выхода (преодоления барьеров входа) и функционирования национальных компаний на зарубежных рынках;
- необходимо осуществление мер по упрощению процедуры по поддержке экспортной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса;
- необходимо развитие системы специального банковского обслуживания национального экспорта, сокращение бюрократических процедур при оформлении документов, упрощение механизмов и процедур, сокращение сроков оформления, количества документов, требуемых для получения финансовой поддержки;
- необходимо повышение уровня квалификации специалистов в области мер поддержки национального бизнеса за рубежом;
- необходимо усиление позиции Российской Федерации по вопросам развития общих правил предоставления господдержки в международной торговле в том числе в рамках интеграционных группировок.

С учетом опыта зарубежных стран можно рекомендовать, что ключевыми элементами российской системы поддержки экспорта должны остаться как финансовые, так нефинансовые инструменты прямой поддержки экспорта. Однако, с учетом того, что у России нет другого стратегического пути развития как инновационный, важным направлением должны стать механизмы по стимулирование российского бизнеса к повышению технического уровня производства и выпуску экспортной продукции, как минимум соответствующей лучшим мировым образцам. Среди инструментов такой комплексной поддержки экспорта в стране должно стать субсидирование производства и экспорта высокотехнологичной продукции, кредитование, возмещение части процентных ставок, налоговые льготы компаниям – экспортерам, разработка государственных программ поддержки экспорта, функционирование государственных органов поддержки экспортеров, лизинг и др.

Фролов А.В., Пахомов В.И.

РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ С УЧЕТОМ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО (ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ)

г.Санкт-Петербург, Военная академия материально-технического обеспечения

В экономико-политическом аспекте угрозы для РФ заключаются в четко выраженном стремлении развитых стран подчинить экономику менее развитых стран, в том числе нашей, своим интересам. В отношении России, которая в результате рыночных реформ и открытия экономики оказалась вовлечена в тесную взаимосвязь с мировым экономическим сообществом, успешности этого процесса способствуют внутренние дестабилизирующие факторы. И рассматривать эту проблему необходимо именно в контексте глобализации экономики, проявления тенденции к росту ее открытости (либерализации).

Экономическая безопасность в современных условиях дает ориентиры для принятия основных социально-экономических решений, являясь одновременно и ограничением, и критерием принятия важных народнохозяйственных решений на макро- (страна в целом), мезо- (регион или иная территория) и микроуровнях (предприятия) иерархически организованной национальной хозяйственной системы. Обеспечение

национальной безопасности неразрывно связано с предотвращением кризисов в эволюции как хозяйственной системы в целом, так и отдельных предприятий.

Согласно официальным оценкам главного статистического ведомства страны, по состоянию на 1 августа 2013г. уборка зерновых и зернобобовых культур осуществлялась сельхозорганизациями Центрального, Южного, Северо-Кавказского, Приволжского федеральных округов. Одновременно с этим к уборке урожая приступили в субъектах Северо-Западного, Уральского и Дальневосточного федеральных округов.

Зерновые и зернобобовые культуры были скошены на площади в 9,1 млн га, что на 10,6% меньше, чем в аналогичном периоде 2012г. В настоящий момент сбор зерна осуществлён на территории, эквивалентной 29,3% совокупных посевов зерновых и зернобобовых культур в России. Обмолочено сельхозкультур на территории в 9 млн га, что эквивалентно 99,7% суммарно скошенной площади - годом ранее менее 99,1%, а в 2011г. этот показатель не поднимался выше 98,9%.

Однако даже некоторое отставание по уборке урожая не помешало существенно увеличить сбор зерновых и зернобобовых культур – по состоянию на начало августа текущего года намолочено зерна свыше 27,1 млн т. Что на 16,2% превышает показатели предыдущего года (23,3 млн т), который оказался откровенно провальным для российских аграриев как в силу весенних заморозков и летних пожаров, так и крайне нерасторопной реакции федеральных и региональных властей на эти природные явления, а также на продолжающийся рост тарифов, удорожание кредитных ресурсов и усиление конкуренции с продукцией иностранных производителей после присоединения России к ВТО.

Причем проблема продовольственной безопасности свойственна не исключительно современности. Она была актуальной во все времена. Общество уже на ранних этапах своего развития и организации формирует специфические механизмы и правила обеспечения минимума удовлетворения жизненно важных потребностей. Однако уровень продовольственного обеспечения, его структура и механизмы находятся в прямой зависимости от объемов производства сельскохозяйственных продуктов и только потом – от уровня развития перерабатывающих отраслей, торговли.

Например, деградация земель с 1945 по 1990 гг. привела к снижению производства продовольствия в мире на 17%. Использование пестицидов создает огромную угрозу здоровью миллионов потребителей и хлеборобов: по оценке ВОЗ, ежегодно 3 млн. человек отравляются пестицидами и более 200 тыс. человек умирают от отравления ими, до 25 млн. сельскохозяйственных рабочих подвергаются воздействию этого опасного ядохимиката с риском для жизни. Кроме того, с позиций обес-

печения экономической безопасности, каждое правительство или иной орган государственной или муниципальной власти стремится к первоочередному разрешению продовольственных проблем именно на «подведомственной» территории.

Анализ теоретических взглядов на вопросы продовольственного обеспечения показывает, что теория продовольственной безопасности все еще находится в стадии формирования. В различных работах приводятся разные взгляды на проблему и рассматриваются ее различные аспекты. Так, в монографическом исследовании В.С. Балабанова и Е.Н. Борисенко, авторы на основе приведенных статистических данных делают акцент на анализе состояния агропромышленного комплекса России и других государств, а также рассматривают деятельность различных международных экономических организаций в обеспечении продовольственной безопасности.

И.Г. Ушачев рассматривает угрозы обеспечению продовольственной безопасности России и выделяет ряд критериальных оценок по ее обеспечению. Ю.С. Хромов также подвергает анализу угрозы обеспечения продовольственной безопасности государства и уделяет особое внимание вопросу присоединения России в ВТО и вступлению в ФАО.

Актуальность проблемы продовольственной безопасности выражается в разнообразии подходов к указанной проблематике и множестве проведенных исследовательских работ. К настоящему времени существуют различные определения продовольственной безопасности, классификации угроз, разработаны показатели для расчета уровня продовольственной безопасности, сформулированы пути вывода сельского хозяйства из кризиса, анализируются результаты вступления России в ВТО, но единой завершенной концепции продовольственной безопасности пока не существует, что связано, прежде всего, с широкой темой исследования и сложностью охвата всех сторон теории.

Да, с формальной точки зрения ситуация в сельском хозяйстве, точнее сказать, со сбором зерновых, действительно выправляется и налицо позитивные изменения по сравнению с 2012 г. Однако этот оптимизм во многом является ложным и при первом приближении ситуация в АПК вызывает гораздо больше поводов для беспокойства.

Во-первых, наблюдаемое в настоящее время улучшение ситуации со сбором зерновых и зернобобовых культур, а также урожайностью сельхозземель во многом обусловлено статистическим эффектом низкой базы, как и в июле-августе 2010г., на протяжении апреля-июня 2012 г. вовсе не реагировали сначала на весенние заморозки, а затем на засуху и пожары в целом ряде регионов России.

На фоне катастрофического 2012 г. "рекордные" показатели августа 2013 г., которыми уже успели похвастаться российские высокопо-

ставленные чиновники и руководители на местах, выглядят весьма скромно по меркам "мирного" времени и в отсутствие пожаров. Неудивительно, что урожайность зерна с одного гектара по состоянию на начало августа 2013 г. оказалась на 6,9% ниже значений августа 2011г., тогда как сбор пшеницы с одного гектара сельхозземель упал на 5,3% за последние два года.

Во-вторых, несмотря на формальный рост сбора зерновых, реальная ситуация в аграрном комплексе России стремительно ухудшается. Прежде всего, это проявляется в стремительном сокращении запасов зерновых культур и обрабатываемых сельхозплощадей. По оценкам Росстата, в первом полугодии размер посевных площадей сократился на 20,7% по сахарной свёкле, на 4,4% по картофелю и на 1,4% по овощам.

Одновременно с этим на 24,5% обвалились запасы зерна в сельскохозяйственных и заготовительных организациях (с 16,9 до 12,8 млн т). Запасы пшеницы сократились на 41,9% (из неё пригодной для продовольственных нужд – на 55,1%), ржи – на 36,3%, просо – на 59,5%, риса – на 48,9%, ячменя - на 19,6%, а овса – на 29,2%.

К концу 2013г. Россия рискует получить дефицит зерновых и, как следствие, всплеск цен на продукты питания. Тем более на фоне сокращения поголовья крупного рогатого скота в первом полугодии 2013г. на 1,8% (коров – на 1,7%), а также снижения надоев молока на 4,2% и производства яиц на 0,7%.

Более того, при общем сокращении объёма грузооборота на транспорте в России на 0,9% в первом полугодии текущего года и на 3% на железнодорожном транспорте, объём погрузки зерна и прочей продукции перемола не только не вырос, но даже умудрился обвалиться на 48,2%.

В-третьих, усиливается зависимость российской экономики от импорта продовольственных товаров. В связи с присоединением России к ВТО, пролоббированным формально российским по месту извлечения доходов, но космополитичным по целеполаганию, компрадорским по сути олигархическим по происхождению крупным капиталом, наблюдается обострение конкуренции российских производителей сельскохозяйственной продукции с иностранными производителями. По итогам первого полугодия 2013г. в стоимостном выражении экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья сократился на 19,3% - с $6,35 млрд до 5,13 млрд. Притом что импорт продовольствия не только не сократился, но даже увеличился 5,9% - с $15,8 млрд до 16,8 млрд.

При этом экспорт муки обвалился на 58,4% после спада на 72,6% годом ранее, крупы – на 10,7%, подсолнечного масла – на 27,1%, макаронных изделий – на 5,4% (на фоне спада на 26,8% годом ранее), пшеницы – на 83%. Одновременно с этим импорт молока увеличился на 7,6%

(из них сухого молока и сливок – на 41,2%), картофеля – на 3,9%, томатов – на 4,6% (11,9% годом ранее), бананов – на 8,7% (3,9% годом ранее), цитрусовых – на 8,8%, яблок – на 14,4% (годом ранее рост на 14%), кофе – на 23,9%, а макаронных изделий – на 18,3% (годом ранее рост на 20,2%).

Притом что импортные поставки злаков даже при сравнительно неплохом урожае и действующих ограничениях на экспорт зерна из России выросли на 16,3% (после роста на 39,8% годом ранее).

Другими словами, буквально на глазах происходит усиление зависимости российской экономики от импорта продуктов питания и пищевых товаров, сопровождаемое разрастанием кризисных явлений как в российском сельском хозяйстве и пищевой промышленности в частности, так и во всей российской экономике в целом.

Но стоит отметить, что усиливается не только зависимость внутреннего рынка России от импорта продовольствия, но и всей экономики в целом от импортных поставок. Так, по итогам января-мая 2013г. в стоимостном выражении экспорт сократился на 4,8%, тогда как импорт вырос на 4,6%. По мере затухания российской экономики (1,5% роста ВВП в первом полугодии против 4,5% годом ранее), разрастания кризисных явлений в промышленности (промышленное производство растёт на едва заметные 0,1%, а в обрабатывающей промышленности и вовсе стагнация – нулевая динамика), а также сворачивания инвестиционных программ крупных российских государственных корпораций и "олимпийских строек" наблюдается стагнация в импорте машин и оборудования, которые необходимы для технического перевооружения производств, структурно-технологической модернизации экономики и развития инфраструктуры.

В-четвёртых, буквально на глазах происходит обвал прибылей в сельском хозяйстве и снижение рентабельности агро-промышленного комплекса в целом. Безнаказанный ценовой произвол естественных монополий и регулируемых государством отраслей вкупе с обострением конкуренции с иностранными производителями, разрастающимися административными барьерами и коррупционными поборами, а также возрастающей стоимостью кредитных ресурсов спровоцировал снижение совокупного положительного финансового результата деятельности сельскохозяйственных организаций ни много ни мало на 54% в первом полугодии 2013г. - до едва заметных 22 млрд руб. Что показательно, если валовая прибыль сельскохозяйственных организаций сократилась на 21,8% (до 46,4 млрд руб.), то размер убытков подскочил в 2,1 раза – до 24,4 млрд руб. Притом что доля убыточных предприятий в сельском хозяйстве подскочила с 23,6 до 26,7%.

В-пятых, несмотря на достаточно неплохие показатели сбора зерновых, в стране продолжает раскручиваться маховик продовольственной инфляции, спровоцированный произволом перекупщиков, спекулянтов и крупных торговых сетей.

Согласно официальным данным Росстата, если по итогам января-июля текущего года годовые темпы роста индекса потребительских цен составили 7,1% (в полтора раза превышает 4,1%, имевших место годом ранее), то продовольственные товары подорожали на 8,3%. При этом по итогам первых семи месяцев текущего года макаронные изделия подорожали на 12%, подсолнечное масло – на 7,8%, плодоовощная продукция – на 12,8%, а хлеб и хлебобулочные изделия выросли в цене аж на 15,7%, обновив свои максимальные отметки пятилетней давности.

Если бы российское сельское хозяйство находилось в адекватном состоянии и действительно развивалось, то в России не наблюдался бы скачкообразный рост цен на товары (первой необходимости и, прежде всего, на продукты питания. На этом фоне стремительное падение запаса зерновых культур (практически на четверть по сравнению с аналогичным периодом 2012г.) лишь подливает масла в огонь и стимулирует рост цен на социально значимые товары и услуги. Существенно повысившиеся риски формирования дефицита сельхозсырья могут сыграть на руку крупным перекупщикам и спекулянтам, которые, воспользовавшись халатностью и личной коррупционной заинтересованностью чиновников, с удовольствием могут повторить опыт осени 2010 и 2012гг. – искусственно придерживая товары и формируя ажиотаж вокруг несуществующего дефицита продовольствия, спровоцировать рост цен на продукты питания и, прежде всего, зерновые культуры.

Список литературы:

1. Мальтус Т.Р. Опыт о законе перенаселения. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2007.

2. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: международные и внутренние аспекты. – М.: Экономика, 2002.

3. Бурдуков П.Т., Саетгалиев Р.З. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности. – М., 1999.

4. Ушачев И.Г. Стратегия продовольственной безопасности России // Пищевая промышленность. – 2002. – № 12.

5. Хромов Ю.С. Россия – ВТО: проблемы и последствия вступления // Стратегические проблемы экономической реформы в России. – 2002. – № 12.

6. Тимофеева М.В. Обеспечение продовольственной безопасности страны: концептуальный подход: Дисс. … канд. экон. наук. – СПб.: СПбГУЭФ, 2005.

7. Фролов А.В. Обеспечение продовольственной безопасности в закрытых административно-территориальных образованиях // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 2.

8. Неужели в России стало невыгодно выращивать картофель и капусту?! В.Жуковский. http://www.inomnenie.ru/debate/18523/

Челак С.В.

РЕАЛИИ СОВРЕМЕННЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Сегодня Россия все больше интегрируется в современные мировые процессы, как часть мировой экономики и мирового сообщества, раскрывается миру после многолетней изоляции. Мировая экономика сегодня уже становится не просто внешней средой для российской экономики и бизнеса, сейчас это глобальная экономическая система, куда входит и российская экономика, которая за последние годы стала весьма открытой. По данным таможенной статистики в 2012 году внешнеторговый оборот России составил 837,2 млрд.долларов США и по сравнению с 2011 годом возрос на 1,8%, в том числе, со странами дальнего зарубежья – 719,5 млрд.долларов США, со странами СНГ – 117,7 млрд.долларов США.

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 212,2 млрд.долларов США, что на 1,3 млрд. долларов США больше, чем в 2011 году. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 175,1 млрд.долларов США (снижение на 1,3 млрд.долларов США), со странами СНГ – 37,1 млрд. долл. США (рост на 2,5 млрд.долларов США).

Основной чертой современной мировой экономики является процесс ее глобализации, который представляет собой качественно новое развитие интернационализации хозяйственных систем. Сегодня это не только внешняя торговля, но и деятельность транснациональных корпораций, имеющих свои филиалы по всему миру; глобализация финансовых рынков; международная экономическая интеграция в рамках отдельных регионов; создание международных организаций в экономической и финансовой сферах: Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация и др. Формирование глобальной экономики порождает взаимозависимость экономик отдельных государств. Успех или кризис стран ощутимо по всему миру. Мир становится единым, взаимозависимы и более компактным.

Геоэкономически России обладает рядом важных конкурентных преимуществ как традиционного, так современного типа. К числу традиционных преимуществ можно отнести сельское хозяйство, добывающую промышленность, железнодорожный транспорт. К числу новых имеет к

конкурентных преимуществ можно отнести научно- технический и творческий потенциал, научные и образовательные школы, а также новые развивающиеся партнерские отношения с Западом.

В экономики России нерешенные проблемы, не только доставшиеся по наследству, но и накопившиеся за последние перестроечные и трансформационные годы. За десятилетие рыночных реформ национальной экономике не удалось существенно изменить свой статус в системе международного разделения труда. В частности, практика внешнеторговой деятельности свидетельствует, что экспорт отечественных товаров в настоящее время осуществляется на фоне двух диаметрально противоположных тенденций. Обратимся к статистике: экспорт России в 2012 году составил 524,7 млрд.долларов США и по сравнению с предыдущим годом увеличился на 1,6%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в 2012 году приходилось 85,2%, на долю стран СНГ – 14,8%. Основу российского экспорта в 2012 году в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 73,0% (в 2011 году – 72,7%). В 2012 году по сравнению с 2011 годом стоимостной объем топливно-энергетических товаров увеличился на 2,6%, а физический снизился на 7,2%.

Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья угля каменного на 18,8%, жидкого топлива – на 3,5%. Сократились объемы экспорта бензина автомобильного на 42,4%, кокса - на 15,6%, дизельного топлива – на 0,5%, газа природного – на 3,9%, электроэнергии – на 30,2%, нефти сырой - на 1,3%.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в 2012 году составила 8,3% (в предыдущем году – 9,1%). Стоимостной объем экспорта указанных товаров снизился по сравнению с 2011 годом на 6,2%, а физический возрос на 2,9%. Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них возросли на 2,7%, в том числе: полуфабрикатов из железа и нелегированной стали – на 16,7%, ферросплавов – на 15,4%. Физические объемы экспорта меди увеличились на 35,0%; никеля и алюминия – на 12,0% и 3,5% соответственно.

Доля экспорта продукции химической промышленности в 2012 году составила 5,6% (в 2011 году – 5,8%). По сравнению с 2011 годом стоимостной объем экспорта этой продукции снизился на 1,0%, а физический возрос – на 4,6%, в том числе возросли физические объемы экспорта калийных удобрений – на 20,6%, метанола – на 19,8%, органических химических соединений – на 10,9%, смешанных удобрений – на 4,6%.

Доля экспорта машин и оборудования в 2012 году осталась на уровне предыдущего года и составила 3,6%. По сравнению с 2011 годом стоимостной объем поставок машин и оборудования увеличился на 2,2%, в том числе: железнодорожного оборудования – на 20,1%, механического оборудования - на 11,8%, инструментов и аппаратов оптических – на 6,3%, электрического оборудования - на 2,0%. Стоимостные объемы поставок средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) возросли на 10,4%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в 2012 году составила 2,8% (в 2011 году – 2,1%). По сравнению с 2011 годом стоимостные объемы поставок этих товаров возросли на 36,6%, а физические – на 30,2%. Физические объемы экспорта продовольственных товаров увеличились в основном за счет экспорта зерновых культур. Значительно возросли физические объемы экспорта семян подсолнечника и растительного масла.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в 2012 году составила 1,8% (в 2011 году – 2,1%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы по сравнению с 2011 годом снизился на 11,6%, физический – на 7,7%. Физические объемы экспорта необработанных лесоматериалов снизились на 16,8%, пиломатериалов – на 3,4%. бумаги газетной - на 6,5%. Физический объем экспорта целлюлозы возрос на 11,5%.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2012 году доля топливно-энергетических товаров составила 55,4% от всего экспорта в эти страны (в 2011 году – 55,3%). Физические объемы экспорта угля каменного возросли на 7,7%, кокса – на 13,0%, электроэнергии – на 13,6%, нефтепродуктов – на 41,0%, в том числе: бензина автомобильного – на 29,0%, керосина – на 63,9%, дизельного топлива – на 27,6%, топлив жидких – на 78,8%. Поставки газа природного снизились на 4,8%, нефти сырой – на 5,0%.

Доля экспорта машин и оборудования в 2012 году составила 13,3% (в предыдущем году – 12,8%). Стоимостной объем экспорта железнодорожного оборудования возрос на 5,7%, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного – на 32,2%. Физический объем экспорта легковых автомобилей возрос на 39,0%.

Доля металлов и изделий из них в экспорте в страны СНГ в 2012 году составила 9,3% (в 2011 году – 9,9%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы уменьшился по сравнению с 2011 годом на 7,8%, а физический – на 13,4%. Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них сократились на 14,0%, в том числе: чугуна на 36,3%, ферросплавов – на 4,5%. Вместе с тем возрос физический объем экспорта проката плоского из железа и нелегированной стали на 21,3%.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2012 году составил 9,1% (в 2011 году – 9,4%). Стоимостной объем экспорта указанной товарной группы сократился по сравнению с 2011 годом на 5,5%, а физический – на 6,4%. Снизились физические объемы экспорта продукции неорганической химии – на 13,8%, аммиака – на 26,9%, лаков и красок – на 13,4%, пластмасс и изделий из них – на 17,9%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в 2012 году осталась на уровне 2011 года и составила 5,3%. По сравнению с 2011 годом стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 2,0%, а физические - на 10%. Физические объемы экспорта продовольственных товаров снизились за счет сокращения экспортных поставок готовых продуктов из зерна злаков, продукции мукомольно-крупяной промышленности, готовых продуктов из мяса и рыбы, молочной продукции. Вместе с тем возросли экспортные поставки семян подсолнечника и растительного масла.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в 2012 году составила 2,9% (в 2011 году – 3,0%). Стоимостной объем экспорта этих товаров снизился на 4,6%, физический объем – на 2,1%. Физические объемы экспорта необработанных лесоматериалов сократились на 19,7%, пиломатериалов – на 2,2%. Физический объем экспорта бумаги газетной возрос на 13,9%.

Из выше изложенного следует, что первая негативная тенденция экспорта выражена в наличии факторов, оказывающих значительное сдерживающее влияние на продвижение российских товаров на внешние рынки. К ним относятся: во-первых, исчерпание экстенсивных факторов роста отечественного экспорта за счет наращивания физических объемов вывоза топливно-сырьевых товаров; во-вторых, наметившееся в экономике страны прекращение спада производства (а в некоторых отраслях подъем производства), что может способствовать в ближайшей перспективе росту внутреннего спроса на топливно-сырьевые ресурсы и, следовательно, сокращению возможности их продажи на внешний рынок; в-третьих, усиление международной конкуренции на фоне растущей государственной поддержки предприятий-экспортеров за рубежом и активного применения защитных мер в интересах национальных компаний, что значительно затрудняет выход российских предприятий на мировые рынки.

Позитивная тенденция российского экспорта связана с финансовой стабильностью национальной экономики, появлением признаков наращивания деловой активности, становлением обновленной внешнеторговой специализации, которая в свою очередь дает гарантии в максимальном экономическом эффект от участия России в международном разде-

лении труда, расширении ее участия в организациях многостороннего экономического сотрудничества, улучшением мировой конъюнктуры для базовых отечественных товаров, поставляемых на зарубежные рынки.

Существующие многогодовые тенденции ставят Россию перед выбором адекватной экспортной стратегии и выбором эффективных форм международного торгово-экономического сотрудничества, которые смогли бы обеспечению стабильно высокий приток валютной выручки и укреплению позиций национальной экономики на мировом рынке. Существующая в данное время внешнеторговая специализация России была сформирована в середине XX столетия и определяется, прежде всего ее топливно-сырьевым потенциалом. Доля машиностроительной продукции и электроники не велика, а ее номенклатура весьма ограничена. Российский экспорт сегодня и в ближайшей перспективе сохранит эту направленность. Эта направленность предполагает укреплять материально-техническую базу соответствующих отраслей национальной экономики за счет действия факторов таких как: увеличение степени переработки и улучшение качества вывозимых за рубеж сырьевых товаров и полуфабрикатов; оптимизация ценовых внешнеторговых контрактов; совершенствование транспортной инфраструктуры в интересах снижения издержек по экспорту товаров; проведение эффективной государственной политики энергосбережения; развитие взаимовыгодного сотрудничества предприятий оборонной промышленности с предприятиями топливно-энергетического комплекса и т. д.

Существующая сегодня модель взаимодействия России с мировым рынком не соответствует ее потенциальным возможностям и долговременным экономическим интересам. Основой долгосрочной экспортной стратегии нашей страны должен стать экспорт товаров высокой степени обработки, и в первую очередь машинотехнических изделий, так как с этой стратегией связаны процессы модернизации и структурной перестройки национальной экономики, увеличением занятости населения и усилением позиций страны в международном экономическом сотрудничестве.

Для оценки состояния импорта иностранных товаров воспользуемся статистическими данными, которые позволяют выявить тенденции развития и основные характеристики этого показателя.

Импорт России в 2012 году составил 312,5 млрд.долларов США и по сравнению с 2011 годом увеличился на 2,2%. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в 2012 году приходилось 87,0%, на долю стран СНГ – 13,0%.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2012 году приходилось 52,1% (в 2011 году – 51,0%). Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по

сравнению с 2011 годом увеличился на 6,5%, в том числе: механического оборудования – на 4,9%, электрооборудования – на 7,1%, железнодорожного транспорта – в 2,0 раза, средств наземного транспорта (за исключением железнодорожного) – на 14,6%, инструментов и аппаратов оптических – на 24,2%. Физический объем ввоза легковых автомобилей возрос на 13,7%, грузовых – на 16,0%.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в 2012 году остался на уровне предыдущего года и составил 16,1%. Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос по сравнению с 2011 годом на 4,2%. Физические объемы поставок продуктов неорганической химии возросли на 14,6%, органических химических соединений – на 16,2%, лаков и красок – на 8,5%, косметических средств – на 6,0%, мыла и моющих средств – на 11,0%, каучуковых и резиновых изделий – на 14,7%, пластмасс и изделий из них – на 8,3%.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила в 2012 году 13,0% (в 2011 году – 13,8%). Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2011 годом снизились на 12,3%, в том числе: сливочного масла – на 2,1%, цитрусовых – на 5,8%, чая – на 4,2%; значительно снизился объем поставок сахара-сырца. Вместе с тем возросли физические объемы закупок мяса свежего и мороженного на 5,9%, (в том числе мяса крупного рогатого скота – на 3,7%, свинины на 8,0%), мяса птицы - на 6,4%, рыбы – на 4,0%, сыров и творога – на 18,5%, кофе – на 9,2%, злаков – на 24,4%, в том числе: ячменя и кукурузы на 37,8% и 13,8% соответственно.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в 2012 году составил 5,6% (в 2011 году – 5,9%). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с 2011 годом остался на том же уровне, а физический снизился на 4,3%. Физические объемы закупок черных металлов и изделий их них сократились на 6,6%, в том числе: труб – на 62,9%. Вместе с тем возрос импорт проката плоского из железа и нелегированной стали на 5,4%.

Доля импорта текстильных изделий и обуви в 2012 году составила 5,4% (в 2011 году – 5,5%). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с 2011 годом на 2,0%. Физические объемы закупок одежды снизились на 10,2%, обуви с верхом из натуральной кожи – на 10,9%, хлопчатобумажных тканей - на 1,8%.

В товарной структуре импорта из стран СНГ в 2012 году доля машин и оборудования составила 38,1% (в 2011 году – 33,3%). Стоимостной объем импорта данной товарной группы по сравнению с 2011 годом возрос на 2,8%. Стоимостные объемы ввоза механического оборудования возросли на 37,7%, электрического оборудования – на 60,6%, инструмен-

тов и аппаратов оптических – в 3,8 раза. Физические объемы ввоза легковых и грузовых автомобилей снизились на 55,0% и 46,6% соответственно.

Удельный вес металлов и изделий из них в товарной структуре импорта из стран СНГ в 2012 году составил 16,2% (в предыдущем году – 15,6%). Стоимостной и физический объемы данной товарной группы по сравнению с 2011 годом снизились на 6,8% и 19,4% соответственно. Снизились физические объемы ввоза черных металлов и изделий из них на 19,8%, в том числе: проката из железа и нелегированной стали – на 17,0%, труб – на 48,6%.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в 2012 году составила 11,9% (в 2011 году – 14,7%). Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2011 годом снизились на 21,6%, в том числе: мяса свежего и мороженого – на 58,3%, сгущенного молока – на 17,6%, сливочного масла – на 31,6%, сыров и творога – на 34,7%. Вместе с тем возросли физические объемы закупок мяса птицы на 10,2%, молока и сливок – на 6,5%.

Удельный вес топливно-энергетических товаров в 2012 году составил 5,5% (в 2011 году – 9,2%). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с 2011 годом снизился на 46,5%, а физический - на 5,0% Физические объемы ввоза угля каменного сократились на 9,6%, нефтепродуктов – на 73,5%. Физические объемы импорта электроэнергии увеличились в 2,4 раза.

Доля импорта продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в 2012 году составила 9,6% (в 2011 году – 8,9%). Физические объемы поставок органических химических соединений возросли на 21,9%, лаков и красок – на 19,8%, косметических средств – на 10,5%, мыла и моющих средств – на 9,7%, пластмасс и изделий из них – на 2,1%. Удельный вес текстильных изделий и обуви в 2012 году составил 6,5% (в 2011 году – 5,0%). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с предыдущим годом на 16,6%. В том числе возрос стоимостной объем импорта одежды на 80,3%, обуви с верхом из натуральной кожи возросли на 17,5%, Физические объемы поставок тканей хлопчатобумажных возросли на 27,1%.

Сфера импорта иностранных товаров на таможенную территорию РФ развивается на фоне усиления ориентации ввоза товаров потребительского назначения и продуктов питания, а так технологического оборудования время. Перечисленные поставки стали важными источниками удовлетворения внутреннего спроса страны, установления равновесия на отечественном рынке и снятия социальной напряженности, но в то же время поставили в затруднительное финансовое положение отечественных товаропроизводителей. Подавляющее большинство ныне действу-

ющих отечественных предприятий отличается устаревшим оборудованием, не соответствующей рыночным условиям структурой управления и системой организационно-технического взаимодействия. Эти проблемы начинают приобретать неразрешимый характер, ставя под угрозу само их существование. Только преодоление разрыва в уровнях развития предприятий отечественной экономики и зарубежных компаний ведущих стран мирового сообщества позволит повысить эффективность функционирования внешнеторгового комплекса.

На работу отечественны предприятий оказывают воздействие множество факторов, общими и основными из них являются: во-первых, низкая степень интеграции экономики в мировые хозяйственные структуры; во-вторых, квазирыночный характер реформирования рыночной экономики; в-третьих, недостаточное развитие финансовых рынков и институтов, которые играют важную роль в развивающихся экспортоориентированных отраслях и производствах импортозамещающих товаров; в-четвертых, недостаточное внимание к реформированию отечественной экономики на микроуровне, которые не позволяющее налаживать эффективную работу предприятий.

В целом успешное преодоление перечисленных факторов, сдерживающих на субнациональном уровне развитие потенциально конкурентоспособных предприятий, позволит сформулировать более совершенную модель участия России в международном разделении труда, основанную не только на эффективном экспорте сырья и продуктов его переработки, но и активном проникновении на внешние рынки отечественных поставщиков готовой продукции.

В экономике России сохраняются нерешенные проблемы не только доставшиеся нам по наследству, но и накопившиеся за последние перестроечные и трансформационные годы. Пока еще не в полной мере работает финансово-банковская система и рынки капитала и труда. Криминогенная обстановка по-прежнему вызывает беспокойство. Процветает коррупция на разных уровнях как чиновничьей, так и предпринимательской активности. Не приняты многие необходимые законодательные акты по защите прав собственности и предпринимательской деятельности. Малый бизнес еще не занял достойного места в экономике. Сегодня Россия уже стоит на пороге своего возрождения (несмотря на перечисленные нерешенные проблемы), при этом главной задачей остается повышение конкурентоспособности российской экономики.

Шилова Т. Я.

АРКТИКА И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

г.Архангельск, Северный Арктический Федеральный Университет имени М.В.Ломоносова

В соответствии с принятой правительством РФ стратегией в предстоящий среднесрочный период необходимо сформировать конкурентоспособную и эффективную экономику. Преломляя выдвинутые задачи к Арктическому региону следует учитывать все преимущества и проблемы его экономики.

В Арктической зоне Российской Федерации проживает более 2,5 млн. человек, что составляет менее 2% населения страны, создается 12-15% ВВП страны, обеспечивается около четверти экспорта России. Первое место в структуре хозяйства Арктической зоны занимает газовый комплекс, добывается более 80% российского газа. На втором месте – горнопромышленный комплекс. В Арктической зоне добывается значительная часть российских алмазов, свыше 95% металлов платиновой группы, более 90% никеля и кобальта, 60% меди. Третье место в хозяйственной структуре АЗРФ занимает рыбный комплекс. Здесь добывается более трети рыбы и морепродуктов России. Экономическое развитие и жизнедеятельность в Арктической зоне теснейшим образом связаны с морским транспортом, функционированием Северного морского пути.

Основные задачи развития АЗРФ и усиления конкурентных преимуществ экономики в регионе включают:

1.Обеспечение научных исследований по созданию современных основ управления арктическими территориями, надежного функционирования систем жизнеобеспечения и производственной деятельности, внедрение ресурсосберегающих технологий.

2.Динамичный рост и диверсификация экономической деятельности, осуществление масштабных исследовательских работ на арктическом шельфе, суше и архипелаге Шпицберген, создание системы комплексной безопасности защиты населения от угроз чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, реализация мероприятий по энергетической независимости изолированных сел и поселков Арктики.

3.Формирование нормативной правовой системы, обеспечивающей привлекательность арктических территорий для хозяйственной деятельности и проживания; внедрение инновационных партнерских форм управления.

4.Модернизации целевых образовательных программ подготовки и переподготовки специалистов, обеспечение доступности и качества медицинского обслуживания всех групп населения, уточнение государствен-

ных социальных гарантий и компенсаций для лиц, работающих и проживающих в Арктической зоне России.

5.Вовлечение в товарный оборот ресурсной базы Арктической зоны России в интересах обеспечения потребностей страны и мировых рынков в углеводородных, водных биологических ресурсах, стратегическом минеральном сырье.

6.Возрождение Северного морского пути и коммерциализация вновь созданного транспортного коридора, реконструкция береговой инфраструктуры, навигационно-гидрографического и гидрометеорологического обеспечения, объектов арктического сервиса; создание в Арктике объектов коммерческой инновационной инфраструктуры.

7.Сохранение окружающей природной среды Арктики.

8.Повышение экономической отдачи от двустороннего и многостороннего международного сотрудничества России с другими полярными странами.

Развитие экономики региона во многом связано с подготовкой высококвалифицированных специалистов и развитием науки. Этим целям соответствует деятельность САФУ как одного из участников реализации программы развития приарктических территорий России. Программа развития университета включает целый аспект научных исследований в Арктике. Особое значение имеет организация экспедиций «Плавучего университета» на судне «Профессор Молчанов» совместно с Северным управлением гидрометеослужбы и Русским географическим обществом. Она не имеет аналогов в России: студенты, магистранты, аспиранты САФУ, ученые Института Арктики и Антарктики, Института экологических проблем Севера занимаются совместными исследованиями высоких широт. На судне были проведены работы по океанологии, метеорологии, гидрохимии, биологии. «Плавучий университет» впервые получил международный статус: на Шпицбергене студенты провели совместные исследования с научными центрами Норвегии.

Список литературы:

1.Стратегия развития Арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года.http://narfu.ru/development_program/Stategy_arctic.pdf

СЕКЦИЯ № 2
ПРЕДПРИЯТИЯ, КОМПЛЕКСЫ, РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Eryk Kosiński

LEGAL MODEL OF REGULATION OF INFRASTRUCTURE INVESTMENTS WITHIN CERTAIN SECTORS OF THE ECONOMY IN POLAND

Adam Mickiewicz University in Poznań, POLAND
Law and Administration Faculty Public Economic Law Department

I. Introduction

Now-a-days it is very obvious that a modern and developed state and society must have an access to technical infrastructure, like roads, railways, airports, telecommunication lines, internet (especially broadband internet), sports facilities, etc. This mentioned access has to be offered both to households (people), as well as to the business entities. More to say, this access points out the level of development of a given state, a level of welfare shared by all citizens. If there is no such an infrastructure, there is an exclusion of certain areas, groups of people, classes of citizens, taking place. Such an exclusion may lead to many social problems that has to be avoided in a modern society. For example, if there is no access to public transportation, some rural areas may be excluded from access to work places in big cities that are located many kilometers from workers' domiciles. So those workers may lose their jobs, henceforward becoming unemployed. This may lead to may further problems, like poverty, petrification of social status, children's problems, elderly problems, etc. No public transportation may additionally mean no access to culture, health system, kindergartens, schools and universities. The same situation relates to internet. Presently, an access to internet seems to be very crucial in terms of education, wide information access, job seeking activities, etc. Areas with no internet are deemed to be definitely underdeveloped.

It may seem that infrastructure is all the same on whole world. Nevertheless, such supposition is not true, unfortunately.

Noteworthy, the technical infrastructure within certain countries and areas is often determined by some historical, traditional, cultural, customary, and

political conditions[11]. Also the given country's experience and the lay of the land are very relevant in those terms.

Because of the immense cost of the technical infrastructure the obligation to provide for such an infrastructure is vested mainly upon the modern state and local communities. Rarely at present it is possible that a huge infrastructure is built, owned and operated by a private party. Most frequently, the infrastructure is built, owned and operated by a public hand (of any legal and organizational nature). One of examples where the infrastructure may have some origin in a private capital is airports' infrastructure, but it is not a very clear example in favor of such a supposition.

The major task of my work is to show an analysis of legal aspects of the State investments in Poland within broadly understood technical infrastructure that is comprised in term of "public service", meaning the services delivered universally by public entities to all people (universal services) with a goal to secure the welfare and good-living (social welfare).

II. Railroads

The investments in railroads in Poland are regulated by the act of 28 March 2003 on rail transportation[12]. According to the mentioned act, a location of the certain investment within railroads is defined by an administrative decision of a Voievoda (representative of the Government in region). Such a decision is taken on a motion of the state-owned company named PKP *Polskie Linie Kolejowe Spółka Akcyjna* in Warsaw (Polish Railroads; PKP PLK S.A.). Under the law, the mention state-owned company is the only (exclusive) railroads' infrastructure operator[13].

The PKP's motion directed to the Voievoda to issue the above-mentioned decision has to receive an opinion of local self-government units, enlisted by the act on rail transportation (see art. 9o sec. 3 subs. 4 point h of the act). All those local self-government bodies are obliged to secure the local infrastructure by means of their opinions.

Having issued the proper decision on localization of the railroads' infrastructure, the Voievoda passes it to the PKP PLK S.A. (the investor) and to the owners of the land at stake where the infrastructure is to be located (see art. 9o sec. 6 of the act). Since the delivery of the decision, any land that is owned by the Polish State or by the local self-government cannot be sold or burdened anyhow, like mortgaged etc. (see art. 9o sec. 8 of the act). All legal action involving such a land is null and void *ex lege*, since the beginning (*et tunc*).

---

[11] See Richard J. Gilbert, Edward P. Kahn, David M. Newberry, *Introduction: International comparisons of electricity regulation*, (in) Richard J. Gilbert, Edward P. Kahn, ed., *International comparisons of electricity regulation*, Cambridge 2006, p. 1 and subsequent pages.

[12] Dz. U. (Polish Official Journal) 2007, No. 16, sec. 94 with further amendments.

[13] See the act of 8 September 2000 on commercialization, restructuring and privatization of state-owned undertaking "Polskie Koleje Państwowe". Dz. U. No. 84, sec. 948 with further amendments.

Under the law, all immovable property pointed out in the Voievoda's decision that is not owned by the State or by the local self-government is becoming the State property by the force of this decision. Moreover, the PKP PLK company is granted the so-called perpetual right of user (perpetual usufruct; hereditary tenure; art. 9s sec. 3b of the act on rail transportation). Moreover, when necessary the Voievodas decision divides the land into certain pieces as to make the building process feasible.

The Voievoda's decision defines the time in which the owner/owners, and other inhabitants etc., have to leave the property (land, buildings, etc.). According to the act on rail transportation time to leave cannot be shorter than 30 days (art. 9q sec. 6).

The Voievoda, when issuing its decision, at the same time issues the so-called immediate realizability (feasibility) of the decision, so even if it is questioned, there is a legal possibility to start the investment immediately. Consequently, the owners and other parties are obliged to handle the property to the State and to the PKP PLK S.A., and the latter one is permitted to proceed with the investment process right away (art. 9w sec. 9 of the act on rail transportation).

So, as seen above, the Polish law provides for a very special and quick mode of expropriation for the public purpose – in this case the State's investment within railroads.

III. Public roads

Public investment process within the roads in Poland is regulated by the act of 10 April 2003 on special rules of preparation and realization of investments within public roads[14].

Similarly as in sector of railroads, within public roads there is an administrative decision which provides for an investment. Under the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads either the proper Voievoda or Starosta (lower official in sub-regions[15]), with respect to the local rank of the road (roads are: state, regional, sub-regional and parochial (local)[16]), issues the decision that permits a given investment (art.11a sec. 1 of the act). The application (motion) to the Voievoda or Starosta is directed by a proper operator of a given road (state organ, or local self-government organ). Such an application is to receive a prior opinion/opinions of some local self-government bodies, which are interested in the process (art. 11b of the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads).

According to mentioned act a decision that permits the investment within public roads is subsequently passed to the proposer of a motion - applicant

[14] Dz. U. 2013, sec. 687.
[15] Sub-region meaning in Polish: *powiat*.
[16] See art. 19 sec. 2 of act of 21 March 1985 on public roads. Dz. U. 2013, sec. 260, with further amendments.

(public body, administrative organ) - and to the owners of the immovable property (real estate) at stake where the infrastructure is to be located. In this case there is also the expropriating effect of the administrative decision. Namely, all immovable property (real estate) defined in the decision, that is necessary to realize the investment, and that is not a property of the State or the local self-government, becomes the property of the State or the local self-government by force of this decision *ex lege* (art. 12 sec. 4 of the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads). Moreover, the decision approves all geodesic division of the land necessary (art. 11d sec 1 point 3).

The appropriate decision defines the time in which the owner/owners and other inhabitants have to leave the property (land, buildings, etc.). According to the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads time prescribed to leave cannot be shorter than 120 days (in comparison with railroads investments' regulation, where there is only 30 days minimum provided; see art. 16 sec. 2 of the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads).

The decision that permits the investment within public roads is granted the so-called immediate realizability (workability). Such a grant is obligatory (art. 17 sec. 1 of the act on special rules of preparation and realization of investments within public roads), as far as the proposer of a motion (applicant) proves that is necessary to secure a social or economic interest.

IV. Airports

Generally speaking, in the sphere of airports there are possible both private and state-owned (together with local self-governments' ownership) public airports in Poland[17]. However, until now, the private capital is rather absent in this sector of economy[18].

According to the act of 12 February 2009 on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility[19] a motion (application) to establish the airport may come from any entity which wishes to set up an airport, an entity which already operates an airport, or from Polish Aviation Agency (*Polska Agencja Żeglugi Powietrznej*). This motion must be directed to certain bodies of self-government in order to allow them to formulate their opinion about the application (art. 5 sec 1 of the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility).

---

[17] The personal scope of entities which may apply for permission to build and operate the airport is provided by art. 55 sec. 2 of the Aviation Act of 3 July 2002. Dz. U. 2012, sec 933, with further amendments.

[18] The most spectacular effort to attract the private capital into the airport sector was the city of Bydgoszcz's airport in Szwederowo (named after the composer Ignacy Jan Paderwski). However, after reaching the level of 49% of the capital, Austrian company Meinl Airports International AG (MAI), later Airport International, withdrew totally in 2010. At present Bydgoszcz-Szwederowo Airport is owned in 100% by local self-governments and the State. Some other efforts to gain the private capital for Mazury-Szczytno Airport in Szczytno (near Olsztyn), Radom-Sadków Airport, or Stary Sącz Airport, have failed entirely.

[19] Dz. U. 2009, No. 42, sec. 340, with further amendments.

Investments in the sphere of airports of public utility are defined as building, reconstruction, extension of the airport or the airport facilities and structures (art. 2 point 7 of the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility).

As in all mentioned sectors, in airports' sector there is also an administrative way to deal with the investment. A decision that permits the investment is given by the proper Voievoda (art. 3 of the act).

After beginning of the procedure all the immovable property at stake that are subject to either State or self-government ownership, cannot legally be sold or burdened anyhow (art. 7 sec. 5).

The Voievoda's decision defines the time in which the owner/owners and other inhabitants have to leave the property (land, buildings). According to the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility prescribed time to leave cannot be shorter than 30 days (same as under railroads investments' regulation; see art. 8 sec. 1 point 6 of the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility).

The decision additionally divides the property if such a geodetic division is necessary (art. 9 sec. 1).

The act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility provides for a twin regulation of property expropriation as all other mentioned regulations. Concretely, according to art. 21 of the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility all the immovable property which is necessary to realize a given investment becomes the State or the local self-government's property *ex lege*. But that occurs only when there is either State or local self-government as an investor. In other words, such an expropriation is excluded for private investors (and airports which are owned by any private party).

The decision that permits the investment within airports of public utility may be granted the immediate realizability (workability), under the motion of the entity that applies for the permission, if such a motion is necessary to secure a social or economic interest (art. 26 sec. 1 of the act on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility). Mentioned decision allows the applicant to enter the property (to take over the factual possession of the property) and to start the building process. Additionally, it obligates the legal owners to pass the property to an applicant (in the time not longer than 4 months; art. 26 sec. 2).

V. Broadband internet

The universal access to the broadband internet is realized as an outcome of the wide governmental programme of digitalization of Poland named "Digital Poland". This programme is also a kind of conveyor to use European Union's means within certain operational programmes (Innovative Economy, Devel-

opment of Eastern Poland, etc.). The main task of the programme is to guarantee wide and universal access to the broadband internet of a new generation (NGN/NGA; bandwidth of average 10 Mb/s) by building new infrastructure and new nets.

The legal regulation allowing realization of the governmental programme of providing people with the broadband internet, especially inhabitants of rural, underdeveloped and secluded areas, is given by means of the act of 7 May 2010 on support of development of telecommunication's services and net[20].

According to art. 3 sec. 1 of the act on support of development of telecommunication's services and net all local self-government units (at all levels) are allowed to build and operate telecommunication infrastructure and net, and buy the rights to such an infrastructure and net, deliver the telecommunication net or guarantee the access to telecommunication net, and to render services to undertakings and other entities. Such an activity may be undertaken by local self-government unit under the special resolution of the proper self-government council (for example City Council, Parish Council, etc.; art. 3 sec. 5 of the act on support of development of telecommunication's services and net). Moreover, the act allows the local self-government to render its services for free, but under one condition – namely there must be no such an internet service accessible on the local market (art. 6 sec. 1 of the act). A free service or service at a reduced price may be rendered under the formal permission of the Polish telecommunication market regulator – the President of Electronic Communication Office (art. 7 sec. 1 of the act on support of development of telecommunication's services and net).

The special mode of realization of investment within a broadband internet refers to the so-called "regional broadband internet net" (art. 2 sec. 1 points 1 and 2 of the act).

As in case of all other infrastructure investments, also here there is a necessity to obtain an administrative decision of the proper Voievoda (art. 49, art. 50 sec. 1 of the act). It is noteworthy that the Polish Government in its legislative draft of the act on support of development of telecommunication's services and net pointed directly that those legal solutions are based and patterned after regulations of investments within the railways and roads' sectors. Consequently, when the procedure has started, all the immovable property at stake that are subject to either State or self-government ownership cannot legally be sold or burdened anyhow. Moreover, the immovable property at stake cannot be subject of any formal building procedure and any procedure that is already pending must be formally suspended. Any legal action taken towards such a property is null and void by definition, *ex lege* (art. 52 secs. 5-7 of the act on support of development of telecommunication's services and net).

[20] Dz. U. 2010, No. 106, sec. 675, with further amendments.

The Voievoda's decision obligates the bodies that administer the State and the local self-government's property (real estate) to turn it over to investor not later than on the day of receiving the formal building permission. Additionally, it allows the investor to enter the property and to proceed the investment (art. 54 sec. 4 points 1-3 of the act).

It is worth to notice, there are some crucial differences in this investment procedure's regulation. Namely, the Voievoda's decision that permits the investment is granted the immediate realizability (workability) by the law (art. 54 sec. 10 of the act on support of development of telecommunication's services and net). So, there is no reference to the special economic or social interest, neither there is a special motion of the applicant required.

What is more as far as differences are concerned, it is necessary to point at lack of any special expropriation procedure in the act on support of development of telecommunication's services and net. However, such a procedure is not really required due to the nature of investment which, by definition, is realized on the public land (real estate). If there is a necessity to take over any private land, there may be a regular expropriation procedure launched under the act of 21 August 1997 on administration of real estate[21]. The act on support of development of telecommunication's services and net refers to the act on administration of real estate in its art. 54 sec 3.

VI. Sports facilities. The 2012 UEFA European Football Championship "UEFA EURO 2012"

Among infrastructure that marks out the limits of citizens' welfare and well-being there are, as well, the sports facilities.

The 2012 UEFA European Football Championship, commonly referred to as Euro 2012, was the 14th European Championship for men's national football teams organized by UEFA. The final tournament, between 8 June and 1 July 2012, was hosted for the first time by Poland and Ukraine, and was won by Spain, who beat Italy 4–0 in the final at the Olympic Stadium in Kiev, Ukraine[22].

Here, as in all above-mentioned investment procedure, there was an administrative mode to deal with building process, too. All solutions provided by the act of 7 September 2007 on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012[23] were patterned after the act of 28 March 2003 on rail transportation, the act of 10 April 2003 on special rules of preparation and realization of investments within public roads, and the act of 12 February 2009 on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility.

---

[21] Dz. U. 2010, No. 102, sec. 651, with further amendments.
[22] See: http://en.wikipedia.org/wiki/UEFA_Euro_2012.
[23] Dz. U. 2010, No. 26, sec. 266, with further amendments. Generally speaking, this act is not in force at present. However, it is worth to point out and to present this regulation.

The aim of the regulation of the act of 7 September 2007 on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012 was to secure possibility to prepare (to build) all the sports facilities (football stadiums[24]) and other infrastructure (roads, transportation infrastructure, etc.) necessary to organize the final tournament of UEFA Euro 2012.

In order to channel all the efforts to organize the final tournament of UEFA Euro 2012 the act on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012 called for creation of special companies, upon which there was a duty vested to coordinate and manage all the constructions and formalities related to infrastructure investment. Those companies were created either by the State or cities (local self-governments) where the Championship UEFA Euro 2012 took place (namely: Gdańsk, Poznań, Warszawa and Wrocław). The main role of those special companies was to represent either the State or mentioned local self-government entities within the whole investment process (see art. 13 of the act on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012).

The special company was an applicant to the proper Voievoda with a motion to issue an administrative decision on localization of UEFA Euro 2012's ventures (art. 23 sec. 1 of the act). This decision defined all real estate (immovable property) necessary to realize a given investment. If the applicant did not have the legal title to certain property (land, buildings), this property was transferred to either the State or local self-government under the decision *ex lege* (art. 24a sec. 3 of the act). However, there was also a possibility to buy a certain real estate in a regular contractual way.

The Voievoda' decision was allowing the applicant to enter the property (to take over the factual possession of the property) and to start the building process (art. 24a sec. 7).

The decision was dividing the real estate if such a geodetic division was necessary (art. 24a secs. 1-2; art. 24 sec. 1 points 1, 5).

Additionally, the Voievoda's decision regulated the time limit for the owner/owners of the real estate for living and turning over the property to either the State or local self-government (art. 24 sec. 1 point 7). This time period could not be shorter than 30 days (art. 24 sec. 6). However, additionally, there was a very special incentive envisaged by the act on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012, pushing the owner/owners to turn the property over to the State or to local self-government as soon as only possible by means of a super bonus paid to them if they turned the real estate over in time up to 14 days since the issue of the Voievoda's decision (art. 24e sec. 8 of the act). The bonus was worth 5% of the real estate

[24] Within this investment there were 4 totally new football stadiums built in cities of: Warsaw („National Stadium"), Gdańsk, Poznań, and Wrocław.

value (meaning the State or local self-government paid 105 % of the value as a super bonus for quick transfer of the property).

VII. Final conclusions

As firmly stated above, a now-a-days' society cannot live without the modern technical infrastructure. This infrastructure means roads, airports, telecommunication (including internet), sports facilities, etc.

In Poland after 1989 (collapse of the Communism) we face the gigantic effort to undertake the civilizational jump up, a try to cope with developed Western European countries and the whole World. It is only possible by means of special legal regulations, allowing the State and local self-government units to realize all investments necessary in a quick and efficient way. Of course there are much more problems than those listed in this article. Naturally, it is quite blatant that not only the speed but the quality of an investment is very relevant. Here one can easily refer to the public procurement legislation, which seems to fail totally in last years (especially during investment of the final tournament of UEFA Euro 2012). What is predominant in this context is to draw the good conclusions and to change the law in a proper way to guarantee both the speed and the quality (maximum efficiency). That would be an optimum. As Americans truly say, the law is only an experiment. If empirical data prove that something may be organized in a better way, the State's obligation is to provide for the appropriate change.

What is also very relevant is to combine both the public interest (quick and efficient investment in favor of many people) and the private interest (especially interest of the expropriated real estate owners, but also inhabitants, neighbours, etc.). But that is a question that requires a separate concern. Hereby, I would like only to point this both practical and scholar problem.

All described above regulations: the act of 28 March 2003 on rail transportation, the act of 10 April 2003 on special rules of preparation and realization of investments within public roads, and the act of 12 February 2009 on special rules of preparation and realization of investments within airports of public utility, and the act of 7 September 2007 on preparation of final tournament of European Football Championship UEFA Euro 2012, share certain common features. Namely, the mode of investment is of an administrative nature. All investments require an administrative decision (generally of a Voievoda) approving the investment as such (French "*la reglamentation*"). It is understandable due to the public nature of an investment (public money administered by public entities). And in all investments there is a special, quick mode of operation, characterized by collective *ex lege* expropriation of all real estate necessary to realize a given investment.

Above-mentioned features of legal regulations allow the State and society to speed up the technical and civilizational development. It must be underlined that Poland as the member of the European Union (since 2004) is a big benefi-

ciary of all the European funds (like Cohesion Fund). Consequently, there is a firm need to undertake the investment process in an efficient and adequately speedy way. Public investment in roads, railroads, airports and telecommunication have their special legal regulations in Poland, as to guarantee a possibility to proceed with an effective and expeditious manner. Those regulations provide for a broad business management surrounding in the infrastructure investments. All of those regulations are necessary in order to push the continues progress of the Polish regions which is aimed to reach the level of socio-economic development of so-called western countries (old, early members of the EU).

Марков М.

ВТО И АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

С началом рыночных реформ в 1992 году, автомобилестроение России попало в полосу затяжного кризиса. К середине 90-х выпуск грузовых автомобилей сократился в 5,5 раз, автобусов большого класса в 10 раз, легковых автомобилей на треть. Кардинальное обновление производственных программ российских автозаводов оказалось практически невозможным из-за слабой финансовой системы и чрезмерного давления на производство расходов по социальной сфере, доставшейся автопрому со времен СССР, а также морального старения и физического износа оказавшихся избыточными производственных мощностей.

После кризиса 90-х годов российская экономика стала стремительно развиваться. Совместно с КНР, Бразилией и Индией, Россию эксперты относили к наиболее перспективным национальным экономикам планеты - отсюда и термин стран БРИК. Совместно с ростом национальной экономики, доход россиян рос пропорционально. Проведенные исследования в начале 21 века показали, что вместе с доходами потребность россиян в мобильности возрастет.

По прогнозу к 2020 году рынок легковых автомобилей возрастет до 5,2 млн. единиц, в то время как на действующих предприятиях мощности могут быть увеличены до 1,6 млн. единиц продукции в год (ОАО «АВТОВАЗ», «ИЖАВТО», «УАЗ»).

Соответственно правительство искало возможность создать дополнительные производственные мощности, и при этом не только привлечь иностранные инвестиции, но и поднять уровень конкурентоспособности

отечественной автомобильной промышленности. В связи с этим были подняты импортные ставки на автомобильную продукцию и разработан ряд законопроектов о «промышленной сборке».

Пользуясь созданными декретами, иностранные инвесторы-производители автомобилей могли заключить билатеральное соглашение с министерством промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг) о инвестициях в производство на территории РФ. Взамен на беспошлинный импорт компонентов для сборки продукции, инвестор обязался достигнуть уровня локализации собственных изделий до уровня 60% в определенные сроки.

При реализации инвестиционных проектов по «промышленной сборке» предполагается создание мощностей по выпуску до 2,5 млн. единиц в год. Согласно официальным данным Минпромторга в настоящий момент автомобильная промышленность Российской Федерации создает около 400 тыс. рабочих мест непосредственно в компаниях-производителях автомобилей и комплектующих. Кроме того, отрасль создает около 1 млн. рабочих мест в зависимых и дилерских компаниях.

Производство автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности. Благодаря мультипликативному эффекту автомобилестроение обеспечивает в смежных отраслях дополнительную занятость в экономике страны около 4,5 млн. человек.

В 2012 году выпуск автомобилей национальных марок составил 640,2 тыс. единиц, сократившись по сравнению с предыдущим годом на 5%, а выпуск автомобилей иностранных марок составил 1329 тыс. единиц, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 26,2%. При этом уровень локализации иностранных производителей уже в 2012 году превысил ожидания и требования согласно подписанным соглашениям. Уровень локализации производства на некоторых автозаводах года представлен на приведенной диаграмме (в %).

Помимо успеха в привлечении иностранных инвестиций и повышении уровня конкурентоспособности автомобильной промышленности Российской Федерации, так же пополнялся федеральный бюджет за счет повышенных пошлин на импорт автомобильной продукции и ростом количества россиян, которые хотят и могут позволить импортный автомобиль.

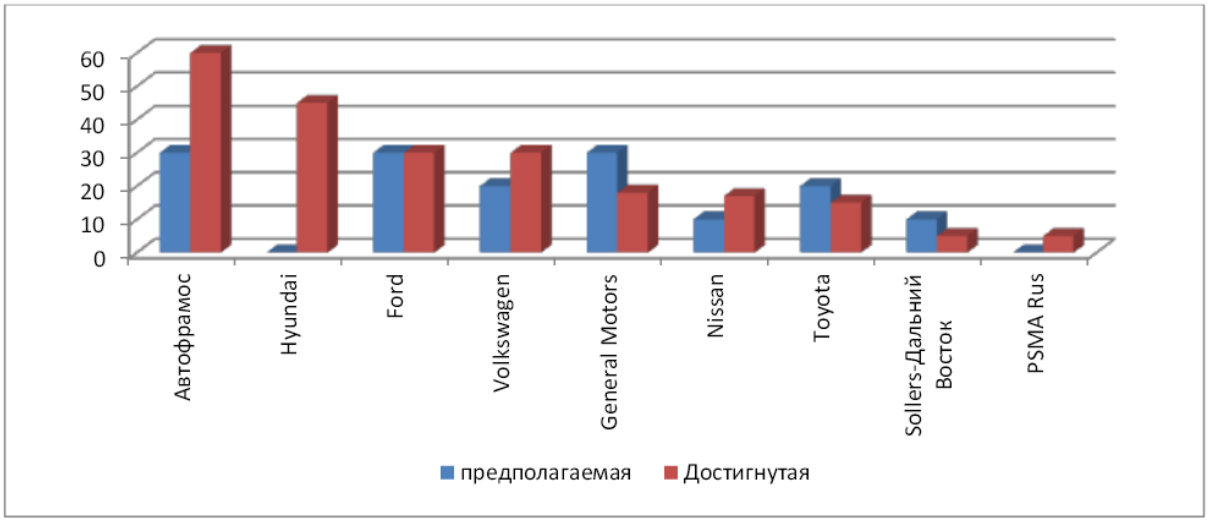


Рис. 1: Уровень локализации производства на автозаводах по состоянию на июль 2012 года (в %).

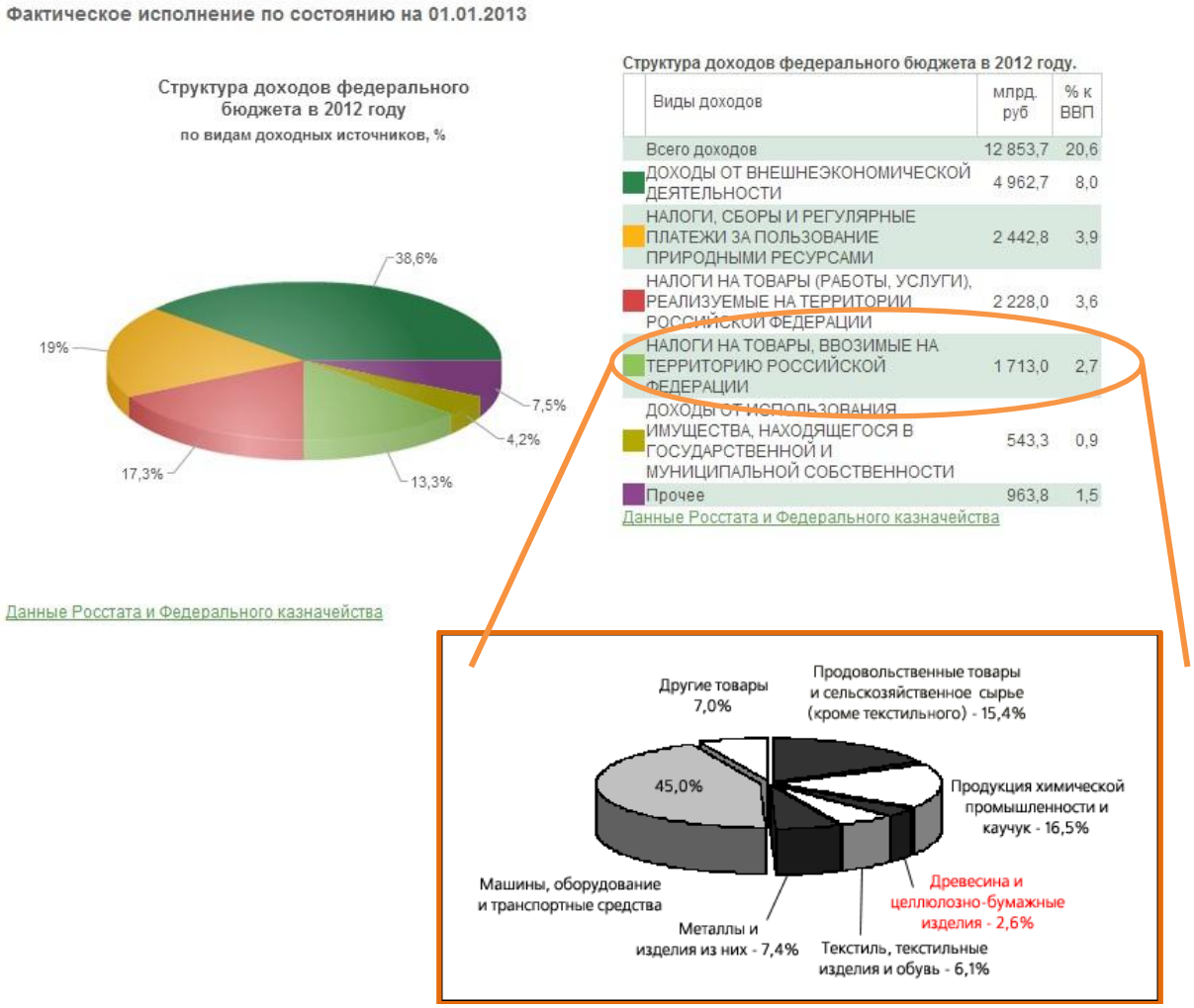


Рис. 2: Структура импорта и дохода федерального бюджета РФ в 2012 году

Так по данным Price Waterhouse Coopers в 2012 году из всего уплаченных 656 млрд. рублей таможенных пошлин, 144 млрд. рублей относилось к легковым автомобилям. В количественном эквиваленте из 2 130 млрд. руб. общих продаж автомобилей за 2012 год, 993 млрд. руб. осуществлялись через импортированные автомобили.

С момента вступления в ВТО в августе 2012 года, Россия принимает на себя все обязательства по Марракешскому соглашению об учреждении этой организации. Переходные периоды для либерализации доступа на рынок составляют два-три года, по наиболее чувствительным товарам - пять-семь лет. К чувствительным отраслям, в которых могут возникнуть определенные экономические и финансовые сложности в связи с новыми условиями, вызванными членством России в ВТО, относятся автомобильная промышленность, сельское хозяйство, сельхозмашиностроение, легкая промышленность.

В настоящее время правительство разрабатывает меры адаптации этих отраслей экономики к условиям ВТО, сохраняя программы финансовой поддержки. Условия присоединения к ВТО предполагают, что пошлины на ввоз готовых автомобилей снизятся с нынешних 30% до 15% в течении семи лет.

31 мая 2013 года правительство РФ внесло в Госдуму проект поправок в закон "Об отходах производства и потребления". "Таким образом, Российская Федерация исполнит свои обязательства члена ВТО по созданию равных условий для отечественных производителей и импортеров. В свою очередь, это значительно снизит риски подачи иска в орган по разрешению споров ВТО в отношении Российской Федерации в связи с введением утилизационного сбора", - говорится в пояснительной записке к документу. Предполагалось, что все необходимые процедуры будут выполнены до 1 июля. Однако на законодательном уровне решение пока не принято. Сейчас документ находится на рассмотрении Совета Госдумы.

Эксперты до сих пор не сошлись во мнениях, выгодно ли России вступление в ВТО. Сторонники присоединения утверждают, что использование четких правил внешней торговли позволит России защищать свои интересы на международной арене. Противники говорят, что членство лишит страну возможности защищать и поддерживать собственные отрасли экономики.

В любом случае пожать первые плоды можно будет только через 5-7 лет, когда закончится действие промежуточных соглашений, предполагающих постепенную либерализацию торговли с зарубежными государствами.

«Вступление России в ВТО - это значительный шаг, направленный на интеграцию России в мировое экономическое сообщество. Вместе с тем это серьезный стресс-тест для российской экономики. Он позволит

взглянуть под новым углом зрения на многие устоявшиеся вопросы, к которым мы уже как-то привыкли, высветить проблемную ситуацию более рельефно и где-то ее обострить» - гласит официальное мнение Союза машиностроителей России.

Отвечая на вопрос корреспондента «Интерфакса», президент В.В. Путин признал, что присоединение России к ВТО связано с некоторыми рисками для экономики страны, и первой из рисковых отраслей назвал автомобилестроение, где достаточно быстро снижается уровень тарифной защиты.

«Но это же дает нам и определенные преимущества. В рамках ВТО существует много инструментов, которые эффективно используются давними членами ВТО для защиты собственных интересов. И мы тоже должны научиться это делать, это возможно», – сказал президент, напомнив о намерении Renault-Nissan увеличивать производство автомобилей и создавать новые платформы в России. В частности с 2013 года на АВТОВАЗе начнут выпускать бюджетные модели Renault.

Что еще прозвучало в словах президента: Россия оказалась между ростом цен на автомобили и обязательствами перед инвесторами, которые построили в России заводы в обмен на преференции, с одной стороны, и разбирательством с ВТО - с другой. Вполне возможно, из этого положения найдут выход, введя для отечественной автопромышленности "встречные субсидии".

Так в конце августа 2013 первая Российская делегация вылетела в Бразилию с целью ознакомления их механизмов поддержки локализации автопрома. Ведь Бразилия, не смотря на давнее членство в ВТО, форсирует локализацию автомобильной продукции с помощью льготных кредитов, доступных только локальным производителям. Будет ли Российский путь соответствовать Бразильскому, покажут следующие месяцы, так как ЕС обязало Россию представить проект удаления актуальных торговых барьеров еще осенью 2013.

Список использованной литературы и источники данных

1. Автомобильный рынок России и СНГ. Обзор отрасли. Февраль 2012 года. Издание компании Ernst & Young.
2. Сайт Росстата.
3. Сайт Федеральной таможенной службы.
4. Сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.
5. Сайт Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса.
6. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерства промышленности и энергетики Рос-

сийской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации от 15 апреля 2005 года No 73/81/58н «Об утверждении порядка, определяющего понятие «промышленная сборка» и устанавливающего применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701–8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов»

7. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации от 24 декабря 2010 года No 678/1289/184н «О внесении изменений в порядок, определяющий понятие "промышленная сборка" моторных транспортных средств и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию российской федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов».

Справка

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана в 1995 г. Организация регулирует торгово-экономические отношения государств-членов и тарифную политику, поддерживает развивающиеся рынки. Штаб-квартира ВТО находится в Женеве, возглавляет ВТО Паскаль Лами. На сегодня в организации состоят 80% стран мира, на чью долю приходится 97% мирового торгового оборота. Членами ВТО являются 156 государств мира. В стадии переговоров по вступлению находятся около 30 государств, в том числе Белоруссия, Таджикистан, Узбекистан, Азербайджан, Казахстан и др.

Афоничкин А.И., Афоничкина Е.А.

ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В рамках процессов глобализации России в мировое экономическое сообщество, её приоритетной задачей является развитие экономики с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, ориентированной на приоритетные направления, востребованной мировой экономикой, в числе которых: фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии и иные направления обрабатывающей промышленности [4,15,16]. Хотя

в настоящее время национальная экономика прирастает, в основном, за счет природных ресурсов. Боле четверти ВВП России составляет продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса, других сырьевых продуктов или продуктов первого передела, а инфраструктура обрабатывающей промышленности не имеет устойчивых конкурентных преимуществ.

В мировой экономике, структура обрабатывающей промышленности такова, что большинство её составляют корпорации, альянсы и финансово-промышленные группы и их вклад в развитие экономики постоянно повышается. В России также востребована стратегия повышения эффективности корпоративной инфраструктуры данной отрасли, что требует рациональной политики развития, увеличения прямых иностранных инвестиций, грамотной политики правительства в области стимулирования деятельности субъектов данной отрасли, обеспечения повышения конкурентоспособности, высокой капитализации и адекватной доли мирового рынка [4].

Тенденция усиления мировой конкуренции, необходимости концентрации капитала, динамика изменения потребительских предпочтений, расширение границ оперирования компаний – все это выводит крупные компании за рамки национальной экономики и стимулирует к созданию структурносложных хозяйствующих субъектов, действующих в условиях мировой конъюнктуры, требующих интеграции и объединения своих ресурсов, инвестиций и бизнес-процессов для собственного эффективного развития. В рамках таких процессов, формируются различные группы интегрированных экономических систем [2,6] дающих наиболее эффективные организационные формы сотрудничества, производства и управления, одна из которых, работающая на мировых рынках, получила название транснациональных компаний (ТНК).

Такие системы являются весьма важными элементами инфраструктуры национальной экономики и требуют пристального внимания к создаваемым ценностям и проблематике их развития. Процесс экономического развития связан с использованием как собственных накопленных ценностей, так и экономических ресурсов и факторов, обеспечивающих наибольшую эффективность деятельности. Импульс развития, который создает экономический потенциал влияет на темпы, направление и эффективность процесса развития.

В общем виде экономический потенциал (ЭП), без определения его разновидностей, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения целей экономического роста. Возможности развития зависят также от ресурсного и функ-

ционального обеспечения, способности реализовывать возможности развития в реальные стратегии [1,8-10,12-14].

Функциональная структура видов ЭП весьма разнообразна и каждый вид по разному воздействует на рост уровня ЭП, но все необходимы и достаточны для формирования процесса развития. В литературе по структурной определенности ЭП [1,12] считается, что наиболее эффективными структурными факторами являются, с нашей точки зрения, такие функциональные виды экономического потенциала, которые позволяют выделять одну ТНК от другой, в одной отрасли: - инновационный, - производственный, - инвестиционный, - финансовый, - маркетинговый.

Так, например, *маркетинговый потенциал* позволяет оценить такие факторы, воздействующих на уровень развития ТНК как: - уровень конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; - возможность появления новых конкурентов; - прогноз технологических инноваций; - производство товаров-заменителей (новых транспортных средств на альтернативном топливе); - динамика и структура поставок сырья и материалов; - изменение потребительских предпочтений.

Для *производственного потенциала* важна такая компонента как экономическая эффективность нового продукта или вида деятельности.

Для *финансового потенциала* важны такие компоненты как: - уровень предпринимательского риска и степень организации финансового риск-менеджмента; - продолжительность оборота капитала, - норма прибыли, - стоимость капитала, - уровень ликвидности.

Инвестиционный потенциал отражает уровень инвестиций и их отдачу от бизнес-процессов ТНК. В рамках категории инвестиционного потенциала сформулируем некоторые определения. В рамках работы [1,11] выделим систему понятий, такие как:

- *инвестиционные ресурсы корпорации* – это средства, которые имеются в распоряжении корпорации, то есть суммарные финансовые активы всех участников корпорации;

- *инвестиционный потенциал корпорации* – ресурсы, которые можно мобилизовать на финансовом рынке для достижений целей развития;

- *инвестиционные потребности* – объем инвестиций, который требуется участникам корпоративной структуры для осуществления комплексного инвестиционного развития;

- *инвестиционная программа (проект)* – инструмент развития отдельного функционального или технологического направления по отдельному участнику корпоративной структуры ТНК или в целом по корпорации;

- *инвестиционный портфель развития (портфель инвестиционных проектов)* – инструмент инвестиционной стратегии развития ТНК, учи-

тывающий комплексное согласованное инвестиционное развитие всей структуры ТНК.

Рассмотрим формализацию данных категорий в виде некоторой параметрической модели и сформулируем следующее.

Инвестиционные ресурсы ТНК (корпорации)

$$ИР_{ТНК} = \sum_i ИР_i, \quad (1)$$

где, $ИР_{ТНК}$ – инвестиционные ресурсы всей ТНК;

$\sum_i ИР_i$ – инвестиционные ресурсы отдельного участника ТНК;

Инвестиционные потребности развития ТНК могут быть описаны с точки зрения финансовых инвестиций

$$ИП_{ТНК} = \sum_i k \cdot ИП_i, \quad (2)$$

где, $ИП_{ТНК}$ – инвестиционные потребности для инновационного развития всей ТНК;

$\sum_i ИП_i$ – инвестиционные потребности развития отдельного участника ТНК;

k_i – коэффициент согласованности потребностей корпоративного развития (k = 0….1) и отражает дублирование потребностей отдельного участника ТНК. Сформулируем условия согласования между инвестиционными ресурсами и потребностями для развития.

Причем, если

$$\begin{cases} ИП_j = ИР_j, \text{ то развитие возможно за счет собственных ресурсов,} \\ ИП_j \le ИР_j, \text{ то в наличии есть свободные инвестиционные ресурсы} \\ ИП_j \ge ИР_j, \text{ то необходимо внешнее инвестирование процессов развития} \end{cases} \quad (3)$$

Для второго случая (3), когда выполняется условие $ИП_j \le ИР_j$,, свободные ресурсы могут быть задействованы в развитии других элементов ТНК, что снижает общую потребность на данную величину.

А также инвестиционные потребности развития ТНК могут быть описаны с точки зрения финансирования инвестиционных проектов для каждого структурного элемента ТНК

$$ИП_j = \sum_i \mathrm{Pr}_i \quad (4)$$

Тогда общие потребности всей ТНК определим с учетом (2,4) как

$$ИП_{ТНК} = \sum_i k \cdot ИП_i = \sum_{i=1}^{N} k_i \cdot \sum_{j=1}^{M} \mathrm{Pr}_j = \sum_{i=1}^{N} \sum_{j=1}^{M} w_{ij} \cdot \mathrm{Pr}_{ij} \quad (5)$$

где w_{ij} – коэффициент согласованности проекта с общекорпоративными целями инвестиционного развития,

$j = 1, ..., M$; M – число предприятий корпорации (ТНК), имеющих свободные инвестиционные ресурсы.

Инвестиционный портфель развития представляет собой совокупность всех необходимых для достижения целей развития инвестиционных проектов, взаимоувязанных между собой по срокам, участникам ТНК, объемам инвестиций, технологическим цепочкам, реинвестиции и пр.

Рассмотрим более подробно портфель инвестиционных проектов и его структурную модель. Подходы к исследованию данной проблемы имеются в работах [6, 7,9].

Так в работе [7] исследуется задача оптимизации средств при их распределении между проектами. В работе [6] определяется категория портфеля проектов и проводится структурная систематизация. Портфель представляется в виде системы проектов, распределенных по функциональному или обеспечивающему принципам. Структурная схема портфеля представлена на рис.1.

Таким образом, портфель инвестиционных проектов (ПИП) представляет собой элемент стратегии инвестиционного развития и отражает иерархию инвестиционных целей, а также ресурсных и технологических возможностей их достижения. К другим элементам инвестиционной стратегии можно отнести – механизмы финансирования портфеля, оптимизации инвестиций, реализационные механизмы, механизмы согласования инвестиционных интересов участников ТНК, механизмы управления синергией и др.

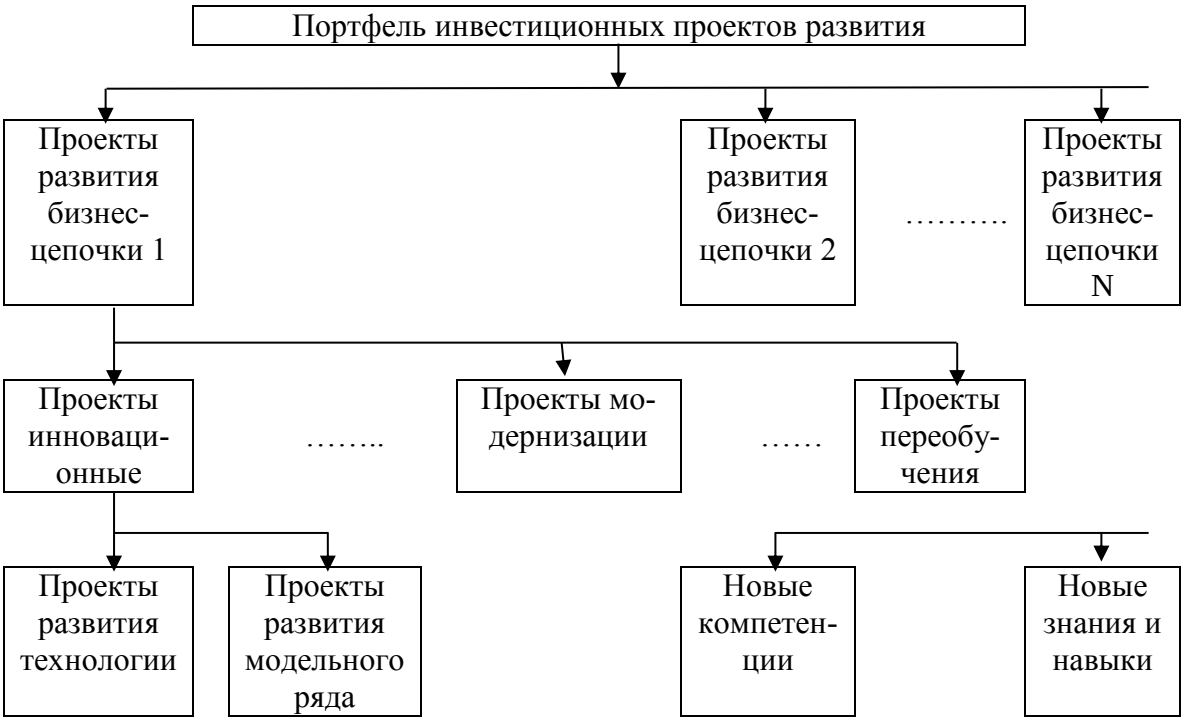


Рис. 1. Структура портфеля проектов развития ТНК

Обобщенная модель формирования портфеля ИП может быть описана следующими процедурами.

Необходимо отметить наличие условий формирования портфеля ИП, связанных с ограничениями на ресурсы и потребностями (3).

В случае баланса потребностей и ресурсов, механизм формирвоания ПИП значительно упрощается.

Если существует вариант $ИП_j \leq ИР_j$, то это говорит, что в наличии, у участника, а значит и у ТНК есть свободные инвестиционные ресурсы, размер которых определяется как собственные средства

$$ИР_{ТНК} = \sum_{j=1}^{T} ИР_j + ИР^0_{ТНК}, \qquad (6)$$

где $ИР^0_{ТНК}$ - определяет общекорпоартивный объем свободных инвестиционных ресурсов, на основе которого можно корректировать внешние источники.

Таким образом, $ИР^0_{ТНК}$ может рассматриваться также в виде мобильного резерва или страхового запаса развития ТНК.

Если состояние определяется последним условием, что является наиболее типичным случаем, т.е. когда $ИП_j \geq ИР_j$, то необходимо внешнее инвестирование процессов развития из различных типов источников инвестирования.

Рассмотрим данное условие подробнее.

Пусть *m* – число ИП в портфеле проектов развития. Для них известны приоритеты (β) ввода в действие каждого проекта, т.е. для портфеля ИП

$ПИП = \{P_1, P_2, \ldots P_m\}$

сформулированы коэффициенты важности реализации проекта P_j из портфеля ИП. В общем случае ПИП можно представить в виде матрицы

Номер проекта в ПИП	1	2	3	….	m
Приоритет проекта	β_1	β_2	β_3	…..	β_m

Следует отметить, что параметр β отражает и структурную иерархию (цепочку) реализации проектов с целью увеличения эффективности всего портфеля.

Каждый проект P_j из портфеля ИП характеризуется следующими параметрами:

- финансовыми потоками : затрат $c_t \geq 0$, возвратов (притоки) $r_t \geq 0$, где $t = 0 - k$ – период (срок) реализации данного проекта, ($t(P_j)$);

- стоимостью финансовых инвестиций для проекта, в зависимости от источника инвестиций, $c_{ии} \geq 0$, причем $c_t = c_{ии} + c_р$, где $c_{ии}$ – стоимость источника инвестирования, $c_р$ – объем финансирования на реализацию проекта;

- период реализации проекта P_j и срок окупаемости проекта $t_{ок}$;

- показателями эффективности (NPV, и др.);

- показатель объема реинвестиции от одного проекта для реализации других, $c_{ри}$, причем $c_{ри} = NPV - r_{pt}$, где r_{pt} – возврат инвестиций от реализации проекта P в момент времени t.

Известны источники финансирования инвестиций (табл.1)

Таблица 1. Структура и стоимость источника финансирования инвестиций

	Собственные источники				Заемные источники			
	Прибыль	Амортизация	Спец. фонды	Реинвестиции	Банковский кредит	Займ	Господдержка	
Стоимость источника инвестиций	$c_{иип}$	$c_{ииа}$	$c_{ииф}$	$c_{ри}$	$c_{иибк}$	$c_{ииз}$	$c_{иигп}$	$c_{ии}$

Тогда инвестиционная потребность на реализацию проекта может определяться либо как

$g = g^{си} + c_р$,

где $g^{си} = (c_{иип} + c_{ииа} + c_{ииф} + c_{ри})$ – для внутренних источников инвестирования,

либо как

$g = g^{зи} + c_р$

где $g^{зи} = (c_{иибк} + c_{ииз} + c_{иигп} + c_{ии})$ – для внешних источников инвестирования,

либо как

$g = (g^{си} + g^{зи}) + c_р$ - для смешанных источников

Постановка задачи выбора оптимального способа финансирования реализации проектов из ПИП определяется следующей матрицей (табл.2).

Таблица 2. Матрица представления задачи выбора оптимальной схемы (цепочки реализации проектов из ПИП)) решения ИП

	Критерии выбора схемы реализации ИП					
	c_t	$c_{ии}$	$c_р$	r_{pt}	…	g
Цепочка 1	f_{11}	f_{12}	f_{13}	f_{14}	…	f_{1z}
Цепочка 2	f_{21}	f_{22}	f_{23}	f_{24}	…	f_{2z}
….	…	…	…	…	…	…
Цепочка n	f_{n1}	f_{n2}	f_{n3}	f_{n4}	…	f_{nz}
Приоритет (критерий) выбора проекта из ПИП	β_1	β_2	β_3	β_4	…	βz

При этом, в качестве альтернатив решения (Y_J) рассматриваем схему последовательности (цепочку) проектов P_j из ПИП, где каждый элемент из цепочки определяется вектором критериальных параметров выбора:

$\{c_t, c_{ии}, c_p, r_{pt}$, и др.$\}$,

где $c_t = c_{ии} + c_p - r_{pt}$.

Приоритет процедуры выбора можно дополнить коэффицентом важности β (табл.3).

Таблица 3. Обобщенная структура возможного взаимодействия схем реализации портфеля проектов (ПИП)

		c_{1t}		c_{2t}				
		↓		↓				
j-ая схема инвестирования	$P_1 \rightarrow (r_{p1t})$	⇒	$P_2 \rightarrow (r_{p2t})$	⇒	….	P_m	⇒	$Э_1$(ИП)
Приоритет Проекта	β_1		β_2			β_m		
	Инвестиционное взаимодействие в структуре портфеля проектов ИП							

Таким образом, в рамках модели ПИП (инвестиционного портфеля проектов) (табл. 2, 3), могут решаться следующие задачи

- оптимизация портфеля по критерию минимизации объема заемного инвестирования;
- оптимизация портфеля по критерию максимизации доходности портфеля;
- оптимизация портфеля по критерию минимизации срока реализации портфеля проектов.

Процесс формирования и управления портфелем инвестиционных проектов развития ТНК должен включать следующие шаги.

1 шаг. Используя необходимую информацию о внутреннем состоянии ТНК и внешнем окружении, сформулировать цели инвестиционного развития и структурировать дерево целей.

2 шаг. Определить экономический потенциал развития каждого участника и всей ТНК, систематизировать и оценить функциональные виды ЭП, дать общую оценку уровню ЭП.

3 шаг. На основании вектора оценок функциональных видов ЭП, обосновать направления развития, выбрать методологию анализа процессов развития, отобрать инвестиционные проекты по направлениям, которые могут принести максимальную отдачу с учетом предполагаемой степени риска и схемы реализации.

4 шаг. Провести целевую, иерархическую и ресурсную систематизация комплекса проектов и сформировать портфель ИП.

5 шаг. В соответствии со структурой ПИП провести разработку и оценку параметров схем инвестирования портфеля, выделить критерии эффективности выбора, уточнить приоритеты выбора, провести решение задачи по оптимальному выбору схемы инвестирования отдельных проектов.

6 шаг. На основании уточненных (оптимизированных) схем реализации проектов провести обоснование и корректировку портфеля, с учетом рациональных технологических схем, графиков реализации, ресурсного обеспечения и системы бюджетирования реализации портфеля.

7 шаг. Мониторинг и контроль процесса формирования портфеля на каждом шаге, валидация проектов и их корректировка по содержанию и динамике потенциала развития, оценка процессов реализации включенных в портфель проектов, мониторинг показателей эффективности и бюджета реализации

8 шаг. Корректировка портфеля по проектам и процессам реализации, инвестирование дополнительных средств в успешные проекты и сворачивая неудачные бизнес-направления.

9 шаг. Прогнозирование процесса управления и результатов (состояния портфеля) в рамках процедуры мониторинга, оценка рисков, корректировка целей для динамического поиска оптимального соотношения преимуществ и рисков процесса и промежуточных результатов развития.

Выводы. В работе дается подход к исследованию структурной и содержательной определенности транснациональных компаний, как одной из разновидностей интегрированных экономических систем. Показано, что базовым фактором развития ТНК является экономический потенциал развития, дается определение данной категории и обосновывается его структура. Подробно рассматривается инвестиционный потенциал как структурный элемент экономического потенциала, исследуется иерархия понятий инвестиционного потенциала и обосновывается модель портфеля инвестиционного развития ТНК

Библиографический список

1. Афоничкин А.И., Ермакова Л.В. Теоретические подходы к управлению потенциалом в экономических системах в условиях нестабильности, АПНП – 09.

2. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г., Афоничкина Е.А. Управление развитием бизнес-цепочек в интегрированных экономических системах // Lambert Academic Publisching, Germany, Saarbrucken, 2011. – 456с.

4. Афоничкина Е.А., Афоничкина Н.А. Роль сегмента обрабатывающей промышленности в развитии мировой экономики. Вестник ВУИТ, № 3 (26), 2012.

5. Белянкин Г.а., Борисов А.А., Васин А.А., Морозов В.В. Федоров в.В. Оптимальное распределение средств между инвестиционными проектами – Проблемы математической физики. Диалог. МГУ. С.225-227.

6. Васильев П.В., Афоничкина Е.А., Управление портфелем развития интегрированных экономических систем. / Монография. Изд-во ВУиТ, Тольятти, 2009. с.408.

7. Гламаздин Е.С. Механизмы распределения инвестиций при проектном финансировании – ИПУ РАН Больш сист.)

8. Жиц Г.И. Инновационный потенциал и развитие экономических систем: проблемы оценки//Инновации, №10, 2001г.

9. Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятия.

10. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н., Инновационный потенциал как фактор развития//Инновации, №7, 2002г,

11. Орехов С.А. Статистические аспекты исследования диверсификации корпораций. (Монография). – М.: ИНИОН РАН, 2001.- 188с.

12. Организационный потенциал предприятия: учебное пособие / В. В. Кузнецов, Л. М. Арутюнова, Т. Е. Минякова; Ульян. гос. техн. ун-т. - Ульяновск: УлГТУ, 2007. - 105 с.

13. Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П., Смирнов Я.В.Инновационный потенциал предприятия, его оценка и методы реализации//Инновации, №7, 2001г.

14. Трефилова А.А. Анализ инновационного потенциала //Инновации, №5, 2005.

15. Электронная версия журнала Industry Week. – Режим доступа: http://www.industryweek.com.

16. http://www.ft.com/ftsurveys/q3542.htm

Андрианова Е.В.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Архангельск, Северный Арктический Федеральный университет

Интерес к роли человеческого фактора в экономике значительно возрос во всем мире. Это в первую очередь связано с тем, что конкурентные возможности и преимущества любой экономики в значительной степени определяется накопленным человеческим капиталом.

За последние годы конкурентоспособность России снизилась. Из-за недостатков национального бизнес климата производительность в стране упала. Россия не имела возможности капитализировать свои ключевые преимущества: образованную рабочую силу, природные ресурсы, а также выгодное географическое положение наряду с таким важным фактором, как большой размер рынка.

Формирование в России национальной инновационной системы требует наличия высокого качества и уровня человеческого капитала. Однако сравнительный анализ состояния человеческого фактора России показал, что для России человеческий капитал имеет минимальное практическое значение. Невостребованность высококвалифицированного труда является одной из основных причин «утечки мозгов», когда российские квалифицированные и талантливые специалисты предпочитают жить и работать за рубежом, т.к. в России их труд оказывается невостребованным, или очень низкооплачиваемым.

Конкурентоспособность является основной характеристикой, определяющей успешность деятельности предприятий в постоянно меняющихся условиях рыночной экономики, что побуждает их постоянно приспосабливать свой организационно-технический уровень производства к новым требованиям и состояниям рынка.

Точки зрения экономистов на понятие «конкурентоспособность» включают большой комплекс социально-экономических характеристик, показывающих положение предприятия на рынке. В основном «конкурентоспособность» в отношении хозяйствующего субъекта относится либо к предприятию, либо к продукции. Проблема конкурентоспособности кадров только начинает обсуждаться среди ученых и практиков.

В условиях усиления взаимозависимости факторов развития, предприятия стараются выделить ключевые факторы, при помощи которых можно усиливать конкурентные преимущества. Развитие современ-

ного предприятия представляет непрерывный процесс приобретения, развития и расширения своих ресурсных возможностей.

Одним из основные конкурентных преимуществ предприятия являются профессиональные кадры предприятия, постоянное повышение их квалификации и обучение. Это правильный путь, указывает М.Портер, что-либо предпринять; сооружение предназначенных для специальных целей производственных мощностей цементирует прошлую практику в дорогостоящий фундамент, а существующая стратегия впитывает дух непобедимости и прорастает корнями в культуру компании [2].

По теории М. Портера определяющей характеристикой конкурентоспособности является экономическое благосостояние субъекта, которое он описывает четырьмя детерминантами конкурентного преимущества. К основным свойствам экономики, отражающим конкурентные преимущества (на примере экономики страны), автор относит следующие детерминанты (рис. 1):

- факторы производства;
- условия спроса;
- родственные и смежные предприятия и отрасли;
- стратегия предприятия, структура и конкуренция [1].

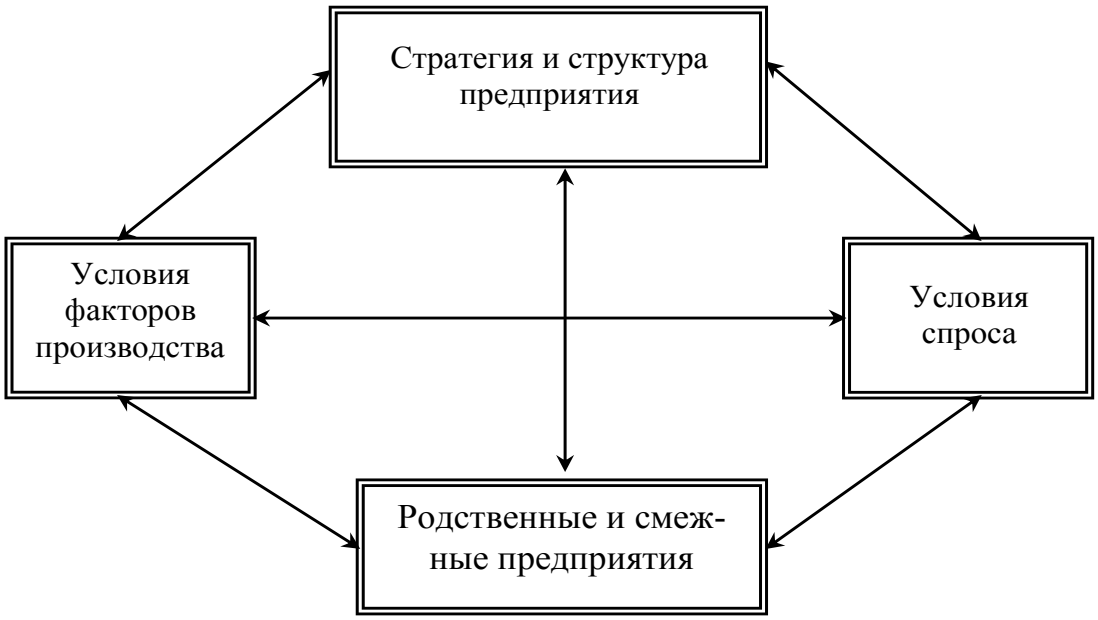


Рис. 1. Детерминанты конкурентоспособного преимущества предприятия

Представленные детерминанты обуславливают наличие среды, в которой предприятия возникают и вступают в конкурентную борьбу. Их состав и взаимодействие определяют преимущества и недостатки предприятия в ходе конкурентной борьбы.

М.Портер указывает на необходимость учета факторов, определяющих конкурентные преимущества. Среди них можно выделить наличие квалифицированных кадров, материальных и финансовых ресурсов, необходимых для успешного ведения конкурентной борьбы. Среди этих факторов следует выделить кадры – человеческий капитал, поскольку только он обладает знаниями и способен определять условия конкурентоспособности и управлять ею. Следовательно, кадры - это самый важный ресурс предприятия, и человеческий капитал является единственным жизнеспособным источником конкурентоспособного преимущества. Другими словами, «самый большой, самый ценный актив, который имеет любая компания - ее люди, потому что все планы достижения успеха могут быть выполнены, или не выполнены людьми.

Отсюда можно сделать вывод, что развитие человеческого капитала является главным фактором конкурентоспособности, экономического роста в России, особенно в условиях ВТО. Поэтому вопросы использования кадров являются одними из важнейших в деятельности предприятия, поскольку развитие конкурентных преимуществ во многом определяется ролью работника, его способностями, уровнем знаний и квалификации.

Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция /Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», М., 2000. С.21-24. – 608 с.

2. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2003.

3. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭ и МО, 2003. № 8.С. 55 − 61.

Беленкова О.А.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

г. Уфа, Уфимский государственный нефтяной технический университет

Корпоративная форма организации хозяйственно- экономической деятельности впервые возникает в середине 19-ого столетия в быстро развивающемся, благодаря применению индустриальных технологий, железнодорожном бизнесе Соединенных Штатов Америки. В современном мире корпорации являются приоритетной формой хозяйствования практически во всех сферах производства. Это обусловлено тем, что

корпоративная форма организации производства в условиях инновационно- ориентированной рыночной экономики техногенного общества способна эффективно интегрировать хозяйственно- экономические и производственно- технологические возможности предприятий с социально экономическими интересами их работников. Поскольку корпорации представляют с собой, как правило, акционированные предприятия, а их собственниками могут выступать также работники этих предприятий, имеющие некоторое количество акций, то рациональное и конструктивное использование акционерного капитала работников при достаточно высоком уровне корпоративной культуры предприятия способно оказывать значительное влияние на развитие производства и увеличение роли непосредственных производителей в решении управленческих задач.

Несмотря на то, что корпоративная форма организации предпринимательской деятельности предусматривает долевую собственность и коллективную форму управления, в странах с развитой рыночной экономикой юридический статус и функции управления сосредотачиваются преимущественно в руках работающих по найму профессиональных управляющих, которыми являются топ - менеджеры [1,с.18]. Тем не менее, корпоративная форма организации производства является для всех работников корпорации ареной развертывания личной инициативы, позволяющей им соединять свои интересы с интересами корпораций и активно участвовать в ее управлении. Благодаря активному участию в решении производственно- технологических, хозяйственно- экономических и социально управленческих проблем корпорации осуществляется «переход от человека экономического к человеку корпоративному», способному при выполнении своих профессиональных обязанностей исходить из корпоративных интересов организации в целом и возможности её стратегического развития [2, с. 110].

Определяющим условием формирования корпоративной личности является наличие в организации высоко профессионального корпоративного менеджмента, опирающегося на корпоративную культуру. Эта культура должна соответствовать социальным потребностям работников корпорации и в то же время быть адекватной требованиям высокотехнологического производства, обеспечивающего конкурентную способность предприятия в условиях рыночной экономики. Сущность корпоративной культуры и ее возможности в решении задач управления предприятием в настоящее время активно исследуются в теории и практике менеджмента. Всё многообразие подходов при исследовании корпоративной культуры, как считают отечественные социологи Ж.Т. Тощенко и Н.Н. Могутнова, можно разделить на две группы: 1) рационально-прагматический (направляющий) подход и феноменологический (надрациональный) подход [3, с. 131-132].

С позиции рационально- прагматического подхода корпоративная культура выступает в качестве одного из элементов системы регуляции поведения работников в организации. Благодаря этому подходу, уточняет С.В. Щербина, корпоративная культура выступает как« фактор, который может быть использован руководством для максимизации эффективности организации, укрепления её целостности, улучшения механизмов социализации работников, повышения их производительности и мотивации»[4, с. 49].

В соответствии с феноменологическим подходом корпоративная культура понимается как система ценностей и представлений, определяющих рамки индивидуального поведения работников. Она охватывает разделяемый членами корпоративной организации набор значений, смыслов, ритуалов, мифов и идеологических установок, позволяющих работникам интерпретировать, или конструировать проблемные ситуации, складывающиеся в корпорации [3, с. 133].

Интегрируя прагматический и феноменологический подходы в понимании корпоративной культуры, мы можем определить её следующим образом. *Корпоративная культура - это сложно структурированная социальная система, выступающая ядром корпоративной организации, которое объединяет групповые и индивидуальные социально-экономические и духовные интересы её работников на основе присущих данной организации базовых «паттернов» (моделей и рамок), ориентирующих работников во всех многообразных формах и видах их деятельности*

Корпоративная культура должна формироваться совместными усилиями администрации корпоративной организации и её трудовым коллективом с целью решения следующих задач:

1) разработка стратегии развития корпорации в соответствии с требованиями, предъявляемыми к хозяйственно-экономической деятельности организации рыночной экономикой;

2)создание имиджа предприятия как успешной и конкурентно способной организации, что способствует привлечению для ее инновационного развития значительных инвестиций внешних инвесторов;

3) создание в корпорации условий для достаточно высокой профессиональной и социальной реализации её работников;

4) формирование условий, обеспечивающих значительную социальную защищенность работников и их семей на основе дополнительных корпоративных инвестиций в их профессиональную подготовку и медицинское обслуживание;

5)обеспечение экологического баланса деятельности предприятия с окружающей средой.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. –СПб.: Питер, 1999. - 416с.
2. Янчевский В. О национальной управленческой концепции, качестве персонала и модели управления в начале 21 века/ В. Янчевский // Проблемы теории и практики управления.- 2000.- №2. – С. 110-114.
3. Тощенко Ж.Т. , Могутнова Н.Н. Новый взгляд на понятие «корпоративная культура» /Ж.Т. Тощенко, Н.Н.Могутнова // Социс.- 2005.-№4.- С. 130-136.
4. Щербина С.В. Организационная культура в западной традиции: природа, логика формирование функционирование / С.В.Щербина // Социологические исследования. -1996г. № 7.- С. 47-55.

Бирюлин А.Ю.

ФЗ-№ 217, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ВУЗАХ

г. Черкесск, Северо-Кавказская Государственная
Гуманитарно-Технологическая Академия

Как показывает мировая практика наиболее эффективным механизмом поддержки и развития инновационного предпринимательства является интеграция образования и бизнеса.

В России в качестве одного из основных инструментов для достижения данной цели был принят федеральный закон № 217 от 2 августа 2009 г. в котором бюджетным научным и образовательным учреждениям предоставлено право самостоятельно, без согласия собственника их имущества, создавать хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат данным учреждениям.

Согласно данному закону доля бюджетного научного или образовательного учреждения в уставном капитале должна быть не менее 25% в случае создания акционерного общества (АО) или более 33% в случае создания общества с ограниченной ответственностью (ООО). Это позволяет вузам не только создавать венчурные компании, но и участвовать в них в качестве партнера, чтобы иметь возможность пользоваться резуль-

татами своей научной работы. При этом вузы в качестве вклада в уставные капиталы (УК) таких хозяйственных обществ вносят право использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Данный закон предлагает ряд приемуществ как бизнесу так и образованию:

- льготное налогообложение. Согласно Федеральному закону № 310-ФЗ, компаниями, созданными по 217-ФЗ, может применяться Упрощенная система налогообложения (УСН). Данный режим налогооблажения освобождает от уплаты НДС (18%), общая ставка по страховым взносам составляет лишь 14 % (против действующих для остальных организаций 34);

- возможность без длительных конкурсов арендовать помещение в своём ВУЗе на льготных условиях;

- ВУЗы получили возможность коммерциализировать свои научные разработки, привлекать внебюджетные инвестиции.

- ВУЗы могут проводить через малые инновационные предприятия (МИП) заказные НИОКР в целях использования налоговых льгот и целевого использования прибыли.

- Через малые предприятия ВУЗы могут осуществлять закупки оборудования и материалов без проведения длительных конкурсных процедур.

- Участие МИП в образовательном процессе вуза. Так при обучении студентов появляется больше практических занятий, больше «примеров из жизни». На базе предприятия студенты могут проходить практику, выполнять аттестационные работы.

За это время в России создано огромное количество таких предприятии (около 1000). По данным Минобрнауки, капитализация этих компаний составляет 10–12 миллионов долларов. Считается, что эти цифры являются завышенными, так как изначальных средств у вузовских фирм чересчур мало. 70% их уставных капиталов составляют меньше 40 тысяч рублей и только 7% – свыше 200 тысяч. Таковы данные Центра акционирования инновационных разработок. Однако треть предприятии находятся лишь на бумаге, с целью отчетности и участия в различных конкурсах на получение субвенций, грантов и т.д. Это отчасти вызвано низкой инвестиционной привлекательностью, т.к. малым предприятиям передаётся только неисключительная лицензия. Крупным корпорациям проще взаимодействовать с вузом напрямую, чем через фирмы-посредники с усечёнными правами. Помимо данного ограничения у закона огромное количество недостатков:

- вклад вуза в УК возможен только в виде РИД;

- ограничение передачи в сублицензию РИД;

- ограничение доли вуза в УК;

-загруженность руководителя вуза деятельностью МИП созданных на базе данного вуза, в связи с отсутствием возможности делегирования обязанностей другим сотрудникам;

- Высокая налоговая нагрузка для МИП на стадии НИОКР;

- И др. нормативно-правовые и бюрократические ограничения.

Все это значительно снижает инвестиционную привлекательность таких предприятии, так как крупным компаниях нужны гибкие и оперативные партнеры. Однако правительством принимаются меры по совершенствованию данного закона. Итак, в связи с вступлением в силу нового федерального закона об образовании РФ (01.09.2013г.) появляется новое в действие ФЗ 217:

- вузы могут создавать МИП в новой форме хозяйственных партнерств;

- нет ограничения доли в треть (четверть для АО) в УК МИП;

- вузы могут входить в уже учрежденные ранее МИП,

- нет запрета для МИП в сублицезии права на РИД;

-внесение в уставной (складочный) капитал МИП любого имущества находящегося на праве оперативного управления;

Конечно у данного закона еще множество недоработок и недостатков, но предпринятые меры являются существенными шагами содействующие созданию конкурентоспособных и инвестиционно привлекательных МИП.

Бычков И.Г., Мугатина О.В.

ПОДГОТОВКА КАДРОВ В ВЫСТАВОЧНО – КОНГРЕССНОЙ ОТРАСЛИ

Санкт - Петербург, ООО «РЕСТЭК УРАЛ»
Москва, ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР»

В настоящий момент российские специалисты выставочно - конгрессного бизнеса изучают науку организации деловых мероприятий преимущественно на своих ошибках. Профессиональное образование значительно отстает от развития отрасли. Практически все работодатели вынуждены обучать новых сотрудников непосредственно на рабочем месте. Существующую на данный момент российскую образовательную школу необходимо дополнить практическим опытом тесного сотрудничества выставочно - конгрессных организаций с ВУЗами для подготовки профессиональных кадров. Причем необходимо отметить, что такая работа в некоторых регионах уже началась.

На постоянной основе занимаются преподавательской деятельностью сотрудники ВЦ «Пермская ярмарка» - в Пермском Государственном Техническом университете; сотрудники «Мордовэкспоцентра» (Саранск) - в Институте Национальной культуры Мордовского Государственного университета им. Огарева; сотрудники «Алтайской ярмарки» (Барнаул) - в Алтайском Государственном университете; сотрудники ГП «РЕСТЭК» (Санкт – Петербург) - на кафедре экономики экономического факультета Санкт – Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов и на кафедре социально – культурного сервиса и туризма Института бизнес – коммуникаций Санкт – Петербургского Государственного университета технологии и дизайна.

Нельзя не отметить большой вклад в образовательную деятельность по выставочной тематике, который вносит Уральский Федеральный университет им. Первого Президента России Б. Н.Ельцина, а именно Высшая школа экономики и менеджмента. Обидно только, что никто из сотрудников екатеринбургских выставочных компаний в этом процессе не участвует.

Периодически, по согласованию с руководством ВУЗов, занятия для студентов проводят сотрудники:

- «Забэкспоцентра» (Чита), причем совместно с директором Департамента профессионального бизнес – образования ТПП Забайкальского края;
- ВЦ «Удмуртия» (Ижевск) - на кафедре дизайна промышленных изделий Института искусств и дизайна Удмуртского Государственного университета.

Большая образовательная работа по подготовке и переподготовке выставочных кадров проводится также Исполнительной дирекцией Российского Союза Выставок и Ярмарок (РСВЯ). Это и ежегодные семинары для главных бухгалтеров выставочных предприятий, и выездные обучающие семинары генерального директора компании «Экспо Эффект» Николая Карасева, и предложения по образовательным программам Глобальной Ассоциации выставочной индустрии (UFI).

Определенный обучающе – образовательно – методический потенциал несомненно имеют ставшие за последние годы традиционными, рабочие встречи, а именно:

- общие собрания РСВЯ, проходящие два раза в год;
- расширенные выездные заседания Президиума РСВЯ (2 раза в год) – (в октябре 2012 года – Кишинев; в марте 2013 года – Мурманск; в сентябре 2013 – Минск);
- заседания выставочного комитета ТПП РФ, в том числе и выездные;
- заседания выставочного комитета РСПП, в том числе и выездные;
- участие членов РСВЯ в работе заседаний комитетов и собраний членов UFI;
- совещания выставочных структур СНГ.

Также необходимо отметить, что отдельные выставочные компании проводят обучающие занятия, семинары с потенциальными участниками выставок, со своими сотрудниками, приглашая для этого специалистов различного профиля, а также используя интеллектуальный потенциал своих компаний.

По данным исследования Head Hunter, проведенного осенью 2012 года, работодатели в выставочно - конгрессном бизнесе предъявляют к претендентам на вакантные рабочие места следующие требования:

- умение работать с подрядчиками;
- знание выставочно - конгрессного рынка: выставочных площадок, выставочных организаций, конкурентных мероприятий;
- иметь опыт работы по организации и проведению проектов минимум 1 год;
- обладать личной ответственностью, творческим мышлением, инициативой, предлагать нестандартные решения;
- быть уверенным пользователем ПК, желательно со знанием графических программ;
- обладать презентационными навыками;
- желательно знание английского языка.

А вот каким образом выглядит портрет соискателя в индустрии встреч:

При этом (основываясь на данных того же самого исследования Head Hunter), работодатели в выставочно - конгрессной сфере все чаще стал-

киваются с таким состоянием рынка труда, как дефицит профессиональных кадров; отсутствие интереса к переквалификации, проектной работе; переход работы, процессов, коммуникаций в онлайн.

В начале 2013 года Глобальная ассоциация выставочной индустрии UFI провела экспертный опрос среди своих членов, результаты которого были обнародованы на очередном заседании Комитета UFI по образованию в апреле 2013 года в Шанхае.

Вот лишь несколько любопытных выводов, к которым пришли специалисты, проводившие исследование:

При этом (основываясь на данных того же самого исследования Head Hunter), работодатели в выставочно - конгрессной сфере все чаще сталкиваются с таким состоянием рынка труда, как дефицит профессиональных кадров; отсутствие интереса к переквалификации, проектной работе; переход работы, процессов, коммуникаций в онлайн.

В начале 2013 года Глобальная ассоциация выставочной индустрии UFI провела экспертный опрос среди своих членов, результаты которого были обнародованы на очередном заседании Комитета UFI по образованию в апреле 2013 года в Шанхае.

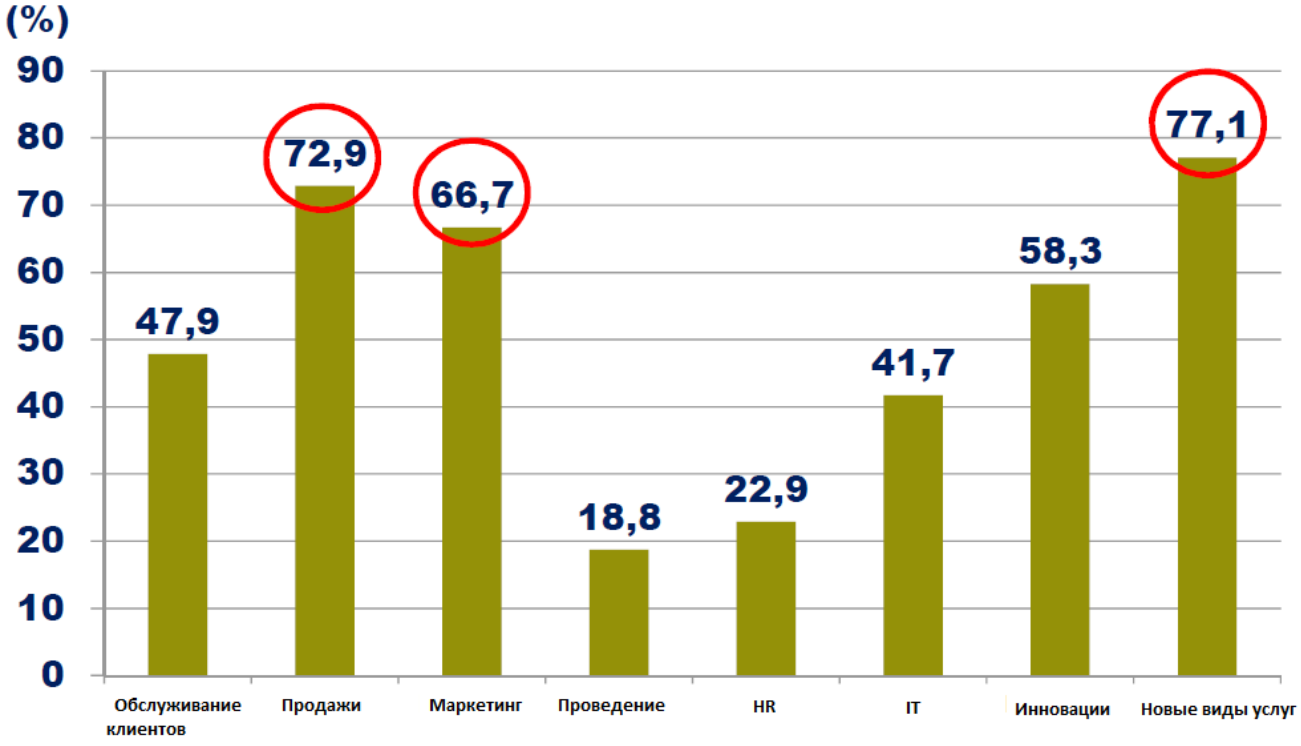
Вот лишь несколько любопытных выводов, к которым пришли специалисты, проводившие исследование:

При этом (основываясь на данных того же самого исследования Head Hunter), работодатели в выставочно - конгрессной сфере все чаще сталкиваются с таким состоянием рынка труда, как дефицит профессиональных кадров; отсутствие интереса к переквалификации, проектной работе; переход работы, процессов, коммуникаций в онлайн.

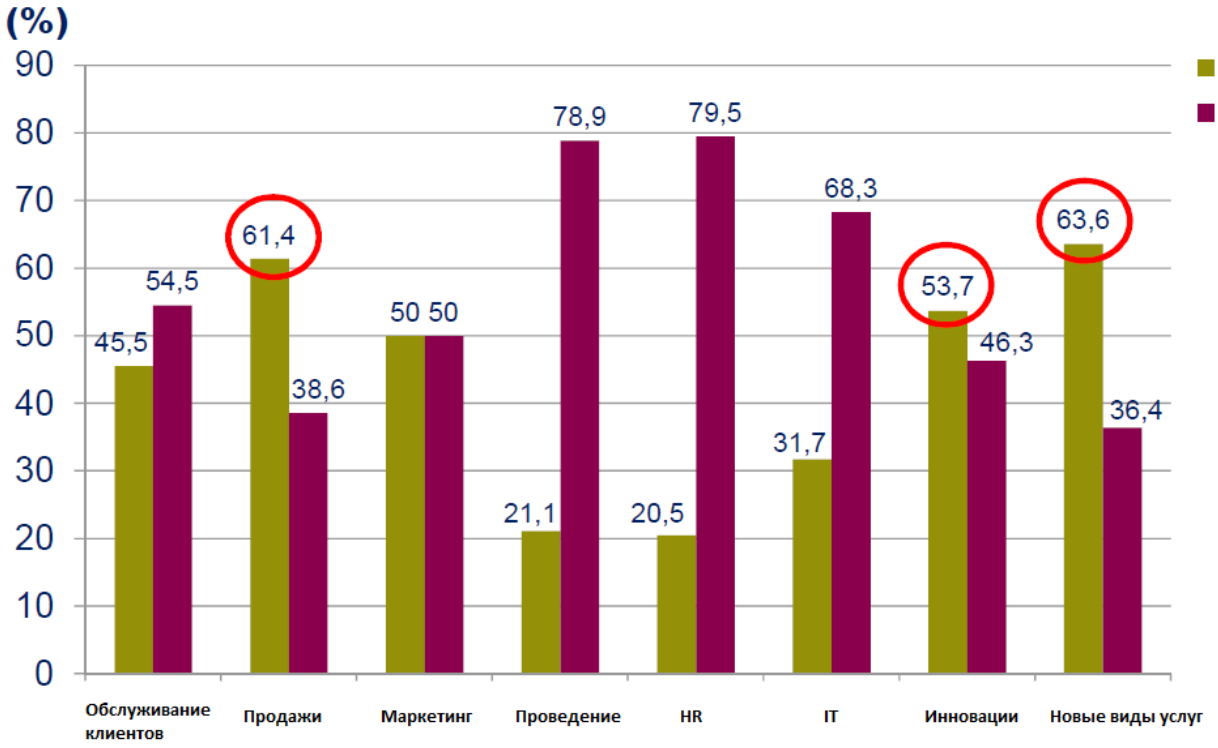
В начале 2013 года Глобальная ассоциация выставочной индустрии UFI провела экспертный опрос среди своих членов, результаты которого были обнародованы на очередном заседании Комитета UFI по образованию в апреле 2013 года в Шанхае.

Вот лишь несколько любопытных выводов, к которым пришли специалисты, проводившие исследование:

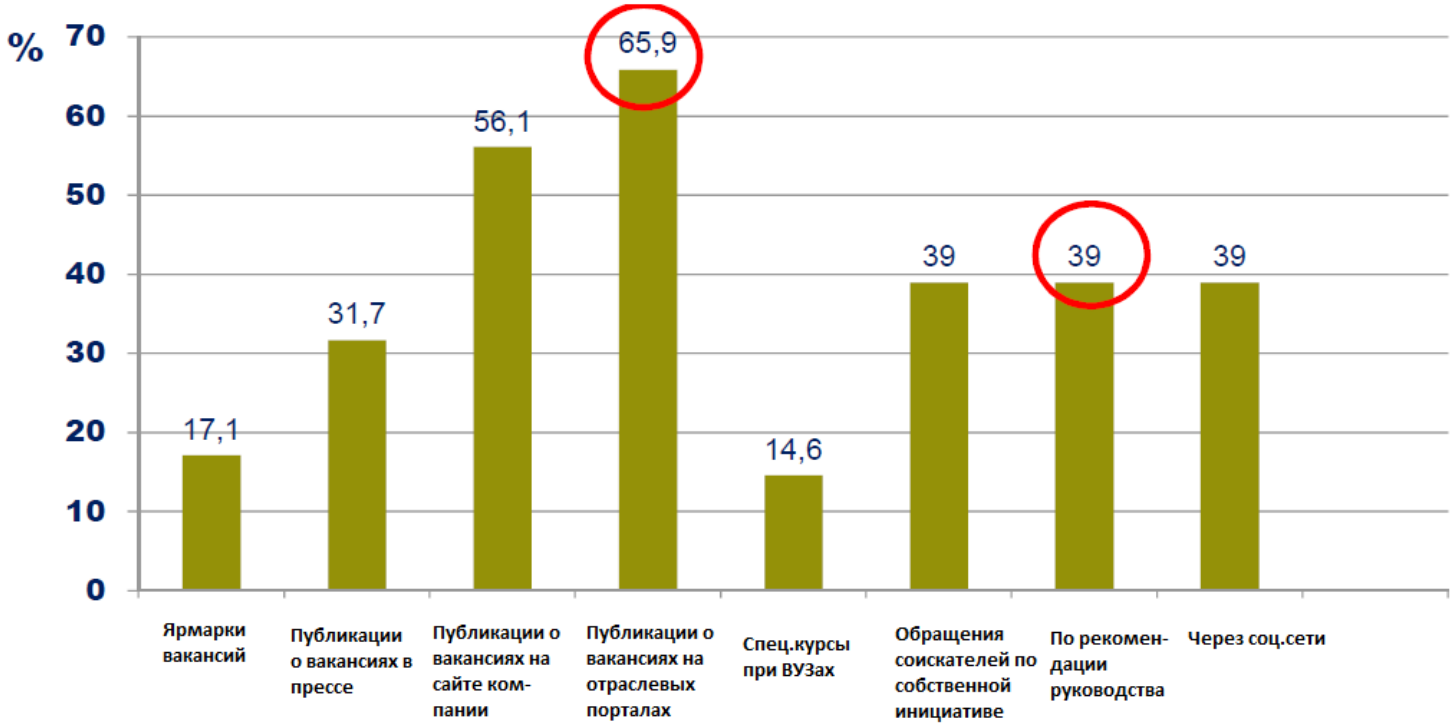
1. *Какие направления работы будут приоритетными для выставочных компаний на ближайшие три года?*



2. *Планируете ли Вы увеличение количества сотрудников по указанным направлениям?*

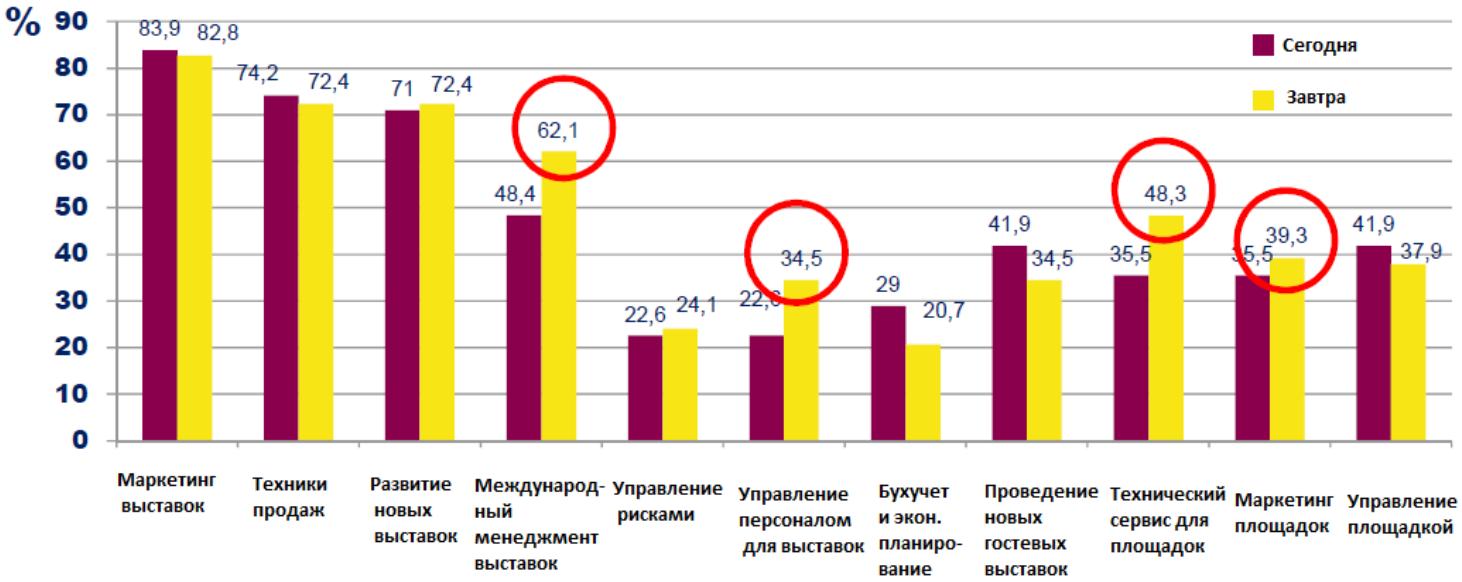


3.Какие каналы используете для поиска персонала на младшие менеджерские должности?



4. Какие каналы используете для поиска персонала на руководящие должности?

5.Какие навыки будут наиболее востребованы в отрасли?



Для сравнения приведем примеры как зарубежные выставочные компании решают вопрос с поиском сотрудников или повышением их квалификации.

Опыт Германии

Образование в выставочной отрасли на профессиональном уровне получило развитие сравнительно недавно – с 1988 года. В настоящее время успешно выпускает специалистов целый ряд высших учебных заведений, например: Институт выставочного менеджмента при Кёльнском Университете, Университет Равенсбурга, Университет им. Лейбница в Ганновере, Университет прикладных наук в Ганновере и др.

Первые программы для образования ивент-менеджера появились в 2001 году. С каждым годом увеличивается количество студентов, получивших профильное образование ивент-менеджера (в 2001 году образование получили 361 человек, а в 2012 - уже более 11 000).

На сегодняшний день уже около 60 высших учебных заведений Германии обучают специалистов по ивент - менеджменту.

По окончанию обучения и трех лет отработки в этой отрасли, молодые специалисты могут получить дополнительное образование для профессионального развития на курсах, которые, в частности, готовит Германская ассоциация торговых ярмарок AUMA. Кроме того, AUMA тесно сотрудничает со школами, планируя к запуску в ближайшее время подготовку в области ивент - менеджмента для старшеклассников.

Опыт Reed Exhibitions в Китае

Британская компания Reed Exhibitions (по рейтингу AUMA по состоянию на февраль 2013 г. – крупнейшая в мире выставочная компания) для наращивания своей деятельности в Китае запустила в 2008 году «корпоративный Университет» (Reed University China) на базе своего пекинского офиса. Деятельность подобного «корпоративного Университета» осуществляется в тесном сотрудничестве с Пекинским Университетом исследований международных отношений для того, чтобы способствовать привлечению выпускников в отрасль. Кроме того, была заключена договоренность о прохождении обучающимися по этим специальностям студентами практики в компании Reed Exhibitions с последующим трудоустройством наиболее способных.

Помимо функции подготовки молодых специалистов из числа студентов ВУЗа, Reed University China также осуществляет тренинги для сотрудников выставочной компании по следующим направлениям: продажи и маркетинг, управление проектами, лидерство и мотивация (порядка 36 сессий в год).

Опыт выставочной компании Fiera Milano (Италия)

В 2002 году на базе крупнейшего организатора выставок в Италии была создана «Академия выставочного менеджмента», основной целью которой стала подготовка и переквалификация сотрудников под стратегические цели компании. К примеру, к таким целям можно отнести интернационализацию деятельности и внедрение инноваций в сервисе – что, безусловно, нашло отражение в проводимых для сотрудников тренингах.

Сейчас Академия является одним из ведущих тренинговых центров Европы в отрасли, обслуживающей не только «внутренние потребности», но и принимающей на обучение специалистов из других компаний и стран.

Помимо уже достаточно стандартных тренингов по проектному управлению, маркетингу и продажам, для внутренних нужд Fiera Milano Академия проводит Reed University China отдельный обязательный курс, направленный на раскрытие внутренних талантов обучающихся.

Андреева Е.Н., Востоков Е.В.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ТАРИФОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Санкт-Петербург, СПбГУТ, им. М.А. Бонч-Бруевича

В проведенный анализ опыт назначения тарифов на тепловую энергию и услуги водоснабжающих организаций в ряде субъектов Российской Федерации показал, что при их определении имеется целый ряд проблем. К их числу следует отнести:

1. **Проблема недостаточности средств для инвестиционной деятельности**.

Средний тариф, установленный для большинства предприятий в течение 2000-х и начале 2010-х годов не дает возможности реализовывать необходимые мероприятия по капитальному ремонту и замене сетей и оборудования, что привело к 2012 году к существенному старению основных фондов. Практически все проекты реконструкции и модернизации основных фондов реализуются за счет бюджетных средств, грантов иностранных государств, а также за счет привлечения долгосрочных заемных средств. Привлечение заемных средств приводит к необходимости обслуживания все большего объема кредитов и экономия на тарифах делает их все более обременительными для потребителей в будущем

2. Проблема обоснованного назначения тарифов.

Необоснованные тарифы, которые, с одной являются слишком высокими для значительной части населения и не в полной мере удовлетворяю потребности, по крайней мере части предприятий отрасли коммунальной инфраструктуры, с другой, вызывают значительные проблемы в развитии отрасли в регионах СЗФО. В последние годы, имелась тенденция нарастания необоснованных корректировок тарифов для разных предприятий. В дальнейшем данная тенденция должна быть преодолена как за счет повышения прозрачности обоснования тарифов предприятиями, так и руководством тарифных органов за счет разработки необходимого методического и компьютерного обеспечения разработки тарифов, которое имеется лишь в отдельных регионах СЗФО (Псковской и Ленинградской области).

3. **Проблема учета экономически обоснованного объема затрат**.

Существующая система учета затрат при установлении тарифов далека от совершенства. С одной стороны, такие составляющие затрат, как амортизация, отражаются в тарифах в меньшем объеме, чем это необходимо для простого воспроизводства основных фондов, а с другой, отсутствие четкого нормирования расходов приводит к необоснованному ро-

сту расходов на оплату труда, сырье и материалы и целого ряда других затрат.

4. **Проблема незаинтересованности предприятий в экономии затрат**. Существующая система ежегодного, а иногда и более частого пересмотра тарифов не стимулирует предприятия отрасли к экономии затрат. Фактически, если предприятия снизит затраты, то они сами наказывают себя. При частом изменении тарифов предприятия максимально заинтересованы в «накручивании» затрат, даже в убыток себе, так как регулирующий орган в будущем должен будет повысить тариф в таких размерах, чтобы временные убытки будут перекрыты. Экономия затрат будет стимулировать регулирующий орган снизить тариф на стадии рассмотрения.

5. **Проблема сроков установления тарифов.**

Существующая система установления тарифов полностью не регламентирует сроки установления тарифов. Тарифы устанавливаются «по мере готовности» материалов и желания их рассмотреть регулирующими органами. В результате предприятия не могут реально планировать свою деятельность как в области текущих расходов, так и осуществления капитальных вложений. Неопределенность в сроках установления тарифов приводит и к тому, что не могут быть правильно спланированы расходы бюджетных организаций и бюджетная помощь. Тарифы формируются без учета реального финансового положения населения и предприятий. В результате тарифы могут быть как совершенно недоступными для населения и предприятий, так и легко доступными, сдерживая модернизацию и реконструкцию основных средств. Необходимо предусмотреть систему, обеспечивающую комплексного рассмотрения всех тарифов, определяющих их доступность для населения каждой из конкретных территорий субъектов РФ.

6**. Проблема покрытия постоянных затрат.**

Широкое внедрение устройств по измерению потребления энергии и воды может (и по практике зарубежных стран) приводит к заинтересованности в экономии потребления энергии и воды. Многие промышленные потребители, внедрив системы учета уже практически перестали потреблять услуги предприятий отрасли в том размере, в котором они планировались. Как показывает опыт электроэнергетики только драконовские меры по штрафам за недопотребление электрической энергии обеспечивают достаточную рентабельность этих предприятий. Вместе с тем, специфика затрат в области энергоснабжения, подачи воды и водоотведения состоит в том, что большая часть затрат, фактически не зависит от объемов текущего потребления ресурсов. В частности, предприятия вынуждены содержать значительную часть обслуживающего персонала, проводить капитальные и текущие ремонты сетей вне зависимости от того, ка-

кое количество ресурсов было потреблено конкретным абонентом. В результате за наличие возможности воспользоваться услугами предприятий отрасли платят (или будут платить) потребители, не имеющие возможности сэкономить их потребление либо из-за отсутствия систем учета либо из-за технологии использования ресурсов. Проблема еще более усугубится после полного перехода на потребление ресурсов с использованием приборного учета.

7. Проблема отсутствия методики расчета тарифов.

В соответствии Федеральными законами Российской Федерации в субъектах РФ, должны быть разработаны методики расчета тарифов на тепловую энергию и услуги водоснабжения и водоотведения. Однако, в настоящее время во многих субъектах СЗФО (например в Республике Карелия) подобные методики не разработана и не утверждены, что существенно затрудняет контроль за деятельностью предприятий отрасли и проверку обоснованности затрат, включаемых в тарифы.

8. Проблема избыточности персонала.

Многие предприятия отрасли имеют явно избыточную численность персонала. В течение 2009 - 2011 годов в СЗФО наблюдались одновременно 3 негативных явления: падение производительности труда (на 4% в натуральном выражении), рост средней заработной платы на 8,3% и рост численности (по сопоставимому кругу предприятий) на 2,9%. Для повышения производительности труда на предприятиях отрасли требуется внедрить эффективные методы тарифного стимулирования сокращения численности персонала.

9. Проблема финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятий отрасли, как следует из анализа институционального развития, находится на низком уровне. Как можно судить по косвенным данным, увеличивается объем кредиторской задолженности и взятых банковских кредитов. В частности, требование обеспечения нормативных запасов топлива на 4-х месячный период работы теплоисточников привело к увеличению объемов кредитования. Реализация инвестиционных проектов приведет к дальнейшему росту обязательств. Для обеспечения более устойчивого положения предприятий требуется провести обоснование нормативов запасов по всем их видам, а также оценить потребность предприятий в новых краткосрочных кредитах. Должна быть решена проблема предоставления гарантий по кредитам или субсидирования части процентных платежей по кредитам. Еще одной проблемой в этой сфере является неэффективного вложения средств в основные фонды.

10. Проблема финансирования инвестиций.

Как показывает практика во многих субъектах СЗФО теплоснабжением и водоснабжением занимаются предприятия, арендующие основные сред-

ства у муниципальных образований или других предприятий (организаций). Арендные договора заключаются на относительно короткий период (до 3-х лет). Естественно, что при краткосрочной аренде, арендаторы не очень заинтересованы в инвестировании средств в развитие производства. Более того, арендные платежи включаются в тариф, но никаких обязательств по развитию производства собственники основных средств не несут. Как показывают данные по ряду субъектов РФ (Республика Карелия, Ленинградская область) за период 2009 – 2012 гг. формально обанкротилось около 80% предприятий, взявших в 2009 г в аренду основные средства в области тепло- и водоснабжения в аренду. В результате этими предприятиями не были реализованы инвестиционные программы, которые представлялись ими при обосновании тарифов. Более того включение в тариф как арендной составляющей, так и инвестиционной составляющей де-факто ведет к двойному счету. Для решения этой проблемы требуется четко разграничить права и обязанности как собственников и арендаторов при реализации инвестиционных программ, закрепив их в законодательных актах.

Решение указанных проблем должно быть найдено за счет введением новой тарифной политики и реализации мероприятий, включаемых в долгосрочные региональные программы развития отрасли коммунальной инфраструктуры.

Основными целями, решение которых должна обеспечить тарифная политика являются:

А) Достижение минимальных обоснованных тарифов на услуги предприятий отрасли;

Б) Обеспечение самоокупаемости деятельности предприятий отрасли за счет предоставления услуг с соблюдением тарифов;

В) Создание условий для привлечения инвестиций в реконструкцию, модернизацию и новое строительство объектов теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения для улучшения показателей качества предоставления услуг;

Г) Стабильное развитие объектов инженерной инфраструктуры энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения на длительный период;

Д) Реализация принципа непрерывности предоставления услуг потребителям в области энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения.

Основными задачами, решение которых должны обеспечить процедуры расчета и установления тарифов являются:

- Определение и учет в тарифе реальных затрат предприятий в области энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения;

- Переход на полное возмещение затрат за счет тарифов и постепенный отказ от бюджетного финансирования в области энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения;
- Полный отказ от перекрестного финансирования различных групп потребителей, переход на единые тарифы;
- Создание условий для стимулирования снижения затрат предприятий отрасли за счет перехода на долгосрочные индексируемые тарифы;
- Создание у потребителей стимулов к рациональному и эффективному использованию имеющихся энергетических и водных ресурсов;
- Формирование тарифов в соответствии с изменением платежеспособного спроса различных групп потребителей и экономической целесообразности для них получения услуг в области энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения;
- Переход на двух (трех) ставочные тарифы, учитывающие необходимые расходы по поддержанию работоспособности сетей и расходы по подаче тепла, электроэнергии, природного газа, воды потребителям и сбору сточных вод.
- Создание финансовых источников для реализации инвестиций в развитие коммунальной инфраструктуры муниципальных образований.

Расчет как одноставочных, так и двуставочных тарифов должен основываться на методе экономически обоснованных затрат. При использовании этого метода тарифы устанавливаются на основе размера необходимой валовой выручки предприятий, от реализации каждого вида услуг и расчетного объема производства соответствующего вида продукции (услуг) за расчетный период регулирования.

В необходимую валовую выручку включаются планируемые на расчетный период регулирования расходы, уменьшающие налоговую базу налога на прибыль организаций (расходы, связанные с производством и реализацией продукции (услуг), и внереализационные расходы), и расходы, не учитываемые при определении налоговой базы налога на прибыль (относимые на прибыль после налогообложения).

Расходы, связанные с производством и реализацией продукции (услуг) по регулируемым видам деятельности, включают следующие группы расходов:

1) На топливо;
2) На покупаемую электрическую и тепловую энергию;

3) На оплату других услуг, оказываемых организациями, осуществляющими регулируемую деятельность;

4) На сырье и материалы;

5) На ремонт основных средств;

6) На оплату труда и отчисления на социальные нужды;

7) На амортизацию основных средств и нематериальных активов;

8) На текущие расходы по осуществлению мероприятий по энергсбережению

9) Прочие расходы.

В необходимую валовую выручку включаются внереализационные расходы, в том числе резервы по сомнительным долгам, налог на имущество, проценты по кредитам.

В необходимую валовую выручку включается сумма налога на прибыль предприятий.

Расходы, не учитываемые при определении налоговой базы налога на прибыль (относимые на прибыль после налогообложения), включают в себя следующие основные группы расходов:

1) Капитальные вложения (инвестиции) на расширенное воспроизводство и энергосбережение;

2) Выплаты налога на прибыль;

3) Выплаты по инвестиционным кредитам, полученным в соответствии с трехсторонними договорами, в которых одной из сторон является субъект РФ или ее муниципальный район;

4) Прочие экономически обоснованные расходы, относимые на прибыль после налогообложения, включая затраты организаций на предоставление работникам льгот, гарантий и компенсаций в соответствии с отраслевыми тарифными соглашениями.

Расходы, на покупаемые топливо, электроэнергию, тепло, воду, услуги водоотведения, приобретение реагентов и других расходных материалов, непосредственно используемых для производственных нужд, включаемые в необходимую валовую выручку, определяются на основе:

1) Нормативов удельного расхода топлива, электроэнергии, реагентов и материалов на поставку 1 Гкал, 1000 м3 природного газа, 1 Квт-час, 1 м3 воды и утилизацию 1 м3 сточных вод в зависимости от услуг, оказываемых предприятием;

2) Балансов производства, получения и реализации коммунальных ресурсов, которые рассчитываются для каждой изолированной территории, с выделением производства ресурса по каждому источнику ресурса;

3) Цен (тарифов) на; топливо, электроэнергию, тепло, воду, услуги водоотведения, реагенты и материалы. Цены определяются исходя из:

3.1) Регулируемые государством тарифов (цен);

3.2) Цен, установленные на основании договоров, заключенных в результате проведения конкурсов, торгов, аукционов и иных закупочных процедур, обеспечивающих целевое и эффективное расходование денежных средств;

3.3) Официально опубликованных прогнозных рыночных цен и тарифов, установленные на расчетный период регулирования, в том числе фьючерсные биржевые цены на топливо и сырье.

3.4) Сметной калькуляций (для древесных отходов), подтвержденных независимыми экспертами;

3.5) Сметной калькуляцией транспортно-логистических расходов, подтвержденных независимыми экспертами;

При отсутствии указанных данных могут применяться прогнозные индексы изменения цен по отраслям промышленности, утвержденные МЭР, а при их отсутствии уполномоченными органами субъектов РФ.

Расходы на приобретение сырья и материалов (кроме материалов непосредственно используемых в технологических процессах производства или доставки энергоресурсов, очистке воды и ее транспортировке), топлива, электрической и тепловой энергии, воды и услуг водоотведения, используемых для производственных и хозяйственных нужд, рассчитываются на основании нормативов, характеризующих пространственные, территориальные и иные эксплуатационные характеристики сетей (электрических, тепловых, газовых, водопроводных и канализационных), а также других объектов недвижимости. Соответствующие нормативы должны быть разработаны и утверждены органами, ответственными за назначение тарифов.

При определении расходов на проведение ремонтных работ учитываются нормативы, установленные исходя из пространственных, территориальных и иных эксплуатационных характеристик сетей (электрических, тепловых, газовых, водопроводных и канализационных, а также других объектов недвижимости. Расходы определяются на основе программ проведения ремонтных работ, обеспечивающих надежное и безопасное функционирование производственно-технических объектов и предотвращение аварийных ситуаций, утвержденные в установленном порядке.

Расходы на оплату труда включаются в необходимую валовую выручку и определяются из размеров фонда оплаты труда предприятий, непосредственно занятых обеспечением регулируемого вида деятельности в соответствии с тарифными соглашениями, заключенными предприятиями с профсоюзами, и фактическим объемом фонда оплаты труда в последнем расчетном периоде регулирования, а также с учетом прогнозного индекса потребительских цен.

Сумма амортизации основных средств для расчета тарифов определяется в соответствии с нормативными правовыми актами, регулирующими отношения в сфере бухгалтерского учета. При этом учитывается стоимость только тех основных средств, которые используются цехами, непосредственно обеспечивающими выполнение регулируемого вида деятельности. Величина амортизационных отчислений должна быть установлена после проведения переоценки основных средств. При расчете налога на прибыль организаций, сумма амортизации основных средств определяется в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

В состав прочих расходов, которые учитываются в необходимой валовой выручке, включаются:

1) Расходы на оплату работ и услуг производственного характера, выполняемых по договорам с организациями на проведение регламентных работ.

2) Расходы на оплату работ и услуг непроизводственного характера, выполняемых по договорам с организациями, включая расходы на оплату услуг связи, вневедомственной охраны, коммунальных услуг, юридических, информационных, аудиторских и консультационных услуг и др.;

3) Плата за потребление воды из открытых и закрытых водных источников;

4) Плата за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую природную среду;

5) Плата за аренду имущества (в обоснованных пределах);

6) Расходы на служебные командировки, включая оформление виз и сборов;

7) Расходы на обучение персонала;

8) Расходы на страхование;

9) Отчисления на проведение мероприятий по надзору и контролю технологического оборудования уполномоченными организациями, производимые по утверждаемым в установленном порядке нормативам;

10) Текущие затраты на проведение мероприятий по энергосбережению, в части текущих затрат, проводимые в соответствии с утвержденными программами энергосбережения и утвержденной сметы расходов на их проведение;

11) Другие расходы, связанные с производством и (или) реализацией продукции, определяемые в порядке, устанавливаемом Федеральной службой по тарифам.

В необходимую валовую выручку включаются внереализационные расходы, в том числе налог на имущество, резервы по сомнительным долгам. При этом в составе резерва по сомнительным долгам учитывается

дебиторская задолженность, возникшая при осуществлении соответствующего регулируемого вида деятельности, возврат которой маловероятен. Уплата сомнительных долгов, для погашения которых был создан резерв, включенный в тариф в предшествующий период регулирования, признается доходом и исключается из необходимой валовой выручки в следующем периоде регулирования с учетом уплаты налога на прибыль организаций.

В состав внереализационных расходов включаются также расходы на консервацию основных производственных средств, используемых в регулируемых видах деятельности. При отсутствии нормативов по отдельным статьям расходов допускается использовать в расчетах экспертные оценки, основанные на отчетных данных, представляемых организацией, осуществляющей регулируемую деятельность.

Расходы на инвестиции в расчетном периоде регулирования определяются на основе согласованных в установленном порядке инвестиционных программ (проектов) развития организаций, осуществляющих регулируемую деятельность. Инвестиционные программы (проекты) должны содержать перечень объектов, объем инвестиций, сроки их освоения, источники финансирования капитальных вложений, а также расчет срока окупаемости капитальных вложений. Средства на финансирование капитальных вложений, направляемые на развитие производства, определяются с учетом амортизационных отчислений и сумм долгосрочных заемных средств, а также условий их возврата.

Двух ставочные тарифы могут применяться при широком переходе потребителей на использование устройств коммерческого учета потребления ресурсов. Тариф включает две составляющие, постоянную, не зависящую от размеров потребления ресурса (тепла, электроэнергии, воды, природного газа или услуг водоотведения) и переменную, прямо пропорционально зависящую от объема потребления ресурса. При двух ставочном тарифе устанавливают:

А) Тариф на поставку ресурса (переменная часть для теплоснабжения, электроснабжения, газоснабжения водоснабжения и водоотведения);

Б) Тарифы на обеспечение доступа к услугам снабжения соответствующим видом ресурса (постоянная часть для теплоснабжения, электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения).

Основой для расчета двух ставочных тарифов являются базовые одноставочные тарифы, определенные для снабжения каждым видом, перечисленных выше коммунальных ресурсов В качестве основы для определения двух ставочных тарифов предполагается использовать деление затрат на постоянные и переменные. Переменная часть тарифа устанавли-

вается пропорционально объему потребленного ресурса (тепла, электроэнергии, воды, природного газа или услуг водоотведения), а постоянная:

1) Подключенной нагрузке (для теплоснабжения и электроснабжения);
2) Пропорционально сечению водомерных устройств при вводах сетей к потребителям – для водопроводных сетей, сетей горячего водоснабжения и сетей водоотведения;
3) Пропорционально сечению газосчетчиков при вводах газовых сетей к потребителям – для газовых сетей.

Для обеспечения принципов самоокупаемости и самофинансирования необходимо стремиться к формированию единого тарифа на все услуги по поставке ресурсов в рамках единой территории. С другой стороны, использование единых тарифов при снабжении коммунальными ресурсами на разных территориях может приводить к неадекватному перекрестному финансированию, когда потребители в «бедных» территориальных образованиях будут оплачивать часть ресурсов, потребляемых на «богатых» территориях. Поэтому следует провести районирование территории субъектов СЗФО по уровням среднедушевых доходов (до уровня городских и сельских муниципальных образований) и при установлении тарифов учитывать допустимый характер перекрестного финансирования («богатые» платят за «бедных» или территории имеют схожие размеры среднедушевых доходов). Переход на обоснованно территориально дифференцированные тарифы должен занять 2-3 года.

Расчет тарифов для предприятий, осуществляющего одновременно несколько видов регулируемых видов деятельности имеет определенные особенности. В частности, общехозяйственные и внереализационные расходы должны быть учтены в тарифах лишь частично. Кроме того, необходимо учитывать, что часть предприятий помимо тарифной выручки получает и иные доходы. Поэтому при отнесении общецеховых расходов на тарифы предлагается использовать следующие принципы:

1) Разнесение общецеховых расходов между тарифными и нетарифными видами деятельности происходит пропорционально объему выручки в период, предшествующий периоду устанавления тарифов (если не имеется обоснованных предположений, что внетарифные источники доходов резко изменят свой размер);

2) Разнесение общецеховых расходов на разные виды деятельности внутри регулируемых происходит пропорционально прямым затратам на осуществление каждого вида регулируемой деятельности.

3) Амортизация распределялась в соответствии с целевым назначением существующих и вводимых фондов. Инвестиции при расчете инвестиционной составляющей учитывались исходя из целей инвестирования (теплоснабжение, электроснабжение, газоснабжение

и водоснабжение и водоотведение) за минусом амортизационных отчислений и кредитов.

Применение двух ставочных тарифов позволил бы получать с коммерческих организаций и предприятий оплату не только за реально потребленные ресурсы, но и за подключение к сетям, так как многие организации сохраняют резервные вводы от предприятий отрасли, но потребляют сравнительно мало ресурсов, используя собственные источники тепла, воды и электроэнергии. Поддержание в работоспособном состоянии малоэксплуатируемых сетей стоит приблизительно столько же, сколько и интенсивно эксплуатируемых. Поэтому коммерческие и бюджетные организации, сохраняя вводы, но потребляя мало ресурсов, фактически перекладывают расходы на других потребителей. Можно ожидать, что ввод двух ставочных тарифов позволит увеличить доходную часть, а возможно и общий объем потребления ресурсов из централизованных источников.

Введение двух ставочных тарифов обычно оказывается очень выгодными для населения, в частности, для жильцов многоквартирных домов. Переход на 2-х ставочные тарифы для населения, живущего в частных домах, обычно приводит к небольшому росту расходов населения. Наконец, переход на двух ставочные тарифы позволил бы проводить более гибкую политику, в области социальной политики. Для наиболее бедных слоев населения, можно будет субсидировать (в определенных пределах) весь тариф. Для населения, которое имеет несколько большие доходы, можно будет субсидировать только постоянную часть тарифов, оставляя оплату переменной части тарифов за самим населением. Конкретные предложения по структуре субсидий, можно будет сделать после проведения районирования территории субъектов СЗФО по размеру доходов и средним тарифам на услуги предприятий коммунальной инфраструктуры.

Наконец, в муниципальных образованиях, которые сдают основные средства в аренду, следовало бы создать муниципальные фонды развития коммунальной инфраструктуры, в которые бы перечислялись арендные платежи. Подобные фонды (совместно с арендаторами) собственно и должны формировать инвеспрограммы развития коммунальной инфраструктуры в МО и финансировать их реализацию. Бюджетные средства на развитие и реконструкцию коммунальной инфраструктуры также должны идти через подобные фонды, а не через предприятия-арендаторы. Данные фонды должны быть подконтрольны только органам представительной власти.

Литература

1. База данных муниципальных образований www.gks.ru

2. Востоков Е.В., Андреева Е.Н., Оценка влияния роста тарифов на энергосбережение населением, - В кн. Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей, Сборников научных трудов XVII Международной научно-практической конференции, - СПБ: Издательство политехнического университета, 2012, - с. 246 -249
3. Федеральный закон от 7 декабря 2011 года N 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении».
4. Федеральный закон от 30 декабря 2004 года N 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 190-ФЗ "О теплоснабжении"
5. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Верина Ю.Ю., Буркина М.М.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ МЕЖДУ ТОРГОВЫМИ ЗОНАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Институт машиностроения «ЛМЗ-ВТУЗ»

Согласно классической теории, одной из задач маркетинга является формирование системы мер, направленных на управление потребительским спросом с точки зрения производителя товаров и услуг. При этом сам потребитель воспринимается маркетологами весьма обезличенно, как некий усреднённый потенциальный покупатель, владеющей определённой денежной массой. Управляя объёмом выпускаемой продукции, распределяя эту продукцию по рынкам сбыта и стимулируя её продажи различными методами, можно добиться переноса части денежных средств из кармана потребителя в бюджет предприятия, что, собственно, и является целью любой коммерческой организации. Однако достижение этой заветной цели, связано с рядом объективных сложностей, главная из которых заключается в постоянном дисбалансе между производством и потреблением. Производитель может изготовить значительно больше товара, чем способен поглотить рынок, либо какая-то

из характеристик предлагаемых им изделий, например, цена, способ оплаты или доставки, могут не удовлетворять потребителя, что, естественно, значительно снизит спрос. Потребитель же может просто не найти информации о необходимом ему товаре, достаточной для того, чтобы решить, совершать покупку или нет.

Между торговыми зонами развернулась «битва» за покупателя. Основными конкурентами являются региональные и местные торговые зоны. В обычных условиях методов решения конкурентных задач не так уж много. Это изучение рынка, включая внимательный анализ опыта конкурирующих организаций, изучение спроса и проведение рекламных компаний и т.д. Вместе с тем, «обратная связь» между потребителем и продавцом на практике в большинстве случаев отсутствует.

Интернет внёс существенные изменения в существующий порядок. Выяснить у пользователя Интернет его мнение о предлагаемом товаре или услуге не составляет труда. Вполне естественно, что и обработать полученные таким образом статистические данные также относительно просто, а собранная в результате информация всегда будет свежей и актуальной. Именно это и позволяет предприятию гибко менять свою маркетинговую политику в зависимости от изменяющихся обстоятельств – не только рыночных условий вообще, но и колебаний спроса в частности, поскольку в данном случае маркетолог с высокой степенью достоверности знает причины этих колебаний.

Всемирная сеть предлагает коммерческим предприятиям многомиллионную потребительскую аудиторию по минимальной цене. Особенности использования сети Интернет в конкурентной борьбе торговых зон позволяют выделить основные преимущества и недостатки.

Конкурентные преимущества для продавцов обычно связывают с возрастающими возможностями продаж; возможностью работы круглосуточно во всём виртуальном пространстве одновременно; осуществлением доступа к глобальному рынку и в то же время, в случае необходимости, доступа к узкому рыночному сегменту; доступностью с высокой скоростью к качественной информации, а также возможностью контактов с многочисленными продавцами и покупателями в едином виртуальном пространстве.

Преимущества для покупателей, как правило, связаны с широким выбором товаров и персонализированной информацией для этого выбора; возможностью покупки круглосуточно и ежедневно; простота в сравнении потребительских свойств товаров при их покупке; доступ к глобальному рынку и возможность участия в аукционах и обмене знаниями.

Что касается недостатков, то обычно продавцы связывают их с необходимостью реагирования на высокую скорость изменения

технологий электронного бизнеса; постоянной потребности в наращивании мощностей телекоммуникационного оборудования своего предприятия; сложностью интеграции применяемых информационных систем с оборудованием для электронного бизнеса; постоянно возникающими проблемами в обеспечении безопасности и надёжности информационных систем; сложностью подготовки и переподготовки персонала, особенно в связи с глобальными проблемами рынка – языковой барьер, политическая среда, меняющиеся валютные курсы, правовые проблемы и пр.

У покупателей же эти недостатки ассоциируются с обеспокоенностью за тайну и безопасность сделки; недостатком доверия к неизвестному продавцу; неудовлетворённым желанием рассмотреть и потрогать товар перед покупкой; естественной настороженностью человека перед новыми технологиями купли-продажи, дистанционной оплаты, отсутствием бумаг при сделке и т.п.

На фундаментальном уровне Интернет побуждает каждый вид бизнеса относиться к выгодам, которые он, этот бизнес, предоставляет потребителям, как к одной из инновационных задач своей деятельности.

Так же можно наблюдать ежегодно рост расходов на интернет-маркетинг как на международном рынке, так и в России. В результате проблема оценки эффективности использования интернет-маркетинга становится все более актуальной. Это требует обобщения и анализа существующих подходов по данной проблематике, усовершенствования и разработки новых методик оценки эффективности интернет-маркетинга.

Видякин Б.А.[(1)], Степанова Е.Б. [(1,2)], Tirenni A. [(2)]

СЕРИЯ УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ

[(1)] Москва, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
[(2)] Zurich, Switzerland, International Research Group “Integrated Systems”

Вступление России в ВТО обусловило интерес к методической поддержке участников территориально-распределенных проектов с большим числом ключевых процессов, новых, сложных, а также в новых областях деятельности. В первую очередь это относится к проектам на комплексных стационарных и мобильных платформах, в которых важно моделирование основных характеристик, анализ жизненного цикла проекта, применение Международной стандартизации.

С этой ситуацией связана актуальность разработки, опробования и использования как для участников проектов, так и для студентов в дисци-

плинах университетского цикла комплексов материалов в электронном виде и печатных книг из серий учебных пособий, рекомендованных для университетов.

В течение пяти лет в университетских циклах, а также аналитиками и разработчиками применялась серия учебных пособий, лабораторных практикумов «Виртуальный технопарк». Серия рекомендована Учебно-методическим объединением высших учебных заведений РФ по образованию в области прикладных математики и физики», направлена на формирование у студентов базовых знаний по методологиям и технологиям системного анализа, моделирования и проектирования информационных комплексов. Фактически серия представляет новое направление учебно-методической литературы, а именно отечественную ветвь развивающегося в мировой образовательной среде регистра «Industrial and applied mathematics» [1]. Результаты применения в практике разработки распределенных международных проектов тех подходов, которые изложены в серии, обсуждались на семи Международных конференциях, 8 Всероссийских научно-методических конференциях, а также на конференциях ВУЗов – членов УМО.

Интерактивное расширение примеров и задач, развитие тематики, включение результатов анализа проектов, выполняющихся разработчиками из разных стран, отражены в выходящих в свет книгах серии «Global Certification in Process Management».

Подходы к формированию архитектурного ландшафта предприятия или распределенного проекта для индустрии проанализированы в новом разработанном пособии, являющимся продолжением серии «Виртуальный технопарк».

Создание единого архитектурного ландшафта предприятия позволяет реализовать стратегию развития автоматизации, а также более прозрачно сформировать комплекс архитектурных и бизнес-решений для создания / оптимизации / развития комплекса бизнес-процессов предприятия, включающих в себе как замкнутые автоматизированные решения, так и интеграционные процессы, объединяющие бизнес-процессы смежных информационных систем [2].

Для более эффективного и прозрачного формирования комплекса архитектурных решений в ходе разработки проекта необходимо применение технологии по формированию моделей интеграционного сценария, которая описана в новом пособии. Она позволяет определить более полный и корректный состав передаваемой информации между информационными системами, а также определить ход и механизм интеграции между информационными системами, входящими в сложный распределенный проект [3].

Материалы нового пособия опробовались в учебном процессе двух университетов – Национальном исследовательском технологическом университете «МИСиС» и Национальном исследовательском ядерном университете «МИФИ». На основе материалов пособия студентами были выполнены учебные проекты по анализу жизненного цикла информационных систем. Практика использования нового пособия в электронном виде позволяет передать материал в печать.

Литература

1. Е.Б. Степанова. Серия учебных пособий «Виртуальный технопарк». – М.:МФТИ, 2007. - 407 с.
2. Б.А. Видякин. Формирование архитектурного ландшафта предприятия с помощью интеграционных сценариев. – Теория активных систем / Труды международной научно-практической конференции (14-16 ноября 2011 г., Москва, Россия). Том 3. Общая редакция – В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М.:ИПУ РАН, 2011.
3. Б.А. Видякин, Е.Б. Степанова, A. Tirenni. Модуль по методологии построения архитектурного ландшафта информационного контура предприятия для дисциплин программы магистратуры. – Системный анализ в проектировании и управлении. Часть 2.: сборник научных трудов XVII Международной научно-практической конференции – СПб.: 2013.

Востоков Е.В.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ

Санкт-Петербург, СПбГУТ, им. М.А. Бонч-Бруевича

Оценка финансового состояния малых и средних предприятий должно играть ключевую роль при разработке программ поддержки средних и малых предприятий (СМСП), а также при моделировании их развития. Обычно финансовое положение предприятий оценивается по таким параметрам, как: рентабельность бизнеса (показатели типа ROTA, ROE, ROS) и показатели платежеспособности. Эти показатели могут рассчитываться непосредственно на основе бухгалтерской отчетности. На региональном уровне они даются в агрегированном виде[см. например 4], что может существенно исказить оценку истинного состояния дел у СМСП.

Применительно к СМСП устойчивость финансового положения предприятий проще всего оценивать на основе методики Дэвида Дюрана [6], так как она не включает многие показатели характерные для более сложных методик [см. например 2]. В основе методики лежит классификация предприятий, по степени риска исходя из наблюдаемого уровня показателей прибыльности активов, независимости и покрытия, и построении на их основе интегрального бального показателя.

В соответствии с этой моделью выделяют 5 классов:

1) Предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

2) Предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

3) Проблемные предприятия;

4) Предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

5) Предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Бальная оценка строится по правилам приведеным в таблице 1.

Таблица 1

Рентабельность активов (ROTA), %	
Границы интервала	Правила расчета баллов
30% и выше	50 баллов
от 20 до 30%	$50+(\mathbf{ROTA}-0{,}3)15$
от 10 до 20%	$35+(\mathbf{ROTA}-0{,}2)15$
от 1% до 10%	$20+(\mathbf{ROTA}-0{,}01)16{,}7$
менее 1%	0 баллов
Коэффициент покрытия (CCR)	
Границы интервала	Правила расчета баллов
2,0 и выше	30
от 1,7 до 2,0	$30+(\mathbf{CRR}-2)*33{,}33$
от 1,4 до 1,7	$20+(\mathbf{CRR}-1{,}7)*33{,}33$
от 1 до 1,4	$10+(\mathbf{CRR}-1{,}4)*25$
1 и ниже	0
Коэффициент независимости (CAU)	
Границы интервала	Правила расчета баллов
0,7 и выше	20
от 0,5 до 0,7	$20+(\mathbf{CAU}-0{,}7)*50$
от 0,3 до 0,5	$10+(\mathbf{CAU}-0{,}5)*25$
от 0,2 до 0,3	$5+(\mathbf{CAU}-0{,}3)*50$
менее 0,2	0 баллов

Интегральная оценка состояния предприятия определяется как сумма баллов, полученных по каждой оценке. Правила отнесения предприятий к определенному классу представлены в таблице 2

Таблица 2.

Границы классов согласно критериям				
I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
100 баллов	от 99,99 до 65 баллов	от 64,99 до 35 баллов	от 34,99 до 6 баллов	менее 6 баллов

Общее положение в отрасли, характеризуется данными, представленными в статистических сборниках «Финансовое и имущественное состояние организаций малого бизнеса» за соответствующий год [например 4]. В этих сборниках представлены агрегированные данные, характеризующие состояние предприятий в отрасли в целом. Однако, среднеотраслевому значению каждого из показателей, включенных в методику оценки финансового состояния по Дюрану, соответствует определенное частотное распределение показателей для предприятий, находящихся в самом разном финансовом состоянии, часть из которых может находиться в идеальном состоянии, а другие в самом плачевном состоянии. На основе анализа выборочных совокупностей показателей СМП (3669 предприятий за 2005-2006гг., 15000 СМП за 2007-2009гг.и 2500 за 2009 – 2010 гг.) были получены вероятностные распределения показателей независимости, покрытия и рентабельности активов.

Характерной особенностью распределений практически всех рассмотренных характеристик является их островершинность и наличие тяжелых хвостов.

Исследование показало, что распределения коэффициента рентабельность активов подчиняется распределению с положительной ассиметрией. В качестве гипотезы было выдвинуто предположение, что выборочные данные подчиняются экспоненциальному распределению Симпсона

$$\rho(ROTA) = \min(L_1 e^{-h_1 \max(0;M-ROTA)^{0,5}}; L_2 e^{-h_2 \max(0;ROTA-M)^{0,5}}) \quad (1)$$

Где M – мода распределения; h_1, h_2 – коэффициенты наклона правого и левого отклонения от моды; L_1 L_2 – параметры левой и правой части распределения.

Пример распределения показателя ROTA для данных СМП Санкт-Петербурга в 2010 году показано на рис. 1.

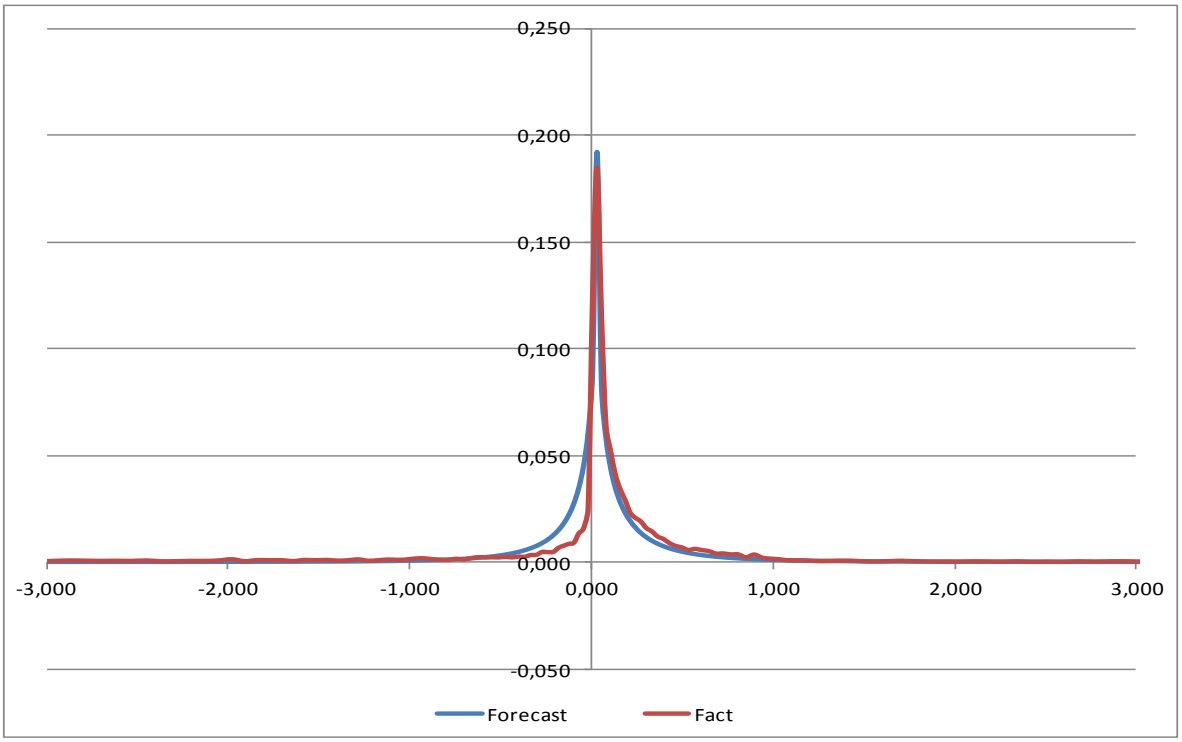


Рис. 1. Пример распределения показателя ROTA для данных 2010 года.

Анализ распределений показал, что доля предприятий, имеющих показатели ROTA соответствующих выделенным выше категориям риска в зависимости от среднего значения (AR) показателя рентабельности активов подчиняются следующим зависимостям:

Категория 5 (ROTA меньше 0) $P_{R5}(AR) = e^{-1,02-5,14AR}$

Категория 4 (ROTA от 0 до 10%) $P_{R4}(AR) = \ln(1,574 - 1,314AR)$

Категория 2 (ROTA от 20 до 30%) $P_{R2}(AR) = \max(0;0,041 + 0,625\log_{2+12*AR}(1 + AR))$

Категория 1 (ROTA более 30%) $P_{R1}(AR) = 0,0752 + 0,689AR)$

Категория 3 (ROTA от 10 до 30%) $P_{R3}(AR) = 1 - \sum_{j-1,2,4,5} P_{Rj}(AR)$

Коэффициенты вариации составляют не более 15%, а коэффициенты корреляции - не менее 93%

Данные о распределении предприятий по 5 категориям риска в соответствии с выявленными зависимостям показаны на рис.2.

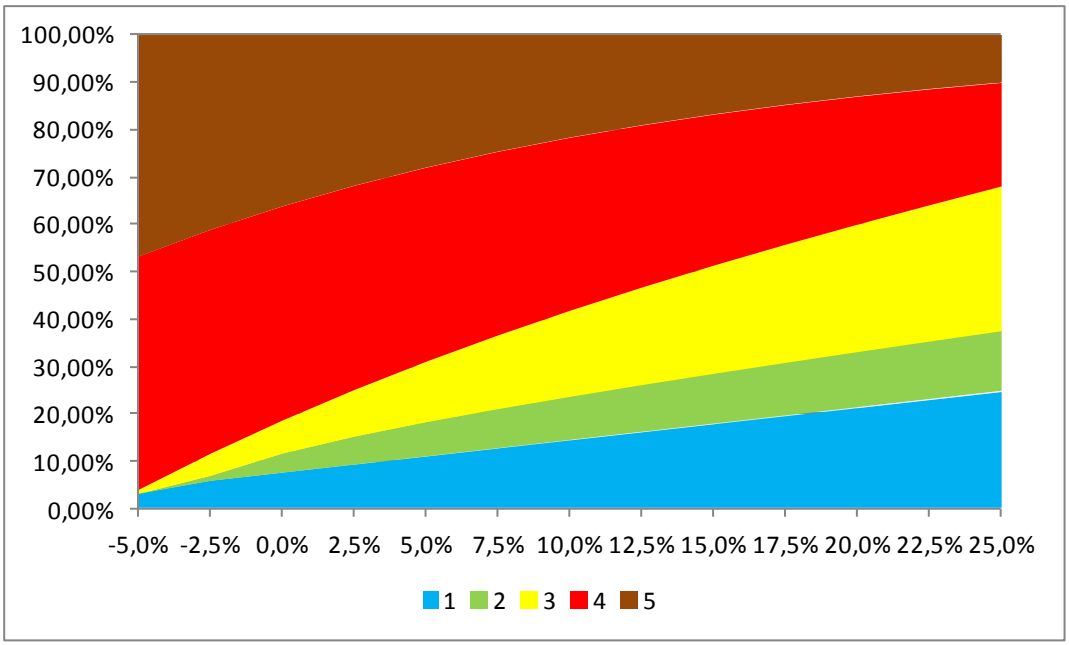


Рис. 2. Распределение СМП к разным категориям риска по показателю ROTA, в зависимость от его среднеотраслевого значения.

Распределения показателя покрытия подчиняется зависимости вида

$$\rho(CR) = \min(L_1 e^{-h_1 \max(0;\ln(M)-\ln(CR))^{0,25}}; L_2 e^{-h_2 \max(0;\ln(CR)-\ln(M))^{0,25}}) \quad (2)$$

Где M – мода распределения; h_1, h_2 – коэффициенты наклона правого и левого отклонения от моды; L_1 L_2 – параметры левой и правой части распределения.

Пример распределения показателя покрытия для данных СМП Санкт-Петербурга в 2010 году показано на рис. 3.

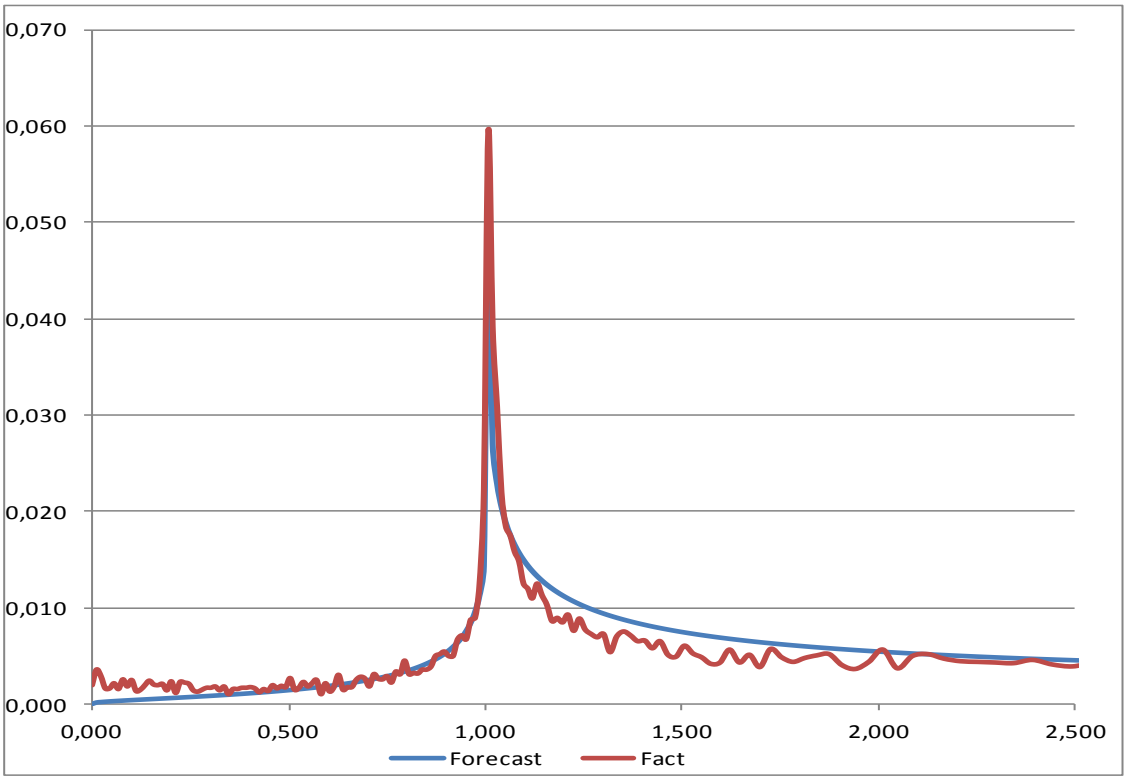


Рис. 3. Пример распределения показателя покрытия для данных 2010 года

Анализ распределений показал, что доля предприятий, имеющих показатели покрытия соответствующих выделенным выше категориям риска в зависимости от среднего значения (AC) показателя покрытия подчиняются следующим зависимостям:

Категория 5 (CR меньше 1) $P_{C5}(AC) = 0{,}132 + \frac{2{,}285}{(1+8AC)^{AC}}$

Категория 3 (CR от 1,4 до 1,7) $P_{C3}(AC) = \max(0;0{,}140 + 0{,}152 \log_{2+1{,}4(AC-1)}(AC))$

Категория 2 (CR от 1,7 до 2) $P_{C2}(AC) = \max(0;0{,}052 + 0{,}087 \log_{2+0{,}59(AC-1)}(AC))$

Категория 1 (CR более 2) $P_{C1}(AC) = \max(0;0{,}201 + 0{,}327 \log_{2+0{,}3(AC-1)}(AC))$

Категория 4 (CR от 1 до 1,4) $P_{C4}(AR) = 1 - \sum_{j-1,2,3,5} P_{Cj}(AR)$

Коэффициенты вариации составляют не более 14%, а коэффициенты корреляции - не менее 93%

Данные о распределении предприятий по 5 категориям риска по показателю покрытия в соответствии с выявленными зависимостям показаны на рис.4.

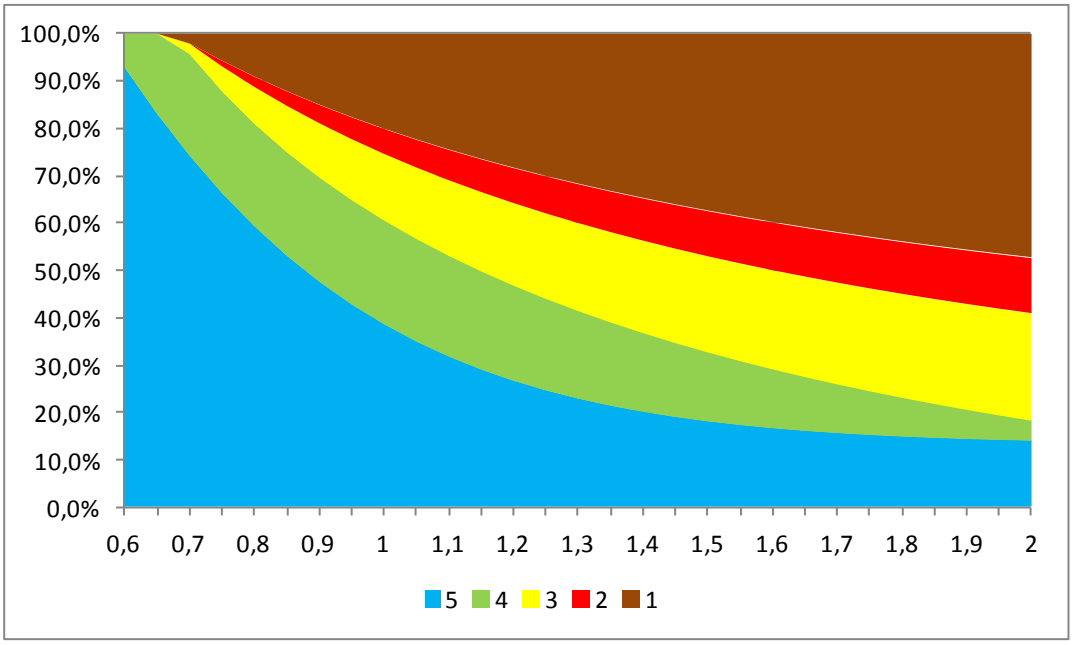


Рис. 4. Распределение СМП к разным категориям риска по показателю покрытия, в зависимость от его среднеотраслевого значения.

Распределения показателя независимости подчиняется зависимости вида

$$\rho(AU) = \min(L_1 e^{-h_1 \max(0;\ln(1-M)-\ln(1-AU))^{0,4}}; L_2 e^{-h_2 \max(0;\ln(1-AU)-\ln(1-M))^{0,4}}) \quad (3)$$

Где M – мода распределения; h_1, h_2 – коэффициенты наклона правого и левого отклонения от моды; L_1 L_2 – параметры левой и правой части распределения.

Пример распределения показателя независимости для данных СМП Санкт-Петербурга в 2010 году показано на рис. 5.

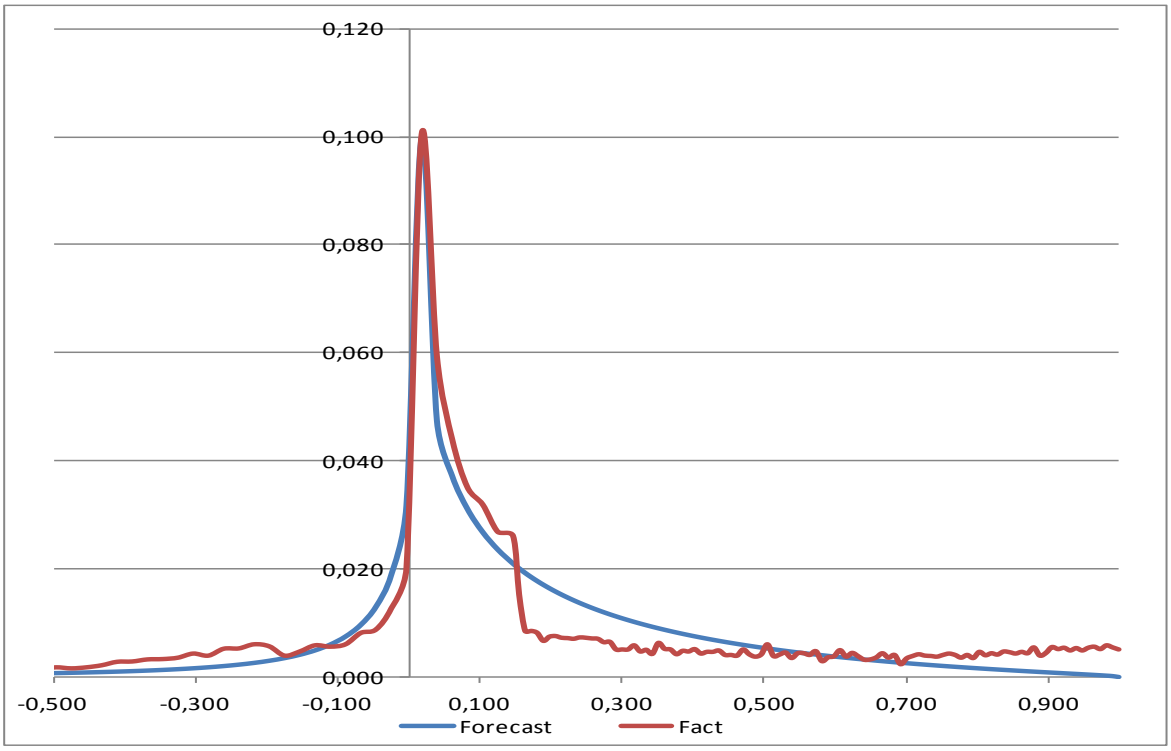


Рис. 5. Пример распределения показателя независимости для данных 2010 года

Анализ распределений показал, что доля предприятий, имеющих показатели независимости соответствующих выделенным выше категориям риска в зависимости от среднего значения (АА) показателя независимости подчиняются следующим зависимостям:

Категория 5 (AU меньше 0,2) $P_{A5}(AA) = 0{,}332 + \frac{0{,}425}{(5{,}3)^{8AA}}$

Категория 4 (AU от 0,2 до 0,3) $P_{A4}(AA) = 0{,}048 + \frac{0{,}116}{(5{,}3)^{6{,}5AA}}$

Категория 2 (АА от 0,5 до 0,7) $P_{A2}(AA) = \max(0;0{,}189 + 0{,}058\log_{2+70AA}(AA))$

Категория 1 (АА более 0,7) $P_{A1}(AA) = \max(0;0{,}444 + 0{,}08\log_{2-0{,}5AA}(AA))$

Категория 3 (AU от0,5 до 0,7) $P_{A3}(AA) = 1 - \sum_{j-1,2,4,5} P_{Aj}(AA)$

Коэффициенты вариации составляют не более 14%, а коэффициенты корреляции - не менее 93%

Данные о распределении предприятий по 5 категориям риска по показателю независимости в соответствии с выявленными зависимостям показаны на рис.6.

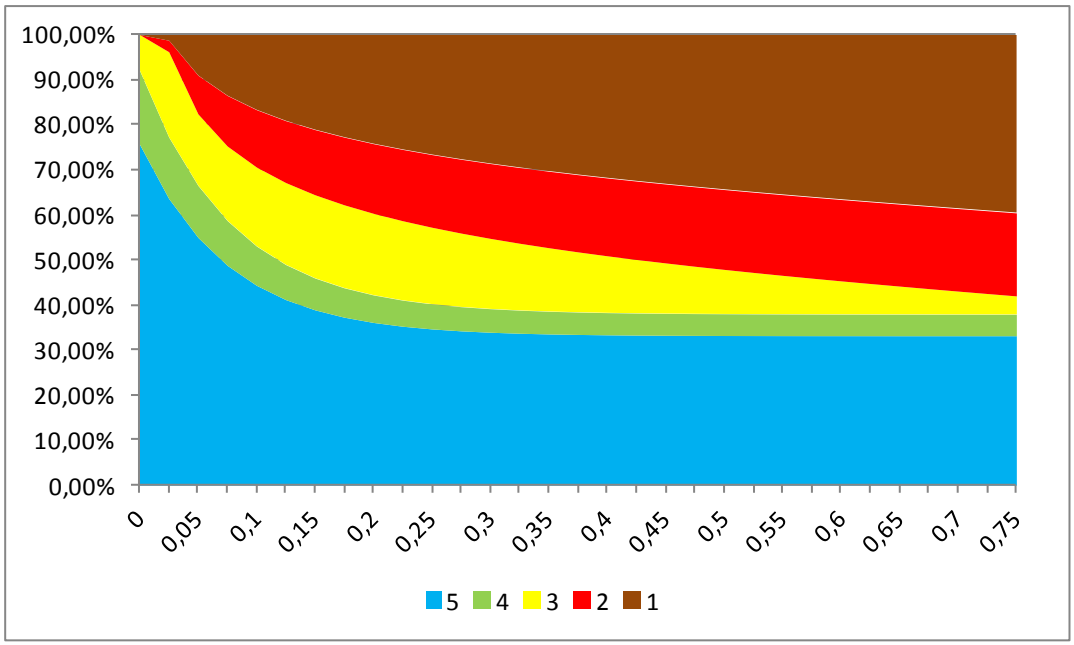


Рис. 6. Распределение СМП к разным категориям риска по показателю независимости, в зависимость от его среднеотраслевого значения.

Так как полученные зависимости вероятности попадания в определенный класс риска определяют только среднее значение, то целесообразно определить, кроме главного значения, предельно допустимые отклонения, как в сторону оптимизма оценок, так и в сторону их пессимизма.

Оптимистическое смещение параметров распределения для коэффициента K (K=ROTA, CR, AU) определяется с помощью решения задачи:

$$\sum_{j-1:5} E_{Kj}P_{Kj} \quad => \max \qquad (4)$$

$$\sum_{j-1:5} P_{Kj} = 1 \qquad (5)$$

$$\max(0; P_{Kj}(AK) - n\sigma_{Kj}) \le P_{Kj} \le P_{Kj}(AK) + n\sigma_{Kj} \qquad j = 1:5 \qquad (6)$$

Где $P_{Kj}(AK)$ – вероятность попадания в класс риска j по показателю K при среднем его значении AK; E_{Kj} – среднее значение риска в классе риска j по показателю K: σ_{Kj}.- среднеквадратическое отклонение вероятности попадания в класс риска j по показателю K; n – доверительный коэффициент (принимается в пределах от 1 до 3)

Найденные в результате решения задачи (4 – 6) значения вероятностей попадания по показателю K в класс j будем обозначать $P_{OKj}(AK)$

Пессимистическое смещение параметров распределения для коэффициента K определяется с помощью нахождения минимума $\sum_{j-1:5} E_{Kj}P_{Kj}$ на множестве (5) – (6). Найденные в результате решения этой задачи значения вероятностей попадания по показателю K в класс j будем обозначать $P_{PKj}(AK)$

По каждому показателю риска K может быть построено распределение оценок риска на основе определения вектора его параметров $V=(M,L_1,L_2,h_1,h_2)$, которые получаются исходя из знания:

1) Вида распределения, задаваемого зависимостями (1) – (3);
2) Вероятности попадания в определенный класс риска $P_{NKj}(AK)$ (N=base,optimistic, pessimistic; K=CR,AU,ROTA; j=1,2,3,4,5)
3) Среднего значения коэффициентов риска для отрасли (AR; AC, AA).

Средняя оценка E(K,N,j) по показателю K для класса j по базовому, оптимистическому и пессимистическому сценариям находится по формуле:

$$E(K,N,j) = \frac{1}{P_{NKj}(AK)} \int_{Q(K,j)}^{Q(K,j-1)} E_K(x)\rho(x,V(N,K))dx \qquad (7)$$

Где Q(K,j) – нижнее допустимое значение для класса риска j для показателя K; $E_K(x)$ – оценка по Дюрану K –го показателя при значении x; $\rho(x,V(N,K))$ – распределение значений по показателю K при найденном векторе параметров V(N,K).

Исследование выборочной совокупности показало, что распределение категорий для показателя прибыльности активов практически не зависит от распределения категорий по коэффициентам покрытия и независимости. Два последних показателя имеют положительную корреляционную зависимость (см. таблицу 3).

Таблица 3 Значения коэффициентов корреляции для значений коэффициентов риска

Коэффициенты	2008	2009	2010
ROTA / CR	0,038	0,005	0,056
ROTA/AU	0,134	0,028	0,186
CR/AU	0,539	0,350	0,542

Наличие положительной корреляции между распределением коэффициента независимости и коэффициентом покрытия заставляет учитывать совместное распределение категорий по этим параметрам при построении интегральной оценки. На основе анализа выборочных распределений для показателей покрытия и независимости были получены следующие значения для оценки совместного распределения по классам риска

Отнесение к определенной категории зависит от средней оценки внутри каждой категории. Для расчетов можно использовать три варианта внутренних оценок – минимальная, максимальная и средняя. Данные об использованных оценках представлены в таблице 7.

В зависимости от варианта оценки строятся три варианта оценки финансового состояния СМП в отрасли – базовая, пессимистическая и оптимистическая оценка отнесения МП к различным категориям бизнеса по Дюрану.

Таблица 7

Результирующая категория	Базовая (средняя) оценка			Максимальная оценка			Минимальная оценка		
	ROTA	CRR	CAU	ROTA	CRR	CAU	ROTA	CRR	CAU
1	50	30	20	50	30	20	50	30	20
2	42,5	25	15	49,99	29,99	19,99	35,01	20,01	10,01
3	27,5	15	7,5	34,99	19,99	9,99	20,01	10,01	5,01
4	10	5	2,5	19,99	9,99	4,99	0,01	0,01	0,01
5	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Литература

1. Востоков Е.В. Методика оценки финансово-экономического состояния малых предприятий и результаты ее применения, - В кн. Финансовые проблемы и пути их решения: Теория и практика. Сборник научных трудов 13-ой Международной научно-практической конференции, - СПБ: Издательство политехнического университета, 2012, - с. 217 -228
2. Востоков Е.В., Ловцюс В.В. Финансы: Часть 2 Финансовый менеджмент/Учебное пособие СПб: «Линк», 2008,
3. Дубнер Н.П. (2000) Справочник статических распределений. М: Алголист -2000.
4. Финансовое и имущественное состояние организаций малого бизнеса в 2011 году. - СПб «Петростат» 2012.
5. Экономическое развитие Ленинградской области на рубеже столетий- СПб, Леонтьевский центр, 2005.
6. David Durand (1941), Risk Elements in Consumer Instalment Financing, Washington, National Bureau of Economic Research
7. Weisstein, Eric. CRC Concise Encyclopedia of Mathematics. Cleveland, Ohio, CRC Press -1999

Гамова Е.Е.

ОСНОВНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО

г. Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический университет

Прошел год, как Российская Федерация вступила во Всемирную торговую организацию и Таможенный союз. При вступлении в эти международные организации декларировалось, что многие российские отрасли получат новый стимул к повышению качества продукции, конкурентоспособности и возможность выхода на новые, зарубежные рынки. Однако специалисты ряда отраслей выражали большие сомнения в реализации декларативных заявлений и прогнозировали падение многих финансовых, экономических, производственных и социальных показателей. Особенно эти пессимистические прогнозы касались агропромышленного комплекса, и, в частности, молочного подкомплекса АПК.

Так, согласно правительственным планам, предполагалось увеличение на рынке доли российского молока, но многие эксперты молочного рынка прогнозируют, что снижение ввозных пошлин на молочную продукцию приведет к сокращению собственного производства молока до 2% ежегодно.

Российские производители молочной продукции обеспокоены нововведениям, так, по данным специалистов молочной отрасли объем производства сырого молока и молочных продуктов может сократиться до 2% в год, что связано прежде всего с ростом цен на сырье и растущей конкуренцией с зарубежными производителями.

Одним из видимых последствий вступления России в ВТО является увеличение импорта молока и молочной продукции в страну за счет существенного снижения ввозных таможенных пошлин на данную продукцию. По прогнозам экспертов объем импорта молока и молочной продукции может увеличиться к 2014 г. до 20% и достигнуть 10 млн. тонн.

Прежде всего, это актуально в отношении сухого молока, которое является ингредиентом многих молочных продуктов, пошлина на которое снижается на самый большой процент с 25% до 15%.Таким образом, заявленные возможности для российских компаний становятся призрачными, наоборот, возрастает конкуренция со стороны более дешевой иностранной продукции, создаются идеальные условия для

внедрения и закрепления многих иностранных производителей на российском рынке.

При этом спрос на молоко и молочную продукцию теоретически может вырасти в ближайшие годы, так как на сегодняшний день среднестатистическое потребление россиянами данной продукции невелико – около 230 л. молока в год при медицинской норме 405 л. в год, также рост доходов населения, ориентация на правильное и здоровое питание могут способствовать повышению потребительского спроса и удовлетворить этот спрос только за счет отечественных производителей будет невозможно.

Однако прогнозы экспертов-производителей и правительственных чиновников разнятся. В правительстве ожидают как минимум уверенного роста молочной отрасли к 2030 году. В январе 2013 г. Минэкономразвития РФ обнародовало прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, в котором говорится, что, несмотря на членство в ВТО, РФ к 2030 году увеличит производство молока на 34-44% по сравнению с 2012 годом – до 43-46 млн. тонн против 32 млн. тонн в 2012 году. Одновременно с этими цифрами Минэкономразвития прогнозирует 30% рост потребления молочной продукции населением к тому же 2030 году. При этом поголовье молочного скота уменьшилось в разы по сравнению с 1990 годом и сейчас составляет всего 8,9 млн. голов по состоянию на 1 января 2012 года. Положительным моментом является увеличение надоев молока в расчете на 1 корову молочного стада до 4741 кг в 2011 г. по сравнению с 2781 кг в 1990 г. (по данным Департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза РФ).

Надо отметить, что особенно привлекательным российский рынок будет для производителей из стран Евросоюза, которые на фоне общеевропейского кризиса столкнулись со стагнацией и падением показателей собственных рынков. Среди ключевых факторов привлекательности российского рынка многие эксперты называют как стабильно растущий спрос на молоко и молочные продукты, так и рост стоимости данной продукции (по этому показателю наша страна занимает одно из первых мест в Европе). Так, в себестоимости питьевого молока 55% занимает стоимость сырого молока е его транспортировка, 13% - заработная плата работников, 7%- стоимость тары и упаковки готовой продукции, 4% - топливо, электроэнергия и вода с очисткой стоков, 4%-амортизация зданий, сооружений и оборудования и 17% - прочие затраты (по данным НПК «Резонанс»). При ежегодном росте цен на энергоносители, ГСМ, услуги коммунального хозяйства стоимость молочной продукции будет неуклонно возрастать.

Но не все эксперты молочной отрасли склонны к пессимистической оценке положения молочной отрасли. Некоторые полагают, что реаль-

ным спасением отечественных производителей от экспансии зарубежных компаний и демпинга с их стороны станет повышение качества отечественной молочной продукции и, как следствие, улучшение имиджа российской молочной продукции как «экологически чистой», без добавок, ведь молоко и молочные продукты относятся к той категории продовольствия, где помимо цены потребитель обращает внимание на качество и безопасность, зачастую ставя эти потребительские свойства на первое место, особенно если речь идет о детских молочных продуктах.

Для нормальной конкуренции с иностранными производителями российской молочной отрасли надо пересматривать в целом принципы организации молочных хозяйств. В России еще с советских времен преобладает принцип экстенсивного развития молочного скотоводства – «вширь», увеличивая поголовье молочного стада. В то время как в Европе молочное скотоводство развивается по интенсивному пути, т.е. повышаются показатели интенсификации – увеличиваются надои с уже имеющегося поголовья. Как итог – в РФ на тысячу человек приходится 80-85 голов КРС, в Европе это показатель вдвое ниже (АГ «Развитие»).

Многие мелкие хозяйства, хозяйства населения, КФМ могут не выдержать новых условий и, как итог, отрасль ждут слияния и поглощения мелких игроков более крупными. Цены на молоко и молочную продукцию вряд ли будут снижаться, даже, несмотря на снижение пошлин благодаря вступлению в ВТО. Снижение цен на импортную продукцию возможно лишь в краткосрочном периоде (себестоимость производства молока в зарубежных странах ниже, чем в России), пока иностранные компании внедряются и закрепляются на новом для них рынке. Как гласит рыночная наука и практика, как только основные игроки поделят рынок, цены на молоко и молочную продукцию снова могут вырасти.

Гончаров П.И.

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

г.Москва, ГОУ ВПО «Финансовый Университет»

В современных условиях глобальной конкуренции и ожесточения конкурентной борьбы на мировых рынках постоянно растет ценность коммерческой информации, равно как растут и риски нарушения режима её безопасности. Чем крупнее и значимее компания, особенно международная компания-лидер на глобальном рынке, тем агрессивнее и профессиональнее будут происходить попытки несанкционированного доступа к её информации. По оценкам экспертов [1,2,4] около 35% эконо-

мических потерь связано с экономическим шпионажем, принявшим общемировой характер.

Долгое время основным риском для компании считались внешние угрозы, и собственники и управляющие стремились защищать свои конфиденциальные данные именно от попыток доступа извне. Но с течением времени, экспертами в области информационной безопасности было обнаружено, что основной причиной утечки информации является не слабая защищённость внешнего периметра организации, а работники самой компании, которые работают с конфиденциальными данными. По их мнению [2,6], внешние и внутренние угрозы на сегодняшний день соотносятся друг с другом как 20 к 80. То есть, около 80% вторжений и атак производится либо изнутри контролируемой зоны объектов сотрудниками самой организации, либо извне, с их ведома или при непосредственном участии.

Исследования компании Perimetrix, которая специализируется на услугах создания защиты от внутренних нарушителей и производит ежегодные исследования по данной тематике показывают [2], что практически все организации защищены и от вирусов, и от действий внешних нарушителей путём использования антивирусов, межсетевых экранов и контроля доступа, систем обнаружения и предотвращения вторжений, а во многих компаниях используют виртуальные сети. То есть, от внешних угроз организации защищают свою информацию с помощью нескольких различных технологий, и в то же время оказываются беззащитными перед столь актуальными внутренними угрозами.

Внедряемые в настоящее время системы снижают многие риски, связанные с внутренним нарушителем, но у злоумышленника остаётся возможность сфотографировать экран монитора или запомнить данные, доступ к которому у него уже есть, и передать третьим лицам. Кроме того, существует особый вид противоправных действий, связанный с использованием информационных ресурсов за счёт доступа к ним с чужого рабочего места или под чужой учётной записью. Данный вид нарушителя наиболее опасен с точки зрения последующего расследования инцидентов, так как если на предприятии не ведётся видеонаблюдение за сотрудниками, то выявление злоумышленника значительно усложняется. В исследовании Ponemon Institute [1] приводятся данные, о возрастании количества подобных инцидентов, когда учетные данные коллег по работе использовались для повышения прав доступа. Такие инциденты случались в 81% случаев, повлекших финансовые потери или ухудшение репутации компании.

Выбор метода защиты. Задача выявления работы за чужим рабочим местом может решаться несколькими способами:

- дополнительная скрытая идентификация пользователя при его аутентификация на рабочем месте;
- мониторинг и анализ действий пользователя по принципу его работы на рабочем месте (с каким ПО работает, каким образом, в каком порядке запускает, и так далее);
- мониторинг действий пользователя по его поведению в сети и Интернете;
- контроль соответствия действий сотрудника должностным и ведомственным инструкциям.

С помощью этих методов осуществляется как наблюдение за действиями пользователя, так и защита от работы постороннего лица, так как при определении или подозрении, что работает другой пользователь, или работа пользователя происходит под контролем злоумышленника. Существует несколько возможных сценариев по противодействию: сообщение на АРМ администратора безопасности с отказом во входе в систему или без блокировки работы АРМ; включение подозрительного АРМ в сеть-приманку (honeynet), не полностью копирующую автоматизированную систему, для анализа поведения подозрительного пользователя с сообщением на АРМ администратора безопасности; запись экрана пользователя, нажатых клавиш, движение мышки, микрофона, снимки веб-камеры.

Варианты, при которых вывод о работе на АРМ человека под чужими учётными данными, делаются на основе его действий в сети и на АРМ, в данном случае неприемлем. Этот вывод следует из исследования [2], где говорится, что особую ценность для внутреннего нарушителя представляют детали конкретных сделок и другая информация, которую можно запомнить или сфотографировать с экрана. В этом случае методы выявления инсайдера, основанные на мониторинге действий в системе, не сработают, так как существует вероятность не отследить действия нарушителя до того, как он получит доступ к конфиденциальной информации. По этой же причине не работают и организационные меры.

Таким образом для выявления подобного типа нарушителей остаются методы, основанные на дополнительной скрытой аутентификации. Для идентификации и аутентификации субъекта используются различные способы (атрибутные, процедурные, биометрические).

По сравнению с иными методами аутентификации биометрические имеют ряд преимуществ: в силу уникальности биометрических признаков высока достоверность идентификации, кроме того биометрический идентификатор является неотъемлемой частью человека и его невозможно забыть, его невозможно украсть.

Биометрические признаки, приобретенные человеком с рождения называются статическими, а индивидуальные признаки, которые приобретаются со временем и могут изменяться – динамическими.

Статические признаки – признаки полученные человеком с рождения (отпечатки пальцев, форма кисти руки, термограмма кисти руки; радужная оболочка глаза, сетчатка глаза, структура лица, термограмма лица и другие)

Динамические признаки – признаки, которые приобретаются со временем (распознавание голоса, почерк, клавиатурный почерк, походка, шаблон действий).

Следует отметить, что практически во всех перечисленных выше методах требуются дополнительные технические средства для их реализации: камера на каждом АРМ для распознавания лица пользователя, микрофон для распознавания голоса, камеры в помещении для распознавания по походке. Проверку клавиатурного почерка возможно реализовать программными средствами или с помощью незаметных программно-аппаратных средств, встроенных в стандартную клавиатуру. Далее, распознавание образа пользователя не требует продолжительных вычислений, происходит практически мгновенно и незаметно для пользователя. При этом, если выбрать способ идентификации на основе ввода кодовой фразы, и заменить её на пару имя пользователя/пароль с дополнительными фиксируемыми характеристиками, то такой метод дополнительной аутентификации будет совершенно неотличим для пользователя от стандартного ввода аутентификационных данных.

Исходя из вышеперечисленного, биометрическая идентификация по клавиатурному подчерку является наиболее подходящей для создания скрытых методов защиты информации при аутентификации, так как в этом случае не требуются дополнительные внешние устройства для считывания биометрической информации и более незаметен для пользователя. Также, этот метод даёт возможность расширить и гибко настраивать количество фиксируемых параметров, по которым происходит аутентификация.

Таким образом для дополнительной скрытой аутентификации следует использовать методы на основе клавиатурного почерка. Более подробно они описаны в [10]. Далее будет рассмотрен экономический эффект от внедрения инструментальных средств на основе этих методов.

Оценка количества нарушителей, использующих чужие учётные данные. Оценить количество инсайдеров, способных реализовать угрозу, для снижения риска которой предлагается использовать скрытую аутентификацию достаточно сложно. Подобная статистика не существует, так как при описании инцидента в СМИ редко доходит до детального описания действий нарушителя. Так же сама статистика по утечкам информации, как это отмечалось ранее, не охватывает даже одного процента от всех утечек. Тем не менее, возможно расписать модель такого нарушителя.

Угрозу работы на чужом АРМ с помощью чужих учётных данных могут реализовывать три типовых внутренних нарушителя:

1. Системные администраторы и офицеры безопасности – лица или обладающие легитимным доступом в защищаемые системы, либо способные без особых проблем получить такой доступ в виду своих особых полномочий или статуса в компании

2. Квалифицированные специалисты, способные тем или иным способом получить учётные данные зарегистрированных пользователей:

- установкой программных, аппаратных или программно-аппаратных средств, фиксирующих действия на компьютер легитимного пользователя и отправляющих эти данные злоумышленнику либо сохраняя их для последующего снятия на внешнем носителе;
- с перехватом пароля по сети к ресурсам общего доступа либо эксплуатацией уязвимости сети, написании зловредного ПО, либо другими средствами на основе применения знаний из области сетевой безопасности;
- установка средств видео-наблюдения, диктофонов, аппаратных устройств съёма данных с клавиатуры.

3. Высококвалифицированные специалисты, обладающие навыками использования методов «агентурной разведки» (подкуп, шантаж, убеждения, принуждение), которые могут быть внедрены.

Причем последних, очевидно, крайне малое количество, т.к. имея возможность воздействовать на легитимного пользователя проще заставить его самого совершать противоправные действия, заставив (или уговорив) его, вступить в преступный сговор и выносить информацию за пределы предприятия. И защита от такого развития событий, лежит в компетенции отела собственной безопасности и отдела кадров, так как отследить подобную деятельность инструментальными средствами не представляется возможным.

Если предположить, что лояльность и осведомленность в ИБ всех сотрудников компании примерно одинакова, то долю обсуждаемых в исследовании типа злонамеренных инсайдеров от общего числа сотрудников можно вычислить как

$$I = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{E}$$

Где I – искомое количество инсайдеров указанного типа; I_1– администраторы и офицеры безопасности в компании; I_2 – квалифицированные сотрудники в области информационных технологий в компании; I_3– оценочное количество службой собственной безопасности сотрудников, внедрённых или имеющих навыки «агентурной разведки» на предприятии; E – общее число сотрудников.

Таким образом, процент таких инсайдеров для компании, например, в 1000 человек, можно предположить не превышает всего 15-20% от общего числа сотрудников. При этом нельзя забывать, что речь идет не о компании работающей в ИТ или ИБ сферах, где подобных потенциальных нарушителей, будет на гораздо больше. Также, в финансово-кредитных организациях количесвто таких нарушителей может достигать 20-25%. Кроме того, не рассматриваются компании без действующей и регулярно проверяющейся парольной политики. Причина этому невозможность каким-либо образом оценить информационные риски в компании, где понятие информационной безопасности отсутствует. Так как если у большинства пользователей слаб стойкий пароль (например qwerty, 8 единиц, день рождения и т.д.), который не меняется годами и более того записан под клавиатурой или прикреплён стикером к монитору.

Способ оценки экономической эффективности. Основной целью обработки риска является выбор наиболее эффективных мер, обеспечивающих сокращение среднегодовых потерь организации от инцидентов информационной безопасности при максимальном возврате инвестиций. Величина возврата инвестиций представляет собой разницу между полученной выгодой и вложенными средствами. В качестве полученной выгоды выступает оценочное знание сокращаемых среднегодовых потерь, а в качестве вложенных средств – денежные средства, прямо или косвенно затраченные на механизмы безопасности и обеспечивающие такое сокращение потерь.

Для определения того, насколько эффективно защитные меры сокращают потери, используется коэффициент возврата инвестиций (ROI), который определяется как отношение величины возврата инвестиций к стоимости реализации контрмер, которая включает в себя расходы на их планирование, проектирование, внедрение, эксплуатацию, мониторинг и совершенствование.

$$\begin{bmatrix} \text{Коэффициент} \\ \text{возврата} \\ \text{инвестиций} \end{bmatrix} (ROI) = \frac{\begin{bmatrix} \text{Уменьшение} \\ \text{среднегодовых} \\ \text{потерь} \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} \text{Стоимость} \\ \text{защитных} \\ \text{мер} \end{bmatrix}}{\begin{bmatrix} \text{Стоимость} \\ \text{защитных} \\ \text{мер} \end{bmatrix}}$$

ROI показывает, во сколько раз величина возврата инвестиций превышает расходы на безопасность. При выборе способов обработки рисков для каждого рассматриваемого механизма безопасности (способа обработки риска) производится оценка ROI. При этом надо учитывать, что многие механизмы безопасности взаимосвязаны и в отрыве от остальных не дают требуемого эффекта, то есть не обеспечивают желаемого возврата инвестиций. Так, политики безопасности или технические средства не работают без соответствующего обучения или контрольных процедур. Поэтому при оценке ROI чаще всего рассматривается сразу группа взаимосвязанных механизмов безопасности, которые поддерживают и дополняют друг друга, обеспечивая максимальный эффект.

Оценка стоимости лицензии на модуль проверки клавиатурной подписи. Применение концепции ROI в оценке эффективности контрмер против инсайдеров на основе предложенного метода. Для этого следует оценить затраты на внедрение для организации, в офисе которой имеется 1000 рабочих мест. Эти затраты складываются из следующих составляющих:

- первоначальная стоимость лицензий на модуль проверки клавиатурной подписи и стоимость оказания технической поддержки;
- стоимость серверного оборудования – устанавливается на АРМ совместно с ПО администратора безопасности и стоимость трудозатрат технических специалистов на внедрение и администрирование системы - вся система, в составе которой поставляется модуль;
- стоимость обучения администраторов, разработка части политики защиты от инсайдеров, использующих чужие учётные данные, обучающие семинары.

Для определения цены на лицензию требуется провести сравнение с аналогичными продуктами. Так как данные о существовании подобных программных продуктов на рынке отсутствует, то для формирования цены и выбора стратегии ценообразования требуется провести сравнение с явными средствами двухфакторной аутентификации. Также, так как и предлагаемое решение может являться частью DLP-системы, необходимо провести сравнение стоимости существующих DLP-систем и их отдельных модулей.

Цены для DLP-систем, реализующие множество функций, такие

как контроль IM, HTTP/HTTPS, FTP, Skype E-mail, социальных сетей и блогов, контроль подключаемых внешних устройств, портов, протоколы и другие функции:

- Securit ZGate; для 250 АРМ 2500000 руб.
- Search Inform Контур безопасности для 250 АРМ 3300000-5400000 руб.
- FalconGaze SecureTower для 1000 АРМ: 5760000 руб.

Средняя стоимость средств аутентификации для компании с одной тысячей автоматизированных рабочих мест составляет 2800000 руб. [13] В данном случае, стоимость чисто программных средств, без аппаратной части, таких как считыватель биометрической информации, USB-токены и другие, имеют меньшую стоимость. При этом, так как аутентификация на основе клавиатурной подписи является также средством выявления внутренних нарушителей следует также ориентироваться и на цены DLP-систем, учитывая, что они реализуют гораздо более обширный функционал.

Исходя из методики ценообразования, основанной на ориентации на текущие цены следует сделать вывод, что требуется назначать цену в зависимости от количества АРМ, которые находятся в компании или планируются подключаться к предоставляемым сервисам, например интернет-банкинг, торговая площадка и другие.

Объём российского рынка двухфакторной аутентификации оценивается в 270 миллионов рублей [3], объём отечественного рынка DLP-систем оценивается в 135 миллионов рублей. Подавляющая часть продаж DLP-систем в стране в настоящее время приходится на крупные компании и компаниям-разработчикам и интеграторам теперь предстоит осваивать сегмент среднего и малого бизнеса, потенциал спроса которого, по мнению экспертов, в состоянии обеспечить значительную часть прогнозируемого роста рынка на 40—50% в год.

Количество внедрённых DLP-систем в 2011 году составило, в среднем, 7-15 проектов по внедрению в год для каждого продукта из исследования рынка DLP [4]. Основываясь на этих данных следует сделать вывод, что продажи разработанного в результате данного исследования программного модуля будут составлять от 15 до 20 проектов по внедрению в год после первого года входа на рынок.

Цена должна учитывать стоимость трудозатрат технических специалистов. По данным исследования [5], средняя заработная плата специалиста по информационной безопасности составляет 60 000 рублей в месяц.

Также, для продукта, входящего на рынок следует назначать среднюю цену по рынку за программный продукт, исходя из маркетинговых целей недопущения демпинга и предоставления продукта на рынке как

качественного и надёжного. Основная стратегия продвижения на рынке и ведение продаж - прямые звонки и выезды компаниям-заказчикам специалистов по продажам с зарплатой в 45 000 рублей и бонусом с продаж. Итого, стоимость лицензии рассчитывается из следующих показателей:

- Средняя стоимость схожих средств от 0,7 до 3 миллионов рублей для компании в 1000 АРМ. Объём рынка двухфакторной аутентификации составляет 270 миллионов рублей, объём рынка DLP систем составляет 135 миллионов рублей в год и планируется рост на 40-50% за счёт малого и среднего бизнеса. Количество планируемых продаж в год – 15-20.
- Зарплата специалистам по внедрению и технической поддержки - 60 тыс. руб., 3 человека. Зарплата специалистам отдела продаж – 45 тыс. руб., 3 человека и дополнительно резервировать 1 млн. руб. в год на выплату бонусов с продаж.
- Аренда, накладные расходы, основные средства, налоги.

Исходя из этого, расчёт стоимости минимальной цены для выхода на точку безубыточности будет состоять из:

- Зарплата - 4,6 млн. руб. (с учётом премиальной части) и социальные взносы - 1,38 млн. руб.
- Аренда - 1 млн. руб., накладные расходы - 0,3 млн. руб. и прочие налоги (налог на имущество и другие) - 0,1 млн. руб.
- Основные средства - 1 млн. руб.

Итого, 8,38 млн. рублей расходов в год. Исходя из минимально планируемых продаж в 15 сделок в год для компаний в 1000 рабочих мест, для выхода в точку безубыточности стоимость одной сделки должна составлять ≈560 тыс. руб. без НДС. И 660 тыс. руб. с НДС. С учётом возможных дополнительных расходов, и для получения прибыли требуется увеличить стоимость.

Таким образом, стоимость внедрения модуля проверки цифровой подписи на предприятии на 1 000 рабочих мест составляет ≈ 900 000 рублей;

Оценка возможного ущерба компании от деятельности внутренних нарушителей, использующих чужие учётные данные. Для оценки коэффициента возврата инвестиций от внедрения модуля проверки клавиатурной подписи необходимо оценить возможный ущерб от деятельности внутренних нарушителей, использующих учётные данные других сотрудников для повышения своих привилегий в сети предприятия и получения несанкционированного доступа к информации. Для этого следует определить, к какому ущербу приводят утечки данных.

Всего по данным событий инсайдерских инцидентов [6] в мире за 2011 год оценочный ущерб от публичных инцидентов информационной безопасности составил $20,586 млрд. В среднем, каждая утечка информации обошлась в $25,13 млн. Согласно исследованиям Ponemon Institute, средняя стоимость утечки информации для фирм в Великобритании в 2008 году составила 1,7 млн. фунтов, то есть почти 4 миллиона евро. Исследование Ponemon Institute и Symantec [7] показало, что средняя стоимость утечки в США и Германии составили 5,4 и 4,8 млн. долларов соответственно. По информации компании Infowatch официально заявленные в СМИ прямые убытки только кредитно-финансовых организаций от утечек в первом полугодии 2012 года составили чуть более 37,8 миллионов долларов. Из Российского опыта, в нашей стране был зарегистрирован 41 публичный инцидент [6], большинство из которых получили широкую огласку в СМИ. Суммарный ущерб российских компаний от утечек данных оценивается экспертами в более чем $1 млрд.

Представленные данные отличаются друг от друга достаточно сильно, что может говорить о различном подходе к выборке инцидентов для анализа и подсчёта ущерба как компаниями-исследователями, так и компаниями, которые стали жертвами утечки инсайдерской информации. Это происходит, из-за того, что каждый инцидент несет в себе те или иные негативные экономические последствия для компании.

Оценка возврата инвестиций. Исходя из предоставленных данных о стоимости средней утечки, трудно просчитать, какая сумма будет соответствовать компании в 1000 автоматизированных рабочих мест, так как исследования проводились на основе публичных инцидентов, которые, возможно, стали достоянием общественности из-за величины принесённых для компании убытков. В исследованиях не указывалось количество АРМ и работающих сотрудников в компаниях. Также, такие инциденты составляют, как это отмечалось в исследованиях, не более 0,1-1% всех инцидентов, происходящих в мире. Однако, основываясь на полученных данных, описанных в [7], компания Symantec составила специализированную методику средней

стоимости убытков и вероятности совершения утечки информации. Согласно этой методике, в финансовой компании с работающими политиками безопасности, действующей должностью офицера информационной безопасности и другими параметрами, средняя стоимость утечки данных составит ≈2,6млн. долларов.

Как было отмечено выше, утечку информации подобного рода смогут совершать только 12-15% всех пользователей в компании или 20-23% в финансово-кредитной организации, следовательно, вероятностные потери от такого типа утечки составят 13,26 млн. В этом случае ежегодный возврат инвестиций в модуль проверки клавиатурной подписи составит:

$$\Delta ALE = 17160000 - 900\,000 = 16260000 \text{ рублей};$$

Коэффициент возврата инвестиций для модуля проверки клавиатурной подписи равен:

$$ROI = 12360000 / 900\,000 \approx 18{,}1;$$

Оценка возврата инвестиций зависит от следующих факторов:

- оценки возможного ущерба для организации в случае инсайдерских инцидентов, определяемой ценностью её информационных активов;
- наличие механизмов безопасности, оказывающих влияние на реализацию данной угрозы, например использование шифрование конфиденциальной информации, наличия системы видео-наблюдения других программно-аппаратных средств;
- общей квалификацией персонала.

Совокупность всех этих факторов может давать совершенно различные значения ROI. Кроме этого, требуется учитывать, что оценки угроз, уязвимостей и активов являются весьма приблизительными и допускают весьма существенные погрешности. Минимальное и максимальное значение ALE могут различаться в несколько раз, но не в десятки, при условии, что оценку рисков производят квалифицированные эксперты. Поэтому значения ROI, не превышающие 10, как правило, являются неудовлетворительными решениями для информационной безопасности.

Таким образом, в результате оценки количества возможных инсайдеров, оценки стоимости текущих средств аутентификации и DLP, а также анализа средней стоимости утечки информации можно сделать вывод, что внедрение такого модуля анализа клавиатурной подписи будет экономически выгодным и обоснованным.

Список использованных источников

1. Independently conducted by Ponemon Institute LLC February 2013 / [Электронный ресурс]: http://www.attachmate.com/assets/Ponemon_2012_Report.pdf
2. Perimetrix, Инсайдерские угрозы в России 2008 – 2009гг.
3. *Романов М.* Рынок систем сетевой безопасности, аппаратных средств двух-

факторной аутентификации и инструментальных средств анализа защищенности в России, 12.04.2013 - [Электронный ресурс]: http://www.anti-malware.ru/node/11550
4. *Шабанов И.* Анализ рынка систем защиты от утечек конфиденциальных данных (DLP) в России 2011-2012, 21.09.2012 - [Электронный ресурс]: http://www.anti-malware.ru/russian_dlp_market_2010_2012
5. Писарев А. Какие кадры нужны рынку ИБ? / [Электронный ресурс]: http://www.cnews.ru/reviews/free/security2012/articles/article14.shtml
6. Zecurion Analitycs, «Утечки конфиденциальной информации 2011», 2012
7. Symantec databreach calculator, [Электронный ресурс]: https://databreachcalculator.com/GetStarted.aspx
8. Цена одной утечки / [Электронный ресурс]: http://www.compress.ru/article.aspx?id=18751&iid=871
9. *Гончаров П.И.* Применение скрытых методов защиты информации для предотвращения утечек инсайдерской информации., Научно-технический сборник ОАО "Концерн "Системпром". 2012, № 1 (2) / Под ред. Ю.В. Бородакия. - М.: Издательство: "ОАО "Концерн "Системпром", 2012. - Инв. № Д-1673с от 2012 г.

Горовой А.А.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

ГОУВПО «Институт точной механики и оптики»

Агрессивная региональная политика характерна для компаний, вынашивающих амбициозные планы по выстраиванию сбытовых структур национального уровня. Создание филиальной сети с системой складов обеспечивает быстрое наполнение каналов сбыта и эффективную поставку товара в любой населенный пункт страны. Поставщики с помощью собственных филиальных сетей добиваются наиболее полной дистрибуции и широкого ассортимента не только в своем регионе, но и в основных регионах России. Мощный довод «за» региональную сеть национального масштаба для оптовых и производственных компаний — единое ценообразование.

Примеров компаний, стремящихся к тотальному захвату с помощью собственных подразделений, много в различных областях бизнеса. Это, как правило, претенденты на лидерские позиции. Пожалуй, сложно представить эффективно работающую компанию-дистрибьютора национального уровня, не имеющую разветвленной сети филиалов. По такому пути идут дистрибьюторы потребительских товаров, например компания «Градиент», работающая на рынке косметики и бытовой химии. Много доводов в пользу собственной региональной сети фармдистрибьюторов

приводит в своей книге «Эффективная дистрибуция» С.Б. Патушин. Наиболее важным он называет отличную управляемость собственных филиалов. Автор отмечает, что региональная сеть— неоспоримое конкурентное преимущество: «…в целом очень сложно противопоставить диктату межрегионального дистрибьютора, обладающего несравненно большим финансовым ресурсом, относительно скромные конкурентные возможности локального оптовика. Именно поэтому в региональном строительстве больше других преуспели национальные и крупные региональные дистрибьюторы. Этот процесс стал одним из основных факторов экстенсивного развития рынка — новые филиалы, включаясь в конкуренцию сначала с местными компаниями, а затем с появившимися региональными структурами других крупных игроков, заметно оживили рынки [1]. Сегодня, охватив почти синхронно города-миллионеры (шесть национальных дистрибьюторов пересекаются почти в 90 % региональных центров), дистрибьюторы занялись точечным региональным развитием».

Активную региональную политику проводят банк «Менатеп СПб» и «Альфабанк», имеющие не один десяток филиалов. Задача стать федеральным оператором логистических услуг неотделима от стратегии развития разветвленной филиальной сети. Поэтому большое внимание этому вопросу уделяют такие компании, как Armadillo, «Миле СНГ», «Пони Экспресс», охватившие филиальной сетью основные регионы России [2].

Региональная структура оборота розничной торговли России отличается неравномерностью: 52,5% оборота розничной торговли в I полугодии 2009 года приходится на 11 субъектов (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Свердловская область, Краснодарский край, Самарская область, Республики Татарстан и Башкортостан, Тюменская область, Челябинская и Ростовская области). В условиях кризиса доля крупнейших регионов несколько снизилась и по итогам I полугодия 2009 года составила 52,5% (по сравнению с 53,1% по итогам 2008 года). В 2008 году оборот розничной торговли увеличился во всех федеральных округах и субъектах РФ, однако, в I квартале 2009 года наблюдалась иная ситуация: снижение данного показателя произошло в 35 регионах (тогда как в феврале 2009 года только в 19). В I полугодии 2009 года снижение объемов розничного товарооборота наблюдалось уже в 60 субъектах Российской Федерации [3].

С учетом повышения стоимости кредитных ресурсов, активное развитие стоит сегодня уже достаточно больших денег, поэтому сетям крайне важно решить вопрос, по каким критериям выбирать регионы для своей экспансии и как грамотно построить стратегию своего развития в этих регионах.

Основные критерии оценки региона [4]:

1. Численность населения в зоне действия магазина.

2. Процент потенциальных покупателей. Этот показатель рассчитывается, исходя из формата ритейлера и его ценового позиционирования. Он обозначает, какой процент потребителей от общего числа населения потенциально будет регулярно посещать планируемую торговую точку, и делать там покупки.

3. Пенетрация. Планируемая частота посещения торгового предприятия. В настоящий момент уже есть статистические данные по пенетрации сетевых операторов в РФ в Москве, Санкт-Петербурге и крупных региональных городах.

4. Потенциальный размер потребительской корзины.

Чтобы точно рассчитать процент потенциальных покупателей и пенетрацию, необходимы сведения о конкуренции в регионе, выбранном для экспансии. Для первоначальных прогнозов можно ориентироваться на данные Росстата, которые размещаются публично и бесплатно. Кроме того, для оценки потенциала региона важны данные по обороту розничной торговли, данные по численности населения и доходам жителей региона (можно также смотреть на их корреляции с данными по заработной плате). Также необходимы сведения о действующих в регионе сетях.

Сегодня по концентрации ритейла лидируют Санкт-Петербург, Краснодар и Москва. Практически все эксперты продуктового ритейла признают, что стоимость «серьезного вхождения» в Санкт-Петербург и некоторые другие регионы уже очень высока и тактика завоевания сводится к огромным вложениям в инфраструктуру и маркетинг или приобретение одной из существующих там сетей.

Например, сеть Auchan купила торговые объекты «Рамстор» в Санкт-Петербурге, а X5 Retail Group купила сеть «Карусель» и в результате наконец-то серьезно вошла в важный для нее формат гипермаркетов. Челябинск, Пермь, Саратов, Уфа — это города с населением около одного миллиона человек, где до сих пор очень слабо представлены федеральные игроки. Здесь достаточно высокие показатели плотности населения, высокий уровень дохода на душу населения и небольшое количество предприятий организованной розничной торговли. [5]

Одним из наиболее привлекательных бизнесов к настоящему времени стал аптечный, и его коммерческая успешность привела к развитию в регионах аптечных сетей. Например, фармацевтическая компания «Фармакор», основанная в Санкт-Петербурге в 1991 г., в настоящее время является одним из крупнейших фармацевтических компаний в России, включающая розничную сеть и производственный комплекс «Фармакор Продакшн». Аптеки «Фармакор» работают в шести из семи федеральных округов России. Сеть насчитывает около 300 собственных роз-

ничных точек в 36 городах России. Планируется открытие аптек «Фармакор» в городах Новосибирск, Ульяновск, Саратов и усиление присутствия там, где аптеки уже работают [6].

Однако лидерами в продвижении сетей в регионах являются инвестиционные компании. Например, компании «Фаэтон Девелопмент Групп» (FD-Group, входит в холдинг «Фаэтон») активно развивает филиальную сеть в российских регионах. Об этом сообщили в пресс-службе компании. В настоящее время работа компании ведется в следующих городах: в Москве, Краснодаре, Красноярске, Оренбурге, Нижнем Новгороде, Волгограде, Воронеже и Пензе. Для эффективной работы вся деятельность компании в регионах организована по принципу разбивки территории европейской части страны на 4 части – Юг, Центр, Поволжье и Волго-Вятские регионы. За каждую из территорий отвечает отдельный филиал FD-Group. Главная задача менеджмента компании - поиск объектов для инвестирования. Запустив проекты в регионах, компания сможет сформировать полноценную сеть филиалов и обеспечить FD-Group базой для дальнейшего развития. В приоритетах компании на региональном рынке - покупка земли под крупные проекты (комплексное освоение территорий). Большие проекты интересны FD-Group с точки зрения ведения проекта совместно с дочерними предприятиями холдинга – строительной компании Фаэтон-Стройсервис и проектного института (ЛенПромТрансПроект).

Особое внимание FD-Group будет уделять сегменту торговой недвижимости и бизнес - центрам. В начале года компания приступила к реализации современного бизнес-центра класса А в Красноярске. В планах проекты по торговым центрам в Волгограде, Воронеже и Нижнем Новгороде. «Фаэтон Девелопмент Групп» специализируется в девелопменте, инвестициях, управлении, продаже и развитии объектов недвижимости. FD-Group реализует проекты в сфере торговой недвижимости, логистических парков, бизнес-центров, гостиниц, сети АЗС и коттеджного строительств. В портфеле FD-Group более 100 успешно реализованных проектов и около 50 тыс. га земли в собственности [7].

Сетевой характер принимает и предпринимательство в сфере общественного питания.

Прогнозы по региональным рынкам так же в целом благоприятны, поскольку рынок быстрого питания активно растет во всех крупных и средних городах, а количество сильных сетевых игроков на этих рынках ограничено, то ниши фаст-фуда и кофеен почти не заполнены, что обуславливает низкие барьеры входа на рынок. Но различные стратегии игроков по-разному адаптируются к периферийным условиям.

Главное отличие регионов от крупных городов – иной уклад жизни, более низкий уровень доходов населения, но при этом – большой ин-

терес целевой аудитории к заведениям быстрого питания, отмечают специалисты «Чайной ложки». Компания, имеющая тридцать семь точек быстрого питания в Петербурге, активно осваивает регионы (3 чайные в Ленобласти, а также 6 чайных в регионах – в Перми, Петрозаводске, Твери, Великом Новгороде и Новосибирске. Инвестирование в открытие одной региональной точки составляет, как и в Санкт-Петербурге, порядка 200-250 тыс. долл. При этом чайные, к примеру, в Перми и Петрозаводске при более низком уровне цен показывают выручки не меньше средних по Санкт-Петербургу, а это порядка 60 тыс. руб. в день. В 2010 г. компанией планируется открыть более 300 чайных по всей России, из них более 30 в течение 2007 г. [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Патушин С.Б. «Эффективная дистрибуция».
2. Сорокина Т.И. Филиальная сеть: развития и управление // http://www.piter-press.ru/attachment.php?barcode=978591180153&at=exc&n=0 (дата обращения 15.11.2011)
3. Рейтинг торговых сетей FMCG России, июль 2009 год [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://huurreservices.ru/upload/tiny_mce/49603264904386280881 1.pdf (дата обращения 12.03.2012).
4. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=552 (дата обращения 15.08.2012)
5. Рейтинг регионов по доле торговых сетей в розничных продажах. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/r_retail.pdf (Дата обращения 01.11.2012)
6. "Фармакор" расширяет сеть в регионах. [Электронный ресурс] / Режим доступа:http://spbcr.ru/commercial_news/farmakor_rasshiryaet_set_v_regionakh.html (дата обращения 24.11.2011)
7. FD-Group активно развивает филиальную сеть в регионах. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://spbcr.ru/commercial_news/fdgroup_aktivno_razvivaet_filialnuyu_set_v_regionakh.html (дата обращения 24.11.2011)
8. Сети общественного питания Петербурга активно выходят в регионы. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gorodovoy.spb.ru/rus/news/civil/698234.shtml (дата обращения 26.10.2012)

Горовой А.А.

ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГОУ ВПО «Институт точной механики и оптики»

При формировании рыночной цены земли основными ценообразующими факторами являются:

- сегмент рынка, к которому относится земельный участок (предполагаемая к строительству функция);
- правовой статус земельного участка (собственность, долгосрочная или краткосрочная аренда, аренда на инвестиционных условиях);
- местоположение земельного участка (центр города, в городской черте, исключая центр, зона КАД, зона от 10 до 50 км от КАД и т. д.);
- инженерное обеспечение земельного участка;
- наличие или отсутствие обременений;
- размер участка;
- плотность будущей застройки;
- транспортная доступность.

В зарубежной и отечественной теории и практике оценки зем ки земли принято выделять четыре основные категории факторов, влияющих на стоимость земли:

– экономические;
– социальные;
– юридические, административные или политические;
– физические, связанные с окружающей средой либо с местоположением.

Экономические факторы определяются общим состоянием мировой, национальной или региональной экономики. Экономическими факторами спроса являются уровень занятости, величина заработной платы и доходов, платежеспособность, наличие источников финансирования, ставка процента, издержки, связанные с оформ ные с оформлением продаж. Экономические факторы предложения представлены площадью земель, предлагаемых к продаже, затратами на освоение или производство строительных работ, затратами, связанными с обеспечением финансирования и налогообложением.

Социальные факторы основаны на базовых потребностях людей в приобретении земли и в общении с окружающими. Эти потребности проявляются, с одной стороны, в стремлении людей "груп

пироваться" вокруг городских центров, а с другой стороны, в разных вариантах землепользования. Стоимость земельных участков зависит также от других факторов социального характера – возрастной структуры, уровня образования населения, криминогенности, чув сти, чувства собственности.

Юридические, административные и политические факторы вли ры влияют на спрос как положительно, так и отрицательно. Политика предоставления разного рода льгот способствует эффективному землепользованию и стимулирует освоение земельных участков. На уровне государства экономическая, фискальная и кредитно-денежная политика могут стимулировать, либо подавлять экономическое развитие в целом и спрос на землю в частности. Органы государственной власти и местного самоуправления часто осуществляют программы стимулирования или ограничения освоения земли через такие механизмы, как налогообложение, зонирование, контроль землепользования и ставок арендной платы. К факторам данного группы относятся также качество услуг, предоставляемых мест мых местной администрацией, например, дороги, школы, общественный транспорт, состояние городских служб.

В совокупности физических факторов, факторов окружающей среды и местоположения разграничивают характеристики собственно участка (размер, топография, иные физические параметры) и показатели местоположения, описывающие участок с точки зрения его расположения относительно делового центра, автострады, школ, магазинов и т.п. [1]

В Петербурге практически остановлены торги городской землей. По данным Фонда имущества, за период январь-сентябрь 2012 г. было продано право аренды на двадцать один участок общей площадью 60,4 га (для сравнения, в 2006 году было продано 130 участков площадью 563 га). Темп продаж земельных продаж упал, поскольку у города кончается ликвидная земля. Кроме того, право аренды инвесторов все меньше устраивает, они предпочитают собственность [2]. В условиях дефицита предложения активизировались частные собственники земли, которые придерживали участки до периода роста цен и теперь пытаются заработать на растущем рынке[3].

Активность земельного рынка напрямую зависит от того, насколько насыщены земельные банки застройщиков. Застройщиков удовлетворяет состояние, когда компания имеет запас проектов на ближайшие 3-5 лет, не сильно снижая еще годные объемы строительства жилья. Крупные компании, которые возводят до 90% жилья в Петербурге, основательно запаслись землей. По данным экспертов,

точно оценить, какой объем земли находится в собственности застройщиков невозможно. Ориентировочно на принадлежащих им участках можно построить 40-50 млн. кв. м. В настоящее время строительная отрасль переориентировалась на проекты комплексного освоения территорий (КОТ). Только в 2007 году было заявлено 30 проектов КОТ, правда, из них были запущены лишь 4. Всего, по данным администрации, в Петербурге утверждены 54 проекта КОТ. В них через 15-20 лет появится жилье для 1,13 млн. человек. Готовятся документы еще по 38

комплексным проектам. За девять месяцев 2012 г. из 160 поданных на согласование проектов планировки территорий администрация утвердила менее десяти [4].

Последняя кадастровая оценка земельных участков на территории Санкт-Петербурга была проведена в 2006 году. При проведении государственной кадастровой оценки земельных участков в Санкт-Петербурге в 2012 году была установлена кадастровая стоимость каждого земельного участка на территории Санкт-Петербурга, сведения о котором содержались в государственном кадастре недвижимости по состоянию на 15.03.2012 г. [5] . С 1июня 2012 г. Комитетом по земельным ресурсам и землеустройству утверждены результаты кадастровой оценки петербургских территорий. В среднем стоимость участков увеличилась на 90%. Вместо 6,5 тыс. кадастровых кварталов новые цены установили примерно для 115 тыс. участков на всей территории города. В итоге стоимость земли резко возросла, в некоторых случаях в десятки раз. Например, в центральной части города – в 20 раз, в элитных пригородах (Репино, Комарово) – в 17 раз. Верхняя планка кадастровой стоимости некоторых земельных участков поднялась до 89 тыс. руб./кв. м. Новая кадастровая стоимость вступила в силу с 1 сентября 2012 г.

Так же представляет интерес формирование цен на аренду. По месторасположению офисных помещений самыми дорогим являются Центральный и Петроградский районы Петербурга, где средняя цена аренды в месяц в 2012 г. составляло 914 –1 000 руб. за кв. м. Недорогое предложение офисов (в Невском и Фрунзенском районах) составляет в среднем 550 руб. за кв. м в месяц, в зависимости от месторасположения, площади и состояния. Дорогие торговые площади расположены в Центральном, Приморском и Московском районах; в них аренда составляет 1,3 тыс. –1,5 тыс. руб. за кв. м в месяц. Недорогие по стоимости аренды объекты находятся в Невском и Фрунзенском районах, цена предложения в среднем 780 руб. за кв. м в месяц. Самые дорогие помещения под сферу услуг находятся в Петроградском и Центральном районах (в среднем 1,5 тыс. –1,6 тыс. руб. за кв. м в месяц).

Самые дешевые помещения предлагаются в Красносельском районе, в котором арендная плата составляет 917 руб. за кв. м в месяц. [6].

В таблице 1 приведена цена предложения по районам. [7].

Таблица 1 - Цена предложения по районам, руб./кв. м в месяц

Район	офисы	различного назначения	торговля	сфера услуг
Адмиралтейский	887	921	1 065	1 404
Василеостровский	864	803	911	1 307
Выборгский	822	1 285	1 180	1 427
Калининский	802	995	1 333	1 031
Кировский	683	1 062	1 043	1 141
Красногвардейский	875	702	950	1 251
Красносельский	н/д	1 019	1 041	917
Московский	898	980	1 495	1 304
Невский	568	1 058	776	1 318
Петроградский	914	968	950	1 491
Приморский	787	1 177	1 334	1 158
Фрунзенский	548	1 226	789	1 320
Центральный	1 010	1 232	1 329	1 592

Проведенный анализ показывает, что стоимость земли не постоянна, она изменяется с течением времени. Периоды подъема цен на земельном рынке сменяются периодами спада и наоборот, то есть цены на землю изменяются циклами. Однако даже при таких циклических изменениях, специалисты-оценщики земельного рынка сумели выделить некоторые закономерности изменения стоимости земли. Одной из этих закономерностей является то, что циклы роста и падения на земельном рынке привязаны к циклам роста и падения экономики вообще, однако при этом земельный рынок обладает заметной инерционностью и реагирует на спады и подъемы в экономики с явно выраженным запаздыванием. Этот факт дает преимущество земельным инвесторам –

они располагают довольно значительным временем для принятия решения после поступления сигналов о смене фазы экономического развития.

Вторая закономерность земельного ценообразования, которую отмечают независимые специалисты, занимающиеся оценкой земли – это тот факт, что в каждой новой фазе подъема земельного рынка обновляются предыдущие максимальные уровни цен, то есть от цикла к циклу, максимальные цены на землю становятся все выше и выше. Отметим, что это явление присуще рынку недвижимости в целом, а не только рынку земельных участков.

Земельный рынок неоднороден по своему составу, он состоит из земельных участков, принадлежащих разным категориям. Категория земли – это мощный фактор, который напрямую влияет на ее стоимость. Основных категорий земель всего пять – это земли поселений, земли промышленности, сельскохозяйственные земли, а также земли водного и лесного фондов. Согласно данным независимых оценщиков, наиболее дорогими в этих категориях являются именно земли поселений. Данный факт объясняется тем, что стоимость земли во многом определяется тем, что можно на этой земле построить или каким другим способом можно ее использовать. Поскольку наиболее доходные способы использования земель – это строительство жилья и строительство зданий для частного бизнеса в крупных городах, то и стоимость земли, относящейся к землям поселений, является наибольшей.

В рамках каждой категории земель **оценка земельных участков** может существенно варьироваться в зависимости от их разрешенного использования. Опять же, это использование определяет доход собственника земельного участка, и, соответственно, его рыночную стоимость. Сравним, например, два городских участка, расположенных рядом, один из которых предназначен для строительства бизнес-центра, а другой – для разбивки сквера. Понятно, что доход собственника первого участка будет намного больше, чем доход собственника второго участка. Соответственно, аналогичная разница будет наблюдаться и в величинах рыночных стоимостей этих двух участков. То есть, разрешенное использование земли во многом определяет ее стоимость [8].

Таким образом, рыночная стоимость земли не постоянна, а изменяется во времени и напрямую зависит от категории земли и ее разрешенного использования.

1. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

2. Показатели и методики оценки земель [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z2187_page_4.html.
3. Обзор рынка земли Санкт-Петербурга и Ленинградской области в январе-сентябре 2012 года [Электронный ресурс] /

Режим доступа: http://www.avg.ru/docs/2012_3_zemlya.pdf.
4. «Деловой Петербург» No 196 / 01.11.2012 г. «Землю отделили от мороженого»
5. «Ведомости» No 181 / 25.09.2012 г. «Из города в область»
6. Земельный портал Санкт-Петербурга. Новый земельный налог. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.kzr.spb.ru/news-temp.asp?id=959
7. Недвижимость в интернете. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.bn.ru/uploads/2012_12/arendakommerthceskoinedvizhimosti_IVkv12.pdf
8. Группа компаний «Бюллетень недвижимости» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: *www.bn.ru*
9. Факторы ценообразования в оценке земли// [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.c-a.ru/stzem3.htm

Гутман С.С.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ)

Санкт-Петербург, СПбГПУ

В условиях возрастающей конкуренции формируется насущная потребность решения задач повышения надежности, устойчивости и эффективности объектов национальной экономики. Профессиональное управление проектами помогает объектам национальной экономики обеспечить высокую эффективность функционирования на рынке. Что в свою очередь, может способствовать повышению эффективности государственного управления на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, повышению качества управления государственными, частными предприятиями, а также различными формами организации производства, в т.ч. промышленными кластерами. В организационной практике для управления проектами применяются различные формы организационного обеспечения, которые могут носить временный характер и прекращать свое существование после завершения необходимых действий или образовывать ядро будущей организационной структуры. Выбор и разработка эффективной организационной структуры управления проектом является сложной, междисциплинарной и слабо изученной проблемой. Тем не менее, существует общая совокупность проблем, успешное разрешение которых

приводит к созданию эффективной организационной структуры проекта. При этом, в настоящее время, существующие подходы к формированию организационной структуры управления проектами не полностью отражают требования для эффективного функционирования промышленных кластеров.

Несмотря на то, что кластеры и кластерная политика вызывают все больший интерес в России, необходимо отметить существующий разрыв между отечественной и зарубежной теорией и практикой в данном направлении. Такой разрыв обусловлен в первую очередь недостатком опыта анализа, идентификации и управления кластерами на региональном уровне, что в свою очередь является обязательным элементом кластерной политики и необходимым условием, обеспечивающим эффективность целевого воздействия проводимых мероприятий. [1]

Автор, на основе проведенного анализа зарубежной и отечественной литературы, пришел к выводу о необходимости формирования единого методологического подхода к формированию организационных структур управления кластерами, включающего в себя следующие вопросы:

1.Виды организационных структур, эффективных в проектном менеджменте, наиболее удовлетворяющие требованиям промышленных кластеров.

2. Механизм преобразования стратегических намерений менеджмента в кластеризованную систему контрактов, которая принимается в качестве базы для формирования организационной структуры промышленных кластеров.

3. Методические рекомендации по совершенствованию организационного механизма управления проектами направленными на реализацию кластерных инициатив, с учетом баланса интересов всех стейкхолдеров.

4. Индикаторы оценки эффективности проектов по проведению кластерной политики на всех стадиях выполнения проекта (индекс результатов деятельности кластера; индекс воздействия кластера на уровень социально-экономического развития территории и т.п.).

5. Факторы, оказывающие влияние на функционирование и формирование кластеров, и оценка возможности управления ими.

Таким образом, необходимо разработать теоретические и методические положения по разработке организационных аспектов управления проектами, позволяющих реализовывать портфель кластерных инициатив, с учетом баланса интересов всех стейкхолдеров, участвующих в создании или развитии кластера. [3]. При этом необходимо учесть, что существуют различные категории кластерных

инициатив. Авторы Cluster Initiatives GreenBook изучив множества целей кластерных инициатив по всему миру объединили их в несколько категорий: развитие социального капитала (формирование сетей); поощрение экспансии компаний, входящих в кластер; политическое лоббирование; коммерческое партнерство; обучение; инновационная деятельность и распространение технологий. [4]

Эти положения могут быть использованы центром кластерного развития (проектным офисом) в процессе разработки или изменения организационной структуры кластера (проекта), а также изменения отдельных структурных единиц.

Для того чтобы обеспечить эффективную реализацию кластерных инициатив, автор предлагает преобразовывать стратегические намерения менеджмента в систему контрактов, из которой, в свою очередь, выделять подсистемы сходных контрактов. В основу механизма преобразования стратегических намерений в систему контрактов, предлагаем положить процесс кластеризации этих контрактов, позволяющий выделять однородные (сходные) в организационно-производственном отношении подсистемы (кластеры) контрактов. Подобные кластеры рассматриваются, в качестве объектов стратегического управления. Субъектами управления в зависимости от структуры контрактов, их значимости и объемов производства могут быть обособленные дивизионы (при значительных объемах производства и длительном периоде действия контрактов) временные группы (при разовых или возобновляемых контрактах), группы предприятий и т.д. Таким образом, кластеризованный портфель контрактов может стать базой для формирования структуры, позволяющей гибко реагировать на изменения внешней среды. [2]

Также необходимо помнить, что принципы управления кластерами предполагаю открытость и доверие в бизнесе со стороны заинтересованных лиц для осуществления совместных действий, направленных на развитие эффективно-функционирующего кластера. При этом, если использовать необходимо учитывать специфику управления кластерным проектом, которая проявляется в поддержании баланса между содержанием проекта (SCORE), стоимостью (COST), временем (SCHEDULE) и качеством (QALITY).

С точки зрения теории оптимизации задача управления проектом (проект формирования промышленным кластером) может интерпретироваться как задача условной оптимизации в зависимости от выбранного критерия оптимизации («качество», «бюджет» и т.д.) . При этом, известно, что кластерный анализ позволяет классифицировать по принятым признакам (критериям) избранные параметры или явления, благодаря чему, данный подход удовлетворяет задаче выбора для

предприятий стратегических направлений развития и необходимых для этого стратегических действий. Проблемами подхода являются формализованная оценка принятых критериев. Выбор критериев может основываться на количественно-качественном подходе и реализовываться с помощью ранговых, балльных, иных экспертных оценок или относительных метрик в зависимости от степени формализации представленных критериев.

Список литературы

1. Гутман С.С., Кудрявцева Т.Ю. Идентификация индустриальных кластеров. СПБ, Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, Российский научный журнал "ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ". Том 84. № 10. С. 62-64., 2012.

2. Гутман С.С., Кудрявцева Т.Ю. Кластерный анализ как инструмент реализации стратегических целей предприятия. Инновационная модель экономики и государственно-частное партнерство (ИНПРОМ - 2012) / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В.Бабкина: труды международной научно-практической конференции. 17 – 21 мая 2012 года. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. С. 357-366.

3. Гутман С.С., Тесля А. Б. Проблемы управления проектно-ориентированной организацией, СПбГПУ, Экономические реформы в России" сборник научных трудов, Изд-во Политехн. ун-та, 2012 С. 78-84.

4. Solvell .. Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook 2003 // www.cluster-research.org/greenbook.htm, P. 9, 39.

Едошин Д.О.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В 2012 ГОДУ: ИТОГИ

Санкт-Петербург, СПБГЭУ

По итогам 2012 года кредитование малого и среднего бизнеса замедлилось: в 2012 году портфель вырос на 17% против 19% годом ранее и 22% двумя ранее. Это заметно лучше результатов кредитования крупного бизнеса (+11%), однако более чем в два раза отстает от динамики розничного сегмента (+39%). Основными факторами торможения кредитования малого и среднего бизнеса стали увеличение требований ЦБ РФ в инструкции 139-И в части расчета норматива Н1 (ударило, в первую очередь, по среднему бизнесу), рост фискальной нагрузки на малый бизнес и замедление в росте экономики. Изменения, внесенные Банком России в инструкцию 139-И негативно отразились на кредитовании организаций в целом — под повышающие коэффициенты при расчете Н1 попали кредиты крупному и среднему бизнесу. В результате многие крупные банки активизировались в сфере розницы.

Этот сегмент единственный давал возможность активно наращивать масштабы кредитования бизнеса без существенного ущерба для Н1, при этом обеспечивая повышенную рентабельность. Негативным фактором, сдерживающим рост кредитования малого и среднего бизнеса, явилось увеличение непрозрачности малого бизнеса: в 2012 году выросла налоговая нагрузка на ИП (рост социальных страховых взносов), что привело к их массовому уходу «в тень». Это оказало давление на один из самых динамичных подсегментов — кредитование малого бизнеса, банки уже пересмотрели прогнозы по нему в сторону уменьшения. «Повышение ставок социальных взносов уже сказывается на количестве индивидуальных предпринимателей в целом, что должно иметь отложенный эффект и на объемы кредитования»,— говорит Олеся Теплоухова, член правления, заместитель председателя правления ОАО «МСП Банк».

Возросшая активность банков в развитии поточных микрокредитов сделала портфель ссуд малого и среднего бизнеса более краткосрочным. Во 2 полугодии 2012 года продолжилось вытеснение долгосрочных кредитов под инвестиционные проекты краткосрочным финансированием. В результате доля ссуд срочностью до 12 месяцев составила около 62% (против 56% годом ранее), а в отраслевой структуре выросла доля кредитов торговым предприятиям. Часть спроса малого и среднего бизнеса на долгосрочные ресурсы смогли удовлетворить лизинговые компании. По итогам 2012 года доля субъектов малого и среднего бизнеса в общем объеме нового бизнеса лизинговых компаний выросла на 6% (с 28,5% до 34,8%). Одна из ключевых причин — отсутствие у лизинговых компаний требований к капиталу и по созданию резервов и, как следствие, возможность принятия более высоких рисков. А поскольку среди крупнейших лизингодателей много дочерних компаний ведущих банков, то зачастую изменилась только форма предоставления финансирования.

Портфели банков, работающих с малым и средним бизнесом по комплексным тарифам, показали темп прироста в 30% против 17% по рынку в целом. Число клиентов, выбравших тарифы комплексного обслуживания малого и среднего бизнеса, выросло за 2012 год более чем на треть. В 2012 году число расчетных счетов малого и среднего бизнеса в банках с комплексным подходом выросло на 40%, число депозитных счетов — практически удвоилось.

Повышение регулятивных требований к резервированию по розничным кредитам в 2013 году будет стимулировать банки к более активному расширению кредитования малого бизнеса за счет поточных микрокредитов и работы с малым и средним бизнесом по комплексным тарифам.

Иванова Е.А.

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

СПбГПУ, каф. «Мировая и региональная экономика»

Изменения в производстве и потреблении целлюлозно-бумажной продукции, произошедшие в мире за последние два десятка лет, оказали серьезное воздействие на работу российских предприятий, которые активно интегрируются в мировую экономику. Повышение эффективности управления российскими компаниями – один из путей повышения их конкурентоспособности в международной конкуренции, особенно в условиях ВТО.

Несмотря на существенные перемены в организации и управлении предприятиями отрасли, а также проявляющийся интерес государства к состоянию ЛПК[25] существенное отставание развития самого лесопромышленного комплекса России (ЛПК) при наличии ресурсной базы связано с рядом причин. Среди них в первую очередь следует отметить сильное устаревание технологий производства и применяемого оборудования, что мешает предприятиям перейти к выпуску современной конкурентоспособной продукции, востребованной на мировом рынке.

Кроме того повышение конкурентоспособности предприятия требует совершенствования стратегического управления с учетом специфических условий состояния и стадии развития отраслевого рынка [1]. Существенным источником конкурентоспособности таких производств является отработка реализации эффективных бизнес-процессов, таких как маркетинг, планирование, инвестирование, логистика, сбыт, мотивация персонала и др..

Отраслевой рынок ЛПК в России представлен более чем ста целлюлозно-бумажными и целлюлозно-картонными производственными комплексами и пятнадцатью лесохимическими предприятиями. При этом только 15 наиболее крупных экспортно-ориентированных предприятий определяют основные показатели отрасли и ее конкурентоспособность. Состав игроков российского ЛПК постоянно сокращается. За последние шесть лет состав игроков отрасли уменьшился на семь производителей

[25] Программно-целевые меры по укреплению конкурентных позиций национального производителя лесобумажной продукции, включают в себя: техническое перевооружение/модернизация производственной системы предприятий; широкое использование современных ресурсосберегающих и экологически чистых технологий; совершенствование организационной структуры управления (Стратегия развития лесного комплекса РФ на период до 2020 года).

целлюлозы, часть из которых ограничила ассортимент продукции только бумажной продукцией при покупной целлюлозе, а часть обанкротилась. Большое число предприятий относятся к небольшим по размеру, производящими неконкурентоспособную продукцию, применяющими неэффективные технологии и страдающие проблемами плохого менеджмента.

Известно, что конкуренция внутри отрасли тем интенсивнее, чем больше на рынках сбыта продукции предприятий, фирм и компаний с сильными стратегическими позициями. Интенсивность конкуренции зависит также от инфраструктуры отрасли, специфики производимого продукта (технология производства, структура затрат, характер спроса), барьеров входа в отрасль.

Улучшение ситуации возможно при ориентации стратегического выбора и реализации стратегии предприятия ЛПК на построение концепции управления с учетом результатов анализа внутриотраслевой конкуренции ЛПК, проведенного по комплексу вопросов: интенсивность конкуренции между фирмами, субъектами отдельных сегментов отраслевого рынка; перспективы появления новых конкурентов; вероятность вытеснения традиционных видов продукции товарами-заменителями; поведение фирм-поставщиков (сырья и комплектующих) и покупателей готовой продукции и т.д. [1], а также эмпирических исследований по другим отраслевым параметрам (по модели *A.T. Kearney* (отраслевой консолидации)).

Исследование по модели отраслевой консолидации, согласно которой выделяется четыре этапа развития отрасли (рождение, рост, специализация, равновесие), предполагает исследование параметров, количеств и размеров участников; специфики взаимосвязей между компаниями и стратегическими группами; степени концентрации бизнеса; уровня и специфики барьеров входа и выхода; специфики информационных потоков; темпов роста потребительского спроса и его структуры; уровня и дифференциации издержек участников; взаимодействия участников рынка с другими отраслями; и участия государственных структур и т.п.

Выявление структурных параметров отрасли, ее количественных (объем, стоимость и интенсивность сделок с активами в отрасли) и обобщение качественных характеристик дает возможность менеджерам компании вовремя принимать решения относительно выбора формы стратегических межфирменных взаимодействий.

Такие специфические черты ЛПК, как размытость товарно-географических границ в силу разнородности видов производства, множественности ресурсной базы и видов производимой продукции, продолжающиеся процессы интеграции субъектов рынка, сложность

технологического процесса и др. определили его место на стадии специализации. На данном этапе развития решающую роль играет размер компании, а крупные производители возглавляют процесс консолидации. Лидеры отрасли показывают максимальные темпы роста в основном за счет слияний и поглощений. Вместе с тем, необходимо отметить, что подотрасли, входящие в состав ЛПК, также имеют различную скорость развития и прохождения стадий консолидации. Этот факт определяет их позицию относительно смежных отраслей комплекса.

Карта конкурентоспособности групп отраслей российской промышленности определяет группу лидеров, в которую входят Сыктывкарский ЛПК, Кондопога и группа Илим Палп. Данные компании показывают наивысшие по отрасли темпы роста. Каждая из них владеет долей рынка более 10%. Существующие холдинги, такие как «Группа Илим», Инвестлеспром (Сегежа, ЦБК «Кама», Сокольский ЦБК), «Объединенные Бумажные Фабрики» оптимизируют свои производства, внедряют инвестиционные программы, направленные на развитие выпуска тарного картона. Вторую группу составляют компании с долями не превышающими 9%. Среди них: Светогорский ЦБК, ОАО «Волга», Соликамскбумпром, Сегежский ЦБК, Архангельский ЦБК. Рост объемов производства данных компаний сдерживается, как правило, недостаточностью производственных мощностей. В третью группу вошли компании с долей менее 3%.

Основными выявленными факторами успеха предприятия ЛПК с учетом специфики отрасли являются следующие: использование энергосберегающих, ресурсосберегающих и малоотходных технологий; выпуск наукоемкой продукции; применение инновационной деятельности, экологическое нормирование; выпуск наукоемкой продукции; оптимизация внутренней и внешней маркетинговой информации; своевременное проведение профилактических и ремонтных работ, совершенствование технологий, техническое перевооружение; строительство новых современных транспортных коммуникаций; рациональное лесопользование, комплексное использование лесных ресурсов, вовлечение в переработку вторичного сырья; рациональное лесопользование, инновационная деятельность, выпуск наукоемкой продукции; использование механизма государственно-частного партнерства.

Литература.

1. *Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель*. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.

2. Как управлять конкурентными преимуществами в периоды спада и подъёма экономики / под ред. А.П. Градова. – СПб.: Изд-во СПБГПУ, 2013. – 639 с. Гл. 2.1, 5.1.
3. Богданова Т. А. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2006.

Клинникова Д.С.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

г.Краснодар, Академия Маркетинга и Социально-Информационных Технологий

Правовой основой оказания мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ.

Государственная политика играет решающую роль в стимулировании развития малого и среднего предпринимательства. Основной целью государственного регулирования в этой сфере должно быть формирование эффективных механизмов финансовой поддержки банков, кредитующих малые формы предпринимательской деятельности.

В настоящее время условия кредитования не устраивают большинство предпринимателей. Это, прежде всего, связано с низким уровнем развития законодательной базы, регулирующей сферу кредитования малого и среднего бизнеса. Тем не менее, государство осуществляет мероприятия по финансовой поддержке указанных субъектов и в результате, рынок кредитования малого и среднего предпринимательства за последний год вырос более чем на 20%. Активно внедряются новые технологии кредитования. По прогнозам специалистов, кредитный портфель для малого и среднего бизнеса вырастет на 22-27% до 3,9-4,1 трлн. рублей. Однако наметившаяся динамика не должна носить фрагментарный характер. Государство должно заняться разработкой и принятием новых финансовых и правовых инструментов, которые дадут банкам возможность расширять клиентскую базу за счет субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывать им необходимую финансовую поддержку. С этой же целью необходимо внедрять новые правовые конструкции кредитных гарантий, распределяющих кредитные риски между частным капиталом и государством.

Факторами, оказывающих отрицательное влияние на малый бизнес являются:

- высокие темпы инфляции;
- отсутствие эффективных механизмов государственной поддержки
- малого бизнеса;
- кризис ликвидности на мировых финансовых ранках.

Для достижения сбалансированности экономики необходимо добиться того, чтобы развитие крупных корпораций происходило в среде, насыщенной малыми предприятиями.

Данная взаимосвязь обусловлена тем, что малые предприятия в интересах развития экономики выполняют следующие крайне необходимые социально-экономические функции:

- расширяют спрос на оборудование, сырье, материалы;
- способствуют формированию дополнительных доходов у населения, а следовательно, расширяют спрос на потребительские товары и услуги;
- сглаживают дифференциацию общества по уровню благосостояния, способствуют созданию среднего класса;
- помогают решать проблему занятости населения;
- продвигают новые технологии, новые, более эффективные, решения;
- дополняют, а в результате являются неотъемлемой частью производственной и сбытовой инфраструктуры многих крупных корпораций, что в значительной мере позволяет обеспечить гибкость их управления.

Под государственной финансовой поддержкой малого предпринимательства принято подразумевать комплекс мер, направленных на повышение доступности для субъектов малого предпринимательства финансово-кредитных ресурсов. В основном это льготное налогообложение малого бизнеса, льготные процентные ставки по кредитам малы предприятиям, различные гарантийные механизмы

Финансовая поддержка оказывается за счет средств бюджетов разных уровней в виде субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства.

Система государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на уровне региона, и в частности в условиях специфики мегаполиса, должна быть нацелена на параллельное решение двух основных задач:

1) оказание непосредственной финансовой поддержки хозяйствующим субъектам (малым и средним предприятиям);

2) стимулирование развития рынков заемных ресурсов с целью повышения степени удовлетворенности спроса малых и средних предприятий рыночным предложением.

В условиях недостаточного развития рыночных механизмов финансового обеспечения деятельности малого бизнеса государство может мерами финансовой поддержки компенсировать дефицит ресурсов хозяйствующих субъектов. Однако долгосрочной целью государственной политики должно быть сокращение искажающего вмешательства в финансовые рынки и развитие на них частных институтов

В рамках оказания государством финансовой поддержки следует выделить два типа мер:

1) Прямой поддержки (инвестиции, субсидии, кредиты);

2) Косвенной поддержки (разделение рисков с рыночными финансовыми институтами – гарантии, частичная компенсация процентных ставок).

Из числа мер государственной финансовой поддержки в долгосрочном аспекте явно более предпочтительными являются косвенные меры.

В части стимулирования развития частных финансовых институтов активность государства должна концентрироваться на создании благоприятных условий для развития различных форм и типов организаций.

Наиболее перспективным направлением активности государства в указанной сфере представляется содействие развитию микрофинансовых организаций как фактических элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

На практике участие малых предприятий в качестве поставщиков в государственных закупках на условиях, предусмотренных в нормативных актах, затруднено рядом причин. Для предприятий малого бизнеса это:

- несоблюдение установленных для малых предприятий квот участия в государственных закупках;

- малым предприятиям не по силам принять риск несвоевременной оплаты поставленной по контрактам продукции.

Интересы государственных заказчиков также не совпадают со стратегией создания благоприятных условий для малого бизнеса:

- в условиях дефицита финансовых ресурсов у органов исполнительной власти всех уровней возникает дилемма: либо оказывать поддержку субъектам малых предприятий, либо экономить бюджетные средства;

- на региональном уровне бывают случаи игнорирования малых предприятий, зарегистрированных в других субъектах РФ.

Таким образом, к числу основных факторов, препятствующих быстрому вовлечению малого бизнеса в процессах государственных закупок, относятся слабая проработанность организационных и экономических механизмов; экономическая незаинтересованность министерств и ведомств: сложности в согласовании действующих нормативных актов.

В настоящее время для российской экономики одним из актуальных направлений является создание системы организаций бизнес-инкубирования. *Бизнес-инкубатор* – организация, которая представляет начинающим малым предприятиям на льготных условиях помещения, средства связи, оргтехнику, необходимое оборудование. Основное назначение – стать основой региональной инфраструктуры развития и поддержки малого бизнеса. Национальным содружеством бизнес-инкубаторов разработана «Концепция развития сети бизнес-инкубаторов в Российской Федерации до 2010 года».

В России на данный момент представлены в основном или государственные учреждения, или бизнес-инкубаторы при высших учебных заведениях и научно-исследовательских институтах. Все отечественные предприятия финансируются за счет регионального и муниципального бюджетов либо существуют за счет софинансирования с федеральным бюджетом.

Значительная часть крупных предприятий и производственных объединений независимо от формы собственности испытывает трудности, связанные с неэффективностью производства и реализации производственной продукции. Причин такого положения множество, однако, практически всегда отмечается отставанием технологии, отсутствие платежеспособного спроса на производимую продукцию, неэффективность использования производственных мощностей, избыточность персонала и в то же время неподготовленность большей части работающих к деятельности в условиях рыночной экономики.

Для повышения эффективности деятельности крупных и средних предприятий, как правило, требуется глубокая реструктуризация; создание более эффективных коммерческих структур[1, с. 23-28].

На основе макроэкономических показателей развития России, уровня инновационной активности российских организаций, мировых тенденций инновационного рынка позволил выделить следующие особенности развития отечественной инновационной сферы, в том числе и на региональном уровне:

- возрастает роль организационных и маркетинговых нововведений;

- специфические субъекты инновационной деятельности (бизнес-

инкубаторы, венчурные фонды), которые образуют инфраструктуру инновационного рынка – неразвиты;

- мотивом для осуществления инноваций является высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке, как со стороны отечественных производителей, так и со стороны импортеров;

- основным источником финансирования инициативной деятельности российских предприятий является собственный капитал. Отсюда вытекает вывод, что инновационная активность компаний пропорциональна их прибыльности; основным препятствием роста инновационной активности – это ограниченные собственные источники финансирования;

- экономическая незаинтересованность министерств и ведомств препятствует быстрому вовлечению малого бизнеса в процессах государственных закупок.

Литература

1. Власов И.П. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит - 2009 №9. – С. 22-28

Князева О.В., Кузнецова Т.Е.

НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

г. Саранск, Саранский кооперативный институт

Эффективность разработки программы стимулирования сбыта предприятия кондитерской промышленности во многом зависит от того, как построена служба маркетинга, какие задачи, на каком уровне и как решаются. Поэтому вполне очевиден вывод о значимости уровня подготовки специалистов-маркетологов, их владении профессиональными компетенциями. Эффективность маркетинга предприятия в целом и стимулирования сбыта в частности в высокой степени зависит и от качества информационного обеспечения, поскольку качество информации определяет во многом качество маркетинга, функции которого должны быть рационально интегрированы с функциями других функциональных подсистем предприятия.

Результативность маркетинга предприятия зависит от его четкой организационной структуры. Рассмотрим возможные направления организационного развития стимулирования сбыта на примере практики ОАО «Ламзурь» - ведущего производителя кондитерской продукции Республики Мордовия, осуществляющего поставки не только на региональный, но и на российский рынок, а также на ряд зарубежных рынков,

Республики Мордовия, осуществляющего поставки не только на региональный, но и на российский рынок, а также на ряд зарубежных рынков, имеющего репутацию успешного производителя и надежного делового партнера, но имеющего достаточно типичные для многих российских кондитерских предприятий проблемы в области организации стимулирования сбыта.

Для повышения эффективности организации стимулирования сбыта ОАО «Ламзурь» нуждается в специалисте, деятельность которого непосредственно была бы связана с организацией и подготовкой рекламных кампаний, сотрудничеством с рекламными агентствами. В отделе маркетинга ОАО «Ламзурь» есть специалист по рекламе и выставочной деятельности, однако, результаты его деятельности сложно оценить. Это связано с тем, что данный специалист отвечает за два, по сути, разноплановых направления деятельности - рекламу и выставочную деятельность. В итоге на предприятии вопросами рекламы занимаются все сотрудники отдела маркетинга, тогда как нужен человек, который только на рекламе и был бы сосредоточен.

На наш взгляд, следует внести изменения в штатное расписание, заменив должность «специалист по рекламе и выставочной деятельности» на «менеджер по рекламе». Данный специалист должен будет непосредственно заниматься покупкой рекламных площадей в прессе, развитием связей со СМИ, взаимодействием с партнерами и подрядчиками, сотрудничеством с издательскими домами и рекламными агентствами, ведением документооборота, связанного с рекламными процессами.

ОАО «Ламзурь», как и любая другая компания, заинтересована в формирование своего имиджа и поддержки безупречной репутации. Этого можно достичь путем введения должности PR-менеджера.

На наш взгляд, компании следует внести изменения в свое штатное расписание, заменив две единицы должности «специалист по маркетингу» на одну, и ввести новую должность - «PR-менеджер».

В функциональные обязанности данного специалиста будет входить:

– анализ внешней среды, направленный на изучение отношения к деятельности фирмы (в частности, к ее продукции):

– ответы на запросы средств массовой информации и других сторонних организаций о деятельности фирмы;

– организация пресс-конференций, интервью руководителей фирмы с представителями СМИ;

– взаимодействие с властными структурами и местным населением: с федеральными, региональными, окружными и местными органами власти (в эту сферу входит и лоббирование);

– взаимодействие с местным населением предполагает поддержание позитивных связей с местным сообществом (различные мероприятия на местном уровне, спонсорство, решение экологических пробоем);

– подготовка пресс-релизов о деятельности фирмы и информационных материалов для СМИ;

– разработка и проведение PR-кампаний, направленных на формирование благоприятного имиджа фирмы, определение бюджета PR-кампаний.

Эффективность работы данного специалиста будет зависеть от того, насколько хорошо он контактирует с другими сотрудниками отдела маркетинга. PR-менеджер должен активно взаимодействовать со специалистом-маркетологом, менеджером по рекламе для формирования благоприятной рекламной кампании предприятия.

Также неплохо было бы включить в организационную структуру маркетинга специалиста-текстовика (копирайтера), который составлял бы рекламные тексты и слоганы индивидуально для ОАО «Ламзурь». Зачастую задача копирайтера не ограничена написанием текста. Такому специалисту вполне можно поручить организацию PR-кампании как фирмы в целом, так и отдельного продукта, куда войдут разработка информационной стратегии, создание запоминающихся рекламных слоганов, сценариев рекламных роликов и текстов публичных выступлений, подготовка серии печатных материалов для газет, буклетов, листовок и т.д.

К тому же копирайтер поможет в улучшении официального интернет-сайта ОАО «Ламзурь», разнообразит его оригинальными заголовками и статьями. Ведь чем интереснее сайт, его статьи и прочие данные, чем точнее они учитывают интересы посетителей и раскрывают тематику сайта и продвигаемого товара, тем большей популярностью у покупателей и рекламодателей пользуется ресурс.

Также компании целесообразно иметь собственного дизайнера, поскольку это связано с обеспечением узнаваемости бренда, его визуальной уникальности и.т.п. В должностные обязанности данного специалиста должны входить: составление макетов рекламы: внутренней и наружной; макетов полиграфической продукции: листовок, брошюр; web-дизайн: создание интренет-баннеров; мелкий редизайн сайта. Важно умение работать с программами Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, InDesign и др. К дизайнеру кондитерского предприятия могут предъявляться следующие требования:

– умение работать в команде;
– стрессоустойчивость;
– неконфликтность;

– творческий подход к работе.

Кроме того, учитывая ресурсные возможности того или иного предприятия, дизайнер может быть привлечен и на договорной основе под выполнение ряда конкретных заказов. На наш взгляд, этот вариант является наиболее приемлемым для компании ОАО «Ламзурь».

Наряду с изложенными выше предложениями, следует отметить, что в современных условиях одним из главных факторов успеха кадровых мероприятий в части организации стимулирования сбыта является эффективное руководство, которое может обеспечить только высокопрофессиональный топ-менеджмент. Поэтому высшее руководство компании должно стремиться создать профессиональную, сплоченную и лояльную команду сотрудников, понимающих и разделяющих цели руководства и способы их достижения.

Козлов А.В., Саннерис Д.

ПОДДЕРЖКА УЧАСТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: ИТАЛЬЯНСКИЙ ОПЫТ

г.Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Выход на международные рынки, участие в международной промышленной кооперации зачастую является для малых и средних предприятий (МСП) важнейшим условием развития или даже выживания. Если крупные компании способны самостоятельно решать задачи интернационализации бизнеса, то для МСП эта задача затруднена в силу финансовых, организационных и институциональных барьеров. Именно поэтому в рамках поддержки МСП, неоднократно декларированной российским правительством, целесообразно использовать опыт других стран, в частности Италии, и формировать структуры, помогающие МСП преодолевать барьеры, препятствующие их внешнеэкономической деятельности.

Примером такой структуры является “Simest” – итальянская организация, целью которой является содействие продвижению итальянских компаний на зарубежные рынки. “Simest” существует в форме акционерного общества, 76 % акций которой принадлежат правительству Италии.

Основными задачами “Simest” являются [1].

- поддержка МСП при предоставлении кредитов под экспортные операции;
- поддержка программ проникновения итальянских МСП на внешние рынки;
- разработка технико-экономических обоснований проектов в рамках международной деятельности;
- программы технической поддержки международных проектов МСП.

Поддержка при предоставлении кредитов под экспортные операции. Требует участия банков и осуществляется в нескольких формах.

- Зарубежный партнер выпускает долговые расписки, которые “Simest” выкупает, с определенным дисконтом по отношению к рыночной цене, предоставляя тем самым ему наличные деньги для оплаты операции с итальянской компанией.

- “Simest” предоставляет (компенсирует) итальянскому экспортеру финансовые средства, достаточные для покрытия разницы между рыночной процентной ставкой (по которой банк предоставляет кредит итальянской компании под экспортные операции) и ставкой, которая является приемлемой для экспортера.

- “Simest” предоставляет (компенсирует) зарубежному партнеру итальянской компании финансовые средства, достаточные для покрытия разницы между рыночной и приемлемой процентной ставкой.

Таким образом, при использовании этого инструмента поддержки “Simest” не предоставляет, собственно, кредит при экспортных операциях, а фактически (через прямую компенсацию или дисконт) покрывает разницу между рыночной и льготной ставками банковского процента или рыночной и льготной стоимостью ценных бумаг. Это позволяет повысить привлекательность экспортных операций для итальянских компаний, обеспечивая им дополнительное конкурентное преимущество. Организационно процедура реализована следующим образом. Финансирующий банк или непосредственно итальянская компания отправляют заявку с сопроводительной документацией. “Simex” рассматривает заявку, определяет условия предоставления поддержки и в течение 90 дней принимает решение одобрить или отклонить запрос.

Поддержка программ проникновения на внешние рынки.

Этот инструмент поддержки реализуется в форме помощи итальянским компаниям. Во-первых, через приобретение долей в капитале зарубежных компаний. “Simest” имеет право приобретать до 25 % акцией зарубежных фирм, в которых принимают участие итальянские компании. Во-вторых, через льготное финансирование приобретения долей в зарубежных компаниях с использованием механизмов

дотирования средств для обеспечения льготной ставки банковского кредита (см. выше).

Разработка технико-экономических обоснований проектов в рамках международной деятельности.

Консультанты “Simest” оказывают квалифицированную помощь компаниям при составлении и, при необходимости, уточнении технико-экономических обоснований проектов компаний при выходе и деятельности на зарубежных рынках.

Процедура получения финансовой поддержки выглядит следующим образом. Итальянская компания обращается в “Simest” с заявкой на получение финансовой поддержки, приложив к ней следующие документы.

- Основные финансовые документы за три года (баланс, счет прибылей и убытков).
- Программу выхода на зарубежный рынок, включающий обязательную постановку целей и пути их достижения.
- Описание и анализ затрат, необходимых для выхода на зарубежный рынок.

“Simest” по получении заявки рассматривает техническую, финансовую и экономическую обоснованность, учитывая репутацию и солидность заявителя, и принимает решение.

Результаты деятельности “Simest” с момента ее создания в 1990 г. можно проиллюстрировать данными, представленными в табл. 2 [2].

Объемные показатели деятельности “Simest”за 1991-2011 гг.

Таблица 2

Участие “Simest”	1991-2010 Кол-во	1991-2010 Млн. €	2010 Кол-во	2010 Млн. €	2011 Кол-во	2011 Млн. €
Одобренные проекты за рубежом	1103	1.049,6	58	108,1	54	117,9
Проекты зарубежной экспансии	208	129,7	15	15,4	13	11,5
Участие в капитале	605	483,5	31	36,1	28	41,6
Проекты по увеличению капитала и пересмотру планов	226	110,7	20	12,9	20	13,4

Проекты по размещению акций	360	307,2	31	32,4	20	19,6

Опыт “Simest” по поддержке отечественных компаний при выходе на зарубежные рынки может быть использован в России в целях дальнейшей диверсификации экономики и улучшения структуры экспорта путем создания аналогичной компании с государственным участием.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.scinternational.it/files/l394.pdf
2. http://www.simest.it/key-listing/uploads/Abridged_Report_2011.pdf

Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Саранск, Саранский кооперативный институт

Для успешной разработки и реализации конкурентной стратегии требуется внесение изменений в содержание деятельности предприятия в этой области, дополнение набора функций, средств управления и назначения компетентных исполнителей. Это обуславливает выбор наиболее эффективного инструментария формирования конкурентной стратегии с учетом конкретных условий, в которых находится предприятие. Успешная разработка товарной стратегии на основании существующих схем процессного подхода с ориентацией на принципы маркетинга требует реорганизации управления, включающей:

– определение целей и задач подразделений, отвечающих за разработку конкурентной стратегии;

– определение организационной структуры процесса разработки конкурентной стратегии;

– формирование кадрового обеспечения процесса разработки конкурентной стратегии;

– обеспечение процесса разработки конкурентной стратегии необходимой информацией;

– организацию технического и финансового обеспечения процесса разработки конкурентной стратегии.

Организационное обеспечение процесса разработки стратегии предполагает создание хорошо организованной и высокоэффективной команды, объединяющей в своем составе специалистов тех областей,

которые находятся в непосредственном контакте с потребителями продукции и тех, кто осуществляет ее разработку. Основными функциями такой команды должны стать разработка и контроль за исполнением конкурентной стратегии предприятия. Учитывая масштабность деятельности предприятия, реализация этих функций должна решаться в рамках полноценного отдела маркетинга.

Основными целями подразделения должны стать маркетинговые цели стратегического характера. К ним относятся исследование рынка продукции, подготовка предложений по освоению новых видов продукции и способом улучшения существующих, эффективная работа с потребителями и максимальное удовлетворение их потребностей.

При этом работа в рамках обоснования конкурентной стратегии предприятия должна осуществляться с привлечением сотрудников производственных и технологических подразделений.

Совместная деятельность в рамках разработки конкурентной стратегии обусловлена необходимостью использования информации не только в рамках исследования рынка, обеспечивающий данный процесс необходимыми сведениями, но и информации о возможности практического применения собранной данных, касающихся предложений по освоению новых видов продукции, о возможности их изготовления на предприятии. Кроме этого, в данный процесс должны быть включены подразделения, отвечающие за обеспечение производства необходимыми сырьем, осуществляющие анализ и оценку поставщиков сырья.

Виды работ, осуществляемые всеми структурными подразделениями, участвующими в разработке конкурентной стратегии предприятия, должны быть учтены для определения себестоимости предложенных видов продукции, а так же их цены и рентабельности. Данную деятельность, как правило, осуществляет планово-экономический отдел.

Таким образом, для определения роли и задач структурных подразделений предприятия в процессе разработки конкурентной стратегии можно составить матрицу ответственности (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица ответственности структурных подразделений предприятия, участвующих в процессе разработки конкурентной стратегии

Основные мероприятия по управлению разработкой конкурентной стратегии	Функции		
	Общее руководство	Основной исполнитель	Соисполнитель
Мероприятия по изучению Рынка	Генеральный директор	отдел маркетинга	отдел сбыта
Предложения по освоению новых видов продукции и производственных технологий	Генеральный директор	производственный отдел, отдел	отдел маркетинга, производствен

		главного технолога	ные цеха
Предложения по модификации производимой продукции	Генеральный директор	производственный отдел	отдел главного технолога, отдел сбыта
Расчет цены, себестоимости и рентабельности на новую и модифицированную продукцию	Генеральный директор	планово-экономический отдел	отдел маркетинга, отдел снабжения
Мероприятия по исследованию мнений потребителей	Генеральный директор	отдел маркетинга	отдел сбыта

В процессе разработки конкурентной стратегии предприятия велик риск принятия неверных решений. В связи с этим для снижения уровня риска и повышения обоснованности принимаемых решений необходимо организовать обеспечение данного процесса достаточной, достоверной и своевременной маркетинговой информацией. Иными словами, для эффективной разработки стратегии необходимым условием является качественное информационное обеспечение.

Ответственные исполнители-разработчики должны обладать исчерпывающей информацией о потребителях, конкурентах и других факторах как внешней, так и внутренней среды бизнеса. Поэтому на предприятии необходимо сформировать информационную базу, которая включала бы в себя информацию о внутренней и внешних средах предприятия, каналы информационного взаимодействия подразделений в процессе разработки конкурентной стратегии.

Такая система будет способствовать гибкому реагированию на изменения внешней среды, и обеспечивать многовариантность стратегических решений в зависимости от состояния сегментов рынка, интересующих производителя.

Особое внимание в процессе разработки конкурентной стратегии необходимо уделить установлению информационного взаимодействия отдела маркетинга с другими функциональными подразделениями с целью вовлечения их в процесс формирования стратегии.

Информационное взаимодействие должно быть отражено не только в виде документооборота, но и в организованной командной работе, которая должна проводиться в рамках совещаний, участниками которых, помимо вышеперечисленных подразделений, должно стать высшее руководство предприятия. Результаты данных работ должны определенным образом фиксироваться и быть доступными в локальной сети предприятия, найдя свое место в единой базе данных. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость применения информационных систем, базирующихся на новейших компьютерных технологиях,
обеспечивающих своевременное, надежное и эффективное взаимодей-

ствие персонала, техники и источников информации.

На сегодняшний день предприятия, обладающие современной компьютерной техникой, оснащенные базовым программным обеспечением, развитой локальной сетью с выходом в глобальную сеть, получают очевидные конкурентные преимущества.

Однако во многих практических ситуациях степень использования компьютерных технологий для решения задач разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия, остается относительно низкой, ввиду слабой подготовки персонала в части ее эффективного применения для решения соответствующих задач. Поэтому повышается роль и участие в разработке эффективной конкурентной стратегии подразделения, занятого решение данных вопросов. Это может быть отдел автоматизированных систем управления предприятием, имеющий в своем составе высококвалифицированные кадры. Он должен оказывать необходимую информационную поддержку и проводить обучение сотрудников, вовлеченных в процесс разработки конкурентной стратегии предприятия.

Одной из программ сбора, обработки и хранения информации относительно ситуации на рынке, позволяющей реализовать индивидуальный подход к каждому потребителю в рамках товарной стратегии, налаживать обратную связь, а так же проводить текущую работу по сбытовой деятельности предприятия, является CRM (Customer Relationship Management – система взаимоотношений с потребителями).

Сегодня на российском рынке представлено большое разнообразие программных продуктов, в области CRM-систем. Функциональные возможности CRM-системы по сбору, хранению и обработки большого количества информации, необходимой для разработки конкурентной стратегии, позволяют предприятию получить ряд реальных преимуществ.

На наш взгляд, использование CRM-системы в процессе разработки конкурентной стратегии предприятия позволит получать весь комплекс информации, необходимый на всех этапах этого процесса, и добиться серьезных качественных изменений во взаимоотношениях с потребителями, учете их интересов и получении обратной связи.

Не менее важным элементом развития управления разработкой конкурентной стратегии предприятия, является совершенствование его материально-технической базы. Обеспечение мероприятий стратегии материально-техническими ресурсами осуществляется на основе установившихся связей с поставщиками, а также развития взаимовыгодных отношений с новыми партнерами. Сотрудники отдела материально-технического обеспечения в рамках разработки

конкурентной стратегии предприятия определяют возможность обеспечения новых и модифицированных видов продукции необходимыми ресурсами.

Комплекс мероприятий по разработке конкурентной стратегии требует стабильного финансового обеспечения для привлечения высококвалифицированного персонала или обучения существующего, приобретения и освоения необходимых программных продуктов, проведения регулярных маркетинговых исследований; разработки и реализации мероприятий по продвижению продукции, сбору информации об удовлетворенности потребителей и т.п. Поэтому эффективное управление формированием конкурентной стратегии предприятия должно предусматривать принятие и реализацию комплексных решений по развитию организационно-экономического обеспечения этого процесса, учитывающих взаимосвязи всех элементов производственной системы, таких как организационная структура, кадровое, информационное, техническое и финансовое обеспечение.

Лавров В.В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения»

Основной проблемой, стоящей перед предприятиями по переработке твердых бытовых отходов стоит проблема безвозвратного захоронения вторичных ресурсов. Для решения этой проблемы и с целю снижения расходов запланировано приобретение и установка линии оптической сепарации.

В настоящее время на производственных полигонах отбор вторичных ресурсов производится в ручном режиме. Отбор составляет в среднем 3-5 % от общей массы принимаемых твердых бытовых отходов. Например, на производственной площадке Волхонское шоссе отсутствуют оборудованные места для отбора вторичных ресурсов, в связи с этим доля отбора составляет 1-1,5 %.

Учитывая отечественный и зарубежный опыт в отборе вторичных ресурсов, можно увеличить долю отбираемых полезных фракций, не менее, чем до 10 % от принимаемой массы твердых бытовых отходов на первом этапе, а при вводе современных линий производства – до 15-20%.

Совершенствование деятельности предприятий можно осуществлять по трем основным направлениям.

Первое направление - перевод с ручной сортировки твердых бытовых отходов на механизированную, что позволит заводу:

- сократить затраты на оплату труда рабочих, занятых отбором вторичных ресурсов;
- сократить расходы предприятия на вывоз некомпостируемых отходов на полигон для дальнейшего захоронения;
- уменьшить количество захораниваемых ресурсов и увеличить срок службы полигона;
- получить дополнительный доход для предприятия;
- улучшить качество производимого компоста.

Вторым важным направлением является организация углубленной переработки отбираемых вторичных ресурсов – пластик, ПЭТФ, стекло и т.п. Развивать это направление планируется на принципах государственно-частного партнерства путем строительства новых мусоросортировочных комплексов.

Третье направление – сохранение технологического цикла переработки твердых бытовых отходов и сокращение текущих расходов, в первую очередь за счет увеличения доли производимых ремонтов своими силами.

Кроме того, Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 29.05.2012г. № 524 принята «Региональная целевая программа по обращению с твердыми бытовыми и промышленными отходами в Санкт-Петербурге на период 2012-2020 годов». Цель программы - повышение экологической безопасности населения Санкт-Петербурга и снижение ущерба, причиняемого окружающей среде в процессе обращения с отходами производства и потребления, путем модернизации существующей в Санкт-Петербурге системы сбора, вывоза и переработки отходов производства и потребления [1].

В настоящее время транспортировка твердых бытовых отходов, собранных в жилом фонде Санкт-Петербурга, производится в основном частными автотранспортными предприятиями. По данным ГУП "Завод МПБО-2" на оказание услуг по утилизации и захоронению твердых бытовых отходов заключили договоры 53 автотранспортные организации. Среди перевозчиков существуют организации ОАО "Автопарк Спецтранс N 1" и ОАО "Автопарк Спецтранс N 6", которые занимают доминирующее положение на рынке транспортировки твердых бытовых отходов.

Транспортные предприятия Санкт-Петербурга при перевозке твердых бытовых отходов применяют двухэтапную технологию. При этом осуществляется перегрузка вывезенных твердых бытовых отходов

из контейнеров, используемых для их сбора у собственников помещений в многоквартирных домах, в контейнеры большей вместимости. Основная цель перегрузки твердых бытовых отходов - снижение издержек на транспортировку твердых бытовых отходов путем уплотнения и перегруза твердых бытовых отходов в контейнеры большой вместимости для большегрузных мусоровозов.

Двухэтапная система транспортировки способствует предварительному изъятию вторичного сырья, что негативно сказывается на экономической эффективности обращения с твердых бытовых отходов в случае поступления данных твердых бытовых отходов на заводы для дальнейшей переработки.

В настоящий момент у Санкт-Петербурга отсутствуют рычаги влияния на деятельность организаций-перевозчиков, так как оказываемые ими услуги признаны конкурентными и, следовательно, не подлежащими государственному регулированию. Однако возникают ситуации, при которых Санкт-Петербургу необходимо оперативно влиять на ситуацию со сбором и вывозом твердых бытовых отходов.

Кроме того, частные организации-перевозчики в целях экономии финансовых средств стремятся разместить максимальное количество не переработанных твердых бытовых отходов на полигонах по захоронению. При этом происходит недозагрузка действующих государственных предприятий по переработке твердых бытовых отходов и возникают вопросы с загрузкой предприятий, планируемых к строительству по схеме государственно-частного партнерства.

В целях недопущения указанных выше ситуаций Санкт-Петербургу необходимо иметь собственную организацию, способную конкурировать на рынке услуг и оперативно реагировать на форс-мажорные обстоятельства по указанию Правительства Санкт-Петербурга. Целесообразно, чтобы в сфере влияния данной организации находилось как минимум 30 процентов объема собираемых и вывозимых твердых бытовых отходов, производимых населением.

Значимым направлением развития предприятий также является и рекультивация полигона твердых бытовых отходов «Новоселки». Полигон давно выработал свой ресурс. [2]

Следовательно, деятельность предприятия по обращению с отходами производства и потребления необходимо нацелить на применение технологий максимального использования вторичных ресурсов и минимального воздействия на окружающую среду путем реализация комплекса мероприятий по рекультивации полигона твердых бытовых отходов, выработавшего ресурс, и осуществлением модернизации существующей системы вывоза и переработки отходов производства и потребления.

Литература:

1. Региональная целевая программа по обращению с твердыми бытовыми и промышленными отходами в Санкт-Петербурге на период 2012-2020 годов. - Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 524 от 29.05.2012г.

2. СПб ГУП «Завод МПБО-2». – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.mpbo2.ru

Ли И.С.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Важнейшим фактором устойчивого развития страны и общества является эффективная государственная молодежная политика. В условиях инновационного развития страны молодежную политику необходимо рассматривать как самостоятельное направление деятельности государства. Для этих целей, начиная с 90-х годов прошлого века, были определены основные направления и механизмы реализации государственной молодежной политики.

В настоящее время в России, ключевыми проблемами являются отсутствие комплексной системы выявления и продвижения талантливой молодежи, механизмов вовлечения молодежи в процессы экономической и социальной модернизации, инновационную деятельность. Также важно отметить необходимость развития инновационной инфраструктуры для молодых инноваторов. Именно здесь в организации всего инновационного предпринимательства существуют огромные пробелы. В стране есть бизнес-инкубаторы, появляются технопарки, есть инновационные технологические центры, есть технико-внедренческие особые экономические зоны, есть промышленные производства. Но вот центров прототипирования, где можно сделать образцы изделий - у нас в стране практически нет.

Приоритетные направления на среднесрочную перспективу на период до 2016 года были утверждены правительством распоряжением от 18 декабря 2006 г. № 1760-р (в редакции распоряжений Правительства Российской Федерации от 12 марта 2008 г. № 301-р, от 28 февраля 2009 г. № 251-р, от 16 июля 2009 г. № 997-р);

Федеральная целевая программа «Молодежь России» на 2011-2015 определила основные проблемы, которые необходимо решать. Программа предусматривает комплекс мер по реализации инновационного потенциала молодежи.[1]

Наиболее рациональным направлением в развитии инновационной деятельности среди молодежи, является формирование инновационной деятельности российских вузов и их сотрудничество с иностранными учебными заведениями.

Эпоха, в которой мы живем, уровень модернизации экономик ведущих стран мира, а также быстрое движение технологической глобализации, создают необходимые условия для развития инновационных проектов. В этих условиях увеличивается значимость системы профессионального образования и активного включения молодежи в инновационные процессы развития экономики. Российское государство сегодня ставит перед собой задачу развивать устойчивый интерес и мотивировать студентов, аспирантов, инноваторов, изобретателей активно заниматься инновационным проектами.

Полученные в процессе обучения в вузе научные знания и навыки будут способствовать созданию особой творческой среды в организационной деятельности и научно-образовательных структур социальной сферы, создавая благоприятные условия их успешной работы в сфере инновационной деятельности.

То есть речь идет о системе активации и использования творческого потенциала молодежи. Начиная с 2000 годов, государство проводит работы по устранению отрицательных явлений и тенденции, возникавших в сфере кадрового обеспечения науки и образования. Но практика показывает, что на сегодняшний день созданы лишь отдельные элементы единой системы воспроизводства кадрового потенциала и его эффективного использования в сфере науки и образования. Это означает, что в период своего обучения, значительная часть молодежи не имеет возможности реализовывать свой потенциал инновационной деятельности, тогда как в решении задач социально-экономического развития России, сейчас заметно возросла роль образования.

Практика показывает, что, несмотря на то, что деятельность государства нацелена на привлечение молодежи в научную и инновационную деятельность, наблюдается:

-отсутствие подходящей современной инфраструктуры по работе с молодежью;

-недостаточное внедрение экономических и социально-психологических методов управления научно-инновационной деятельностью, способствовавших привлечению и закреплению молодежи в научно-инновационной сфере;

-неполноценное информационное обеспечение при разработке и реализации молодежной политики в вузах и регионах;

Поэтому требуется разработка научно-обоснованных схем и механизмов по стимуляции научно-инновационной деятельности и

привлечения творческого потенциала молодежи. На сегодняшний день особо важно отметить важность взаимосвязи двух основных направлений государственной политики: образование национальной инновационной системы и развития кадрового потенциала научно-технического комплекса.

В соответствии с введением новых аккредитационных показателей связанных с развитием инновационной деятельности вуза в нашем филиале был создан отдел по инновационной деятельности. Определены принципы внешней инновационной политики филиала:

— Объединение научного и образовательного процессов, организационной деятельности и их нацеленность на развитие общества в экономических и социальных сферах;

— поддержка ведущих ученых, научных коллективов, способных обеспечить опережающий уровень научных исследований, развитие научно-технического, профессионального творчества молодежи;

— проведение полного цикла исследований и разработок, заканчивающихся реализацией готовых работ и услуг;

— поддержка предпринимательской деятельности в научной сфере;

Для реализации принципов инновационной деятельности должны быть разработаны механизмы комплексной внутривузовской системы повышения качества профессионального образования: система управления формированием и развитием науко-творческого потенциала преподавателей и студентов; система непрерывной практической подготовки и трудоустройства студентов; система развития управленческого потенциала; система информационных образовательных технологий и др. [2]

В научной и инновационной деятельности, как и в любой другой сфере, многие талантливые руководители интуитивно практикуют воспитание учеников. Но необходимо систематизировать этот принцип и сделать его основным в подготовке менеджеров. Систему подготовки кадров для инновационной деятельности можно назвать “сетевым менеджментом”, здесь каждый научный руководитель определяет кандидатуру молодого специалиста и обеспечивает его профессиональную подготовку, с одной стороны, а опытные специалисты научно-технологического парка – теоретическим основам и практическим навыкам менеджмента, с другой. На практике данная система не требует больших дополнительных финансовых и людских затрат, обеспечивает постоянный рост инновационной культуры в научно-исследовательских коллективах, дает возможность применения молодым специалистам своих способностей и регулярное пополнение числа потенциальных профессиональных менеджеров.

Создание центров молодежной политики способствует активизации социальной и научной работы со студентами и аспирантами университета, развитию и эффективному использованию молодежного научно-технического потенциала, трудоустройству выпускников. Центр взаимодействует с предприятиями и организациями региона, региональными и местными администрациями. Центр привлекает студентов к участию в научно-исследовательской работе на контрактной основе, выполнения хоздоговорных работ, оказывает содействие в выборе научного направления на основе имеющейся информации о потребностях экономики региона и развитии инновационной деятельности. Постоянное информационное взаимодействие с научно-технологическим парком позволяет уже на ранних этапах обучения вовлекать студентов в научно-исследовательские работы по приоритетным направлениям.[3]

Благодаря созданию и успешной деятельности научно-технологических парков, активно привлекаются аспиранты и молодые ученые. Поэтому особое внимание уделяется тем, кто проявляет свой потенциал на этапах выполнения научно-технических проектов и научно-исследовательских работ, а также предлагается участие в разработке и выполнении инновационных проектов, в роли разработчиков или менеджеров. Студентам старших курсов и выпускникам на этапе выполнения инновационных проектов, часто дается возможность выполнять заказы научно-технологических парков на проведение маркетинговых исследований, экономической экспертизы проектов.[4]

В заключение можно добавить, что создание центра молодежных проектов, требует определенной доработки и последующей проверки на работоспособность. Кроме этого необходимо создание комплекса организационно-управленческих, социально-психологических, материально-технических и кадровых условий.

Предоставление финансово-экономической самостоятельности государственным образовательным учреждениям среднего и профессионального образования будет ставить перед их руководством цели и задачи, позволяющие на качественно ином уровне решать проблемы привлечения молодого поколения к участию в инновационных проектах, тем самым способствовать возрождению и дальнейшему развитию творческой, инновационной активности российской молодежи.

1. О мерах, направленных на подготовку научных и научно-педагогических кадров инновационной России: материалы к докладу министра А. Фурсенко на Президиуме Правительства РФ 23 июня 2008 г.
2. Андонян О.А., Лусточкина У.Ю. //Современные проблемы науки и образования.- 2009.- №6

3. В. А. Бабешко, ректор Кубанского госуниверситета, академик РАН, З. А. Темердашев, руководитель УНПК “Аналит” КубГУ, доктор химических наук, С. В. Ратнер, менеджер по инновационной деятельности научно-технологического парка “Университет” КубГУ Кубанский государственный университет// Журнал Инновации.-2003.- № 8.
4. Митрофанов С.А., Митрофанов А.С. Инновационная деятельность учащейся молодежи. -Монография. М.: РГУИТП, 2011. - 404 с.

Малигонов А.Н., Попова Н.А., Селезнева М.Л.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ФГБОУ ВПО Петербургский государственный университет путей сообщения

В условиях глобализации транспортные и транзитные возможности страны являются мощным фактором её конкурентоспособности. Несмотря на определённые потери в постсоветский период, траспортно-транзитный потенциал России, достаточно высок. Особое географическое положение предопределяет стратегию и политику Российской Федерации в области транспортного транзита. Занимая центральную часть Евразийского континента, Россия объективно призвана играть роль геополитического моста в отношениях между странами Запада и Востока. Выходы к морям, обладание системой космической, воздушной, морской навигации позволяет России владеть и уникальными возможностями участия в международном транзите. Под влиянием процессов, связанных с распадом СССР, в стране сформировалась иная транзитная конфигурация транспортной сети. Сегодня на территории России находится 45 субъектов международной транзитной деятельности.

Транзит, по своей сути, экспорт транспортных услуг, предоставляемых национальными компаниями грузовладельцу и перевозчику при следовании груза и транспортного средства по территории России. Он позволяет эффективно использовать резервы провозных возможностей национальных транспортных систем, стимулирует их воспроизводство и совершенствование. Как следствие этого – активно развивается транспортное машиностроение и другие обеспечивающие его отрасли. Транзит следует рассматривать также не

только как бизнес, вносящий свой вклад в ВВП, но важный элемент международного позиционирования страны.

Набор услуг, связанных с транзитом зависит от уровня развития национальной товаропроводящей сети и ее качества. Прежде всего, это услуги национальных перевозчиков, экспедиторов, транспортно-логистических операторов. Однако уровень их развития в России остается недостаточным для эффективного участия в мировом рынке транспортных услуг, реализации интересов во внешнеэкономической деятельности и полноценного использования результатов региональных интеграционных процессов.

В стратегии развития таранспортно-транзитного потенциала РФ, при всей её многоплановости, можно выделить вопросы, без решения которых транспортно-транзитная работа в современной транспортной системе невозможна. Одним из них является формирование транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в регионах концентрации экспортно-импортных потоков грузов. Эта задача для России стала относительно новой.

Российский рынок транспортно-логистических (транспортно-экспедиторских) услуг складывался в основном из двух основных источников:

- первый - советские транспортные организации, в результате приватизации которых возникло множество мелких и средних компаний. Большинство этих компаний обслуживают импортные поставки.
- второй источник - транспортные подразделения экспортоориентированных предприятий.

Транзитное положение Северо-запада РФ даёт существенные преимущества для формирования регионального транспортно-логистического центра. Все крупнейшие транспортные узлы региона – Санкт-Петербург, Мурманск и Архангельск имеют выход к границам основного торгового партнёра страны – ЕС. Через водные системы Балтийского, Баренцева и Карского морей район имеет доступ к основным торговым зонам мира. Здесь проходят международные транспортные коридоры, а также трасса Северного морского пути (СМП).

В настоящее время реализуется Стратегия развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга, разработанная в целях формирования долгосрочной политики Санкт-Петербурга в сфере модернизации, развития, повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга.

С учетом сложившихся условий и перспективных экономических тенденций возможны два основных варианта дальнейшего развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга:

- первый вариант - инерционный, при котором сохраняется сложившаяся специализация города как перевалочного центра внешнеэкономических, в первую очередь, экспортных грузов;
- второй вариант - инновационный, предусматривающий развитие в Санкт-Петербурге второго по величине национального транспортно-логистического и дистрибутивного центра Европейской части России, специализирующего на обработке высокотехнологичных грузов и создании дополнительной добавленной стоимости за счет предоставления сопутствующих услуг.

Инерционный вариант предполагает фиксацию для Санкт-Петербурга роли сортировочного узла для транзитных низкодоходных грузопотоков. В случае развития ТЛК города по инерционному варианту, доля транзитных грузов будет постоянно увеличиваться, и к 2015г. составит около 60% от всей грузовой базы Санкт-Петербургского транспортного узла. При этом основные мощности транспортной инфраструктуры будут задействованы на обслуживании транзитных грузов. Поэтому приоритетной является станет задача вывода транзитного грузового движения за пределы Санкт-Петербурга. Развитие рынка логистических услуг по инерционному варианту предполагает рост его объема к 2025г. до 370 млрд. руб.

Реализация второго - инновационного варианта развития ТЛК Санкт-Петербурга позволит получать доходы и налоговые платежи не только за счет предоставления услуг по перевалке грузов, но и за счет совершения на территории города большого количества логистических и терминально-складских операций с грузами, привлекаемыми в Санкт-Петербург. Поэтому для создания добавленной стоимости будет необходимо изменить структуру грузопотоков, проходящих через Санкт-Петербург, в сторону увеличения доли высокодоходных, наиболее технологичных и экологически "чистых" грузов. Для этого нужно переориентировать деятельность транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга, в первую очередь, Большого порта, на потребности в транспортировке и логистике высокотехнологичных грузов для экономики России. Кроме этого, для создания добавленной стоимости необходимо обеспечить развитие на территории Санкт-Петербурга современной терминально-складской инфраструктуры. В настоящее время в России ощущается дефицит терминальных услуг и особенно остро эта проблема ощущается в Северо-западном регионе.

В случае формирования на базе города национального транспортно-логистического и дистрибутивного центра Европейской части России объем рынка транспортно-логистических услуг города будет ежегодно расти более высокими темпами по сравнению с инерционным вариантом, что позволит достичь оборота в 460 млрд. руб. к 2025г. (на 24% больше, чем при инерционном варианте). Самое главное - произойдут изменения в

структуре доходов: снизится доля доходов от транспортной деятельности, налоги от которых в меньшей степени ориентированы на бюджет Санкт-Петербурга, но при этом увеличатся доходы от логистической и терминально-складской деятельности, поступающие преимущественно в бюджет Санкт-Петербурга.

По прогнозу, в случае развития ТЛК Санкт-Петербурга как национального транспортно-логистического и дистрибутивного центра, доля услуг добавленной стоимости достигнет к 2025г. 40 млрд. руб., что составит 8-9% от всех доходов транспортно-логистического рынка Санкт-Петербурга.

Несмотря на большие капитальные вложения по сравнению с инерционным вариантом, при реализации инновационного варианта, при возрастании объема услуг добавленной стоимости, будут привлечены и дополнительные частные инвестиции, создано около 80 тыс. новых рабочих мест. Таким образом, оп инновационный вариант, предусматривающий превращение Санкт-Петербурга из перевалочного центра внешнеэкономических грузов в крупнейший транспортно-логистический и дистрибутивный центр Европейской части России представляется оптимальным. Реализация данного варианта потребует внедрения инновационных методов управления ТЛК Санкт-Петербурга, включающих создание современных терминально-логистических комплексов, развитие услуг добавленной стоимости, внедрение электронных систем управления движением транспортных потоков, применение новых технологий и механизмов, позволяющих повысить производительность и качество услуг для всех потребителей.

Развитие транспортной и дорожной инфраструктуры должно соответствовать логике развития мегаполиса: это объездные дороги, сквозные магистрали, стыкующие между собой транспортные потоки. Соответственно, в узлах и пересечениях этих потоков должно планироваться строительство объектов логистической инфраструктуры. Функционирование современной системы доставки возможно только при условии четкого взаимодействия всех видов транспорта. Для этого необходимо решать фундаментальные, общероссийские проблемы – привести транспортную инфраструктуру (автомагистрали, железные дороги) в соответствие хотя бы с нынешними потребностями экономики, снять административные и законодательные барьеры для инвесторов, упростить таможенные процедуры.

Транспортная доступность городов – основное условие для прихода в них инвесторов. В этом отношении ситуация на Северо-западе меняется к лучшему. Осуществление проектов Западного скоростного диаметр (ЗСД), Орловского тоннеля под Невой, а также обновлённого терминала - аэропорт “Пулково-3” позволят улучшить ситуацию. Стратегически важ-

ным для ТЛК Северо-запада станет переход высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) Москва – Санкт-Петербург – Хельсинки на обслуживание грузовых поездов, что приведёт к всплеску экономической активности в этой зоне. Большой эффект даст и строительство платной автодороги Москва – Санкт-Петербург, поскольку значительно ускорит движение грузов по самому оживленному транспортному коридору России.

Как показывает анализ ситуации в Северо-западном регионе в процессе формирования и функционирования ТЛЦ возникли проблемы тормозящие его развитие:

- во-первых, отставание в развитии объектов транспортной инфраструктуры от потребностей рынка транспортно-логистических услуг;
- во-вторых, отсутствие в ТЛЦ комплексного подхода в обслуживании клиентов;
- в- третьих, функционирование современной системы доставки возможно при условии не только четкого технологического, но и административно-правового регулирования во взаимодействии всех видов транспорта;
- в-четвёртых, наиболее сложной, ёмкой и трудноразрешимой проблемой является инвестиционная.

Безусловно, список проблем мог бы быть продолжен, но в сегодняшний день наличие проблем это лучше, чем их отсутствие. Они говорят о движении, а их преодоление в перспективе о продвижении модернизации транспортного сектора региона.

ЛИТЕРАТУРА:

- «О стратегии транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга». Постановление правительства Санкт-Петербурга от 06.2007 №741(с изменениями на 22.03.2013;
- «О стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года». Распоряжение правительства РФ от 17.06.2008 №877-р;
-«Таможенная реформа вылилась в череди».02.04.2010/http://www.lobanov-logist.ru/;
- Т.Шадрина: «Железные инвестиции».28.05.2010/http://www.rg.ru.

Мельникова Е.В.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КЛАСТЕРЫ В США

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Через двадцать лет после того как профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер представил мировому сообществу свою концепцию, и через десять лет после ее всемирного распространения, кластерно-географическая концентрация взаимосвязанных фирм, а также поддерживающих и координирующих их организаций, вновь выступает в качестве ключевого инструмента промышленной политики федерального правительства США в Вашингтоне и в экономических районах США.

После десятилетнего перерыва, исполнительные власти и Конгресс США согласились с государственными и региональными политикам в том, что «региональные инновационные кластеры» (РИК) могут выступать в качестве основы для структурирования экономической деятельности страны и ее дальнейшего развития.Широкий круг бизнес-лидеров, влиятельных журналистов, и политических аналитиков призывают, в связи с недавним спадом экономики, к различного рода моделям роста, суть которых не должна сводится к экономике «мыльного пузыря» или экономике потребления, а в большей степени должна основываться на производстве устойчивых ценностей в экономических метрополиях на основе супер-производственных кластеров.

Все это, в момент глубокой экономической неопределенности, наталкивает на мысль, что было бы целесообразно вернуться к кластерной форме организации производства и рассмотреть ее особое значение в момент экономической рецессии, финансового кризиса, тупика парадигмы теории рыночной экономики и необходимости реформирования государственного управления промышленными отраслями. И все это осуществить на примере самой, что ни есть рыночной экономики- экономики США.

Чем же можно объяснять новую волну популярности кластеров в США? Необходимо отметить, что кластеры позволяют создавать независимые объединения для производства или создания высоких технологий как в пределах городской местности, так и сельской. И действительно, кластеризация в США, начиная от знаменитой Силиконовой долины - технологического кластера, производства самолетов в Уичито, экологически чистых технологий в Колорадо, биомедицинских инноваций в Кливленде и заканчивая сыродельным кластером в Вермонте, работает синергично и эффективно, и, притом, не слишком затратно. Но, что са-

мое актуальное, вероятно новое прочтение и новое осознание региональных инновационных кластеров заложена гораздо глубже – это заинтересованность поиска более обоснованного, реалистичного способа подумать об экономике и усилиях в области развития, с тем чтобы положиться на более продуктивную основу. В этих условиях обсуждение создания новых кластеров, анализ и разработка политических мер становятся более обоснованными, изо дня в день взаимодействие определённых компаний в определённых местах приводит к созданию транзакций, различных технологий, развитию инноваций, началу нового бизнеса и, конечно, к созданию новых рабочих мест и поиску работников.

В связи с этим, кластеры выступают в качестве антидота от недавних экономических затруднений американской нации (экономика «мыльных пузырей» и экономика потребления), а также выступают основой для признания и укрепления реального разнообразия и динамичного развития региональных экономик. По мнению экономистов США определенные территориальные участки производительности и сотрудничества, а также конкуренция, расположение кластеров, скорее всего, создадут новую экономику, которая будет являться экспортно-ориентированной, высокоэкологичной, инновационной и как следствие, принесет процветание и блага.

Из обзора литературы, предсказывающей второе пришествие кластеров, можно вывести несколько общих принципов, которые должны направить будущее развертывание кластерной стратегии и предложить некоторые приоритеты, инициируемые со стороны власти.

1. Кластеры и кластерные методы являются показателем, что страна стремится восстановить экономический ущерб. Кластеры, в данном контексте, выступают в качестве главной темы политических и экономических обсуждений, показывающих практические последствия и их потенциальную полезность.

a) Новые исследования подтверждают, что сильные кластеры как правило, приносят положительные выгоды для работников, фирм и регионов. В настоящее время доподлинно известно, что сильные кластеры стимулируют инновационную деятельность через потоки знаний и внешние эффекты; укрепляют предпринимательство, повышают уровень образования новых предприятий и их долговечность; повышают производительность труда, уровень доходов, и рост занятости в отрасли, а также положительно влияют на региональную экономическую производительность.

b) Фактически кластерная парадигма отражает характер реальной экономики. Кластерные системы, в этом отношении, уделяют большое внимание реальному взаимодействию, объединению, транзакциям и сделкам реальной фирмы. Например, кластерная парадигма подчеркива-

ет региональные основы национальной экономики; подчеркивает уникальные изменения и специализации, которые определяют сильные стороны региональной экономики, и обращает внимание на множество производственных сил и динамику их обмена и взаимодействия, которые приводят к новым инновациям и рабочим местам. Кластеры - это своевременная, полезная линза, с помощью которой можно уточнить, что имеет значение в экономической жизни.

c) С политической точки зрения, кластеры обеспечивают основу для переосмысления и переориентации экономических установок. Кластерная парадигма, в конце концов, дает практические советы, которые могут помочь политикам решить свои первоочередные задачи и максимально использовать свои усилия в период ограниченности ресурсов. Руководствуясь этими принципами, кластерная теория: призывает акцентировать внимание на политике регионов; обращает внимание на неравномерность их развития, реальную динамику региональных экономик; принимает во внимание необходимость особого подхода к различным регионам и отраслям промышленности, а также предоставляет средства для координации политики в этой области.

2. Когда дело доходит до политических решений, руководители всех уровней должны придерживаться основных общих принципов реализации кластера на основе экономических стратегии развития. Региональные инновационные кластеры являются фактом экономической жизни, и их продвижение через государственные или квазигосударственные инициативы должны осуществляться в разумных пределах, посредствам рационального, целевого вмешательства. Для руководства данной стратегией необходимо следовать, по крайней мере, шести следующим правилам:

a) Не пытаться создавать кластеры. Кластеры не могут быть созданы из ничего, и кластерную инициативу следует проявлять там, где кластер уже наметился. Предсуществование кластера означает, что промышленная точка прошла проверку рынком. Притом, усилия, направленные на создание кластера, вероятно, будут сопровождаться рядом вопросов, касаемых неэффективности и убыточности кластера.

b) Используйте данные и анализ для целевого вмешательства, разработки конструкции, и отслеживания производительности. Кластерная стратегия или политика вмешательства, при попытке ее проведения должна быть основана на строгой эмпирической информации и анализа, таким образом, чтобы лица, принимающие решения могли сделать объективные оценки о природе, конкурентоспособности, перспективах и конкретных потребностях различных региональных промышленных кластеров. Кластерные стратегии также должны проходить предварительную оценку будущих результатов.

c) Формируйте кластерные центры по группам, предварительно оценив запланированные результаты. Работа по модернизации кластера должна быть сосредоточена на конкретных действиях связанных с устранением, документальных ограничений, институциональных недостатков, или ограниченности в ресурсах.

d) Получайте максимальную отдачу за счет использования кластеров, придерживаясь существующим подходам, программам и инициативам. Специфические, целевые кластероориентированные стратегии, очевидно, оправданы, но теми же достоинствами и тоже влияние может исходить от использования других, более общих соответствующих программ касаемых всех кластеров. Например, на федеральном уровне такие программы, как налоговый кредит на НИОКР, а также государственные программы, подготовки рабочей силы, и финансирования малого бизнеса, все это, может справедливо рассматриваться как «кластерная» программа, наравне с банковским регулированием, налоговыми льготами для венчурного капитала. Таким образом, «кластеры» и кластерные стратегии конкретнее, тех рамочных программ, которые формируют и координируют обособленные политики.

e) Объедините усилия как «по вертикали», так и «по горизонтали». Кластерная парадигма может и должна быть использована для организации политических сил всех уровней власти в системе кластерных потребностей в регионе, а также должна обеспечить основу для координации верхних и нижних уровней федерализма, во избежание политических конфликтов, статистической неопределенности, или упущения возможности для синергии.

f) Сделайте частный сектор лидером. Кластеризация является действующей силой частной экономики в присутствии общественных благ. Кластерная стратегия должна осуществляться постепенно при условии государственного присутствия и его поддержки. Именно государство будет заполнять определенные пробелы и устранять препятствия на пути частного предпринимательства, при условии общедоступности некоторых государственных и квази-общественных благ.

3. В тоже время, придерживаясь данных принципов, все уровни федеральной системы должны играть свою роль в поддержке соразвития новых кластеров, формировать их позиции в американской экономической политике. Во время ситуаций близких к кризисным и во время долгосрочного экономического кризиса, четкое разделение полномочий между уровнями государственного управления может предусматривать следующее:

a) На федеральном уровне политики должны обеспечить кластерных практиков полноценной информационной базой и основополагающими для кластера ресурсами. Забегая вперед, федеральное правитель-

ство должно действовать категорично, чтобы построить информационную базу необходимую для кластерной деятельности и сформировать политику в этой области; создавать эффективные форумы для улучшения обмена информации на практике; укреплять потенциал региональных кластерных посредников, посредствам планирования и иной помощи; использовать кластерную парадигму основываясь на проблемах национальной экономики; координировать соответствующие кластерные программы в разных направлениях; а также приложить все усилия в формировании репутации кластера и его становления.

b) На государственном уровне политики должны осуществлять стратегические инвестиции своих собственных ресурсов с целью экономического развития кластера. Государство может сделать кластер центральным компонентом планирования экономического развития; целевые инвестиции в стратегически важные кластеры способны сделать кластер еще более значимым; необходимо упростить региональное сотрудничество на федеральном уровне.

c) На региональном уровне, политики должны определить спектр тех проблем с которыми сталкивается кластер, а также выступать координирующей политической силой. Региональные посредники должны работать, по направлению: определения и описания местных кластеров, определению обстоятельств сдерживающих и ограничивающих развитие кластера и содействовать координации действий направленных на реализацию определенных инициатив и обменов на регионально уровне.

d) На муниципальном уровне, политики должны выступать в качестве основных рычагов влияния, основываясь на реализацию кластерно-ориентированную экономическую стратегию. Они должны управлять зонированием и разрешением вопросов физической инфраструктуры, в которой кластеры существуют, также они должны следить за демографической и социальной составляющей.

В целом, у кластерной теории и кластерной стратегии есть огромный потенциал, чтобы ускорить региональный экономический роста и оказать содействие стране в плане необходимой экономической реструктуризации, это более чем парадигму, чем одна программа. В этом смысле, возможности, которые заложены в рамках кластерной политики предусматривают: взаимодействие, разъяснение экономических приоритетов и координацию разрозненных программ в данной области. В эпоху усиления конкуренции и недостаточности ресурсов роль кластеров будет только возрастать.

Основные источники информации:

1. Mark Muro, Bruce Katz. THE NEW ‘CLUSTER MOMENT’:HOW REGIONAL INNOVATION CLUSTERS CAN FOSTER THE NEXT ECONOMY**,** September 2010, Brookings September 2010.

2. Karen Mills, Elisabeth B. Reynolds, and Andrew Reamer, “Clusters and Competitiveness: A New Federal Role for Stimulating Regional Economies,” (Washington: Brookings Institution, 2008).

3. Michael E. Porter, “Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy,” *Economic Development Quarterly* 14 (1) (2000): 15–34.

4. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003.

Мурадвердиева Л.А.

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Азербайджан, г. Баку, Институт экономики НАН

В условиях глобальной конкуренции успешное развитие нефтедобывающего производства невозможно представить без осуществления инновационной деятельности, ориентированной на эффективную реализацию существующих и формирование новых конкурентных преимуществ. Наращивая инновационный потенциал на основе комплексного внедрения технологических инноваций, новых методов организации и управления производством предприятия нефтяной промышленности могут не только значительно повысить эффективность освоения имеющихся в своем распоряжении ресурсов, но и создать условия для устойчивого и конкурентоспособного развития своего бизнеса. Не менее важно также то, что эффект от внедрения инноваций нефтяными компаниями не ограничивается исключительно экономическими выгодами самой компании, но и способствует, в числе прочего, повышению благосостояния общества, росту эффективности использования минерально-сырьевых ресурсов, обеспечению гарантированного удовлетворения растущих потребностей экономики на энергоносители.

Одним из важнейших факторов, стимулирующих развитие инновационной деятельности в нефтедобывающем производстве, является состояние минерально-сырьевой базы углеводородов. Со времени зарождения нефтяной промышленности к настоящему времени в мире обнаружено 70000 месторождений. Более 90% из них содержат в своих

недрах незначительные запасы и не оказывают существенного влияния на суммарную добычу нефти. Основное значение в этом плане имеют 507 гигантских месторождений, обеспечивающих 60% суммарной добычи нефти [1, 2].

В настоящее время главный инновационный вызов, с которым сталкивается нефтяная промышленность, связан с истощением запасов действующих гигантских месторождений. В частности, из 430 ныне разрабатываемых гигантских месторождений 261 уже истощено и находится на стадии падающей добычи. В 2007 г. 16 из 20 наиболее продуктивных месторождений также были на завершающей стадии добычи [2]. В среднем суммарная добыча нефти на действующих месторождениях по всему миру ежегодно падает на 5-7%. По отдельным месторождениям этот показатель еще выше. Так, на месторождениях Мексиканского залива темпы спада нефтедобычи составляют 23%, на Северном море – 10% в год [3].

Сокращение темпов роста нефтедобычи на действующих месторождениях происходит на фоне ухудшения качественных и количественных характеристик вновь открываемых месторождений, что обусловлено снижением эффективности геологоразведочных работ и естественным истощением ресурсной базы в традиционных районах нефтедобычи. В результате прослеживается значительное отставание темпов открытия новых крупных месторождений по сравнению с темпами прироста нефтедобычи. Согласно данным МЭА, 20 наиболее продуктивных месторождений мира были открыты еще в 1959 г., что дает основание предположить, что возможности открытия месторождений подобного размера уже исчерпаны. Крайне мало гигантских месторождений нефти было открыто с начала 1980-х гг., а последнее сверхгигантское месторождение было открыто в 1960-е гг. [2].

Отмеченные тенденции к ухудшению структуры и качества минерально-сырьевой базы сопровождаются ростом издержек разведки и добычи нефти. Подготовка и ввод новых запасов для поддержания необходимых темпов добычи нефти требуют огромных инвестиций в формирование добывающих мощностей и промысловой инфраструктуры, и поскольку вводимые в разработку запасы характеризуются более сложными условиями, то эффективность этих вложений существенно снижается. По подсчетам специалистов, при существующих технологиях и снизившемся уровне эффективности удельные капиталовложения на одну тонну новой мощности и трудоемкость добычи тонны нефти растут - соответственно при освоении низкопроницаемых коллекторов в среднем в 3,8 и 2 раза; подгазовых залежей – в 5,5 и 2,7 раза; высоковязкой нефти – в 6,8 и 2,9 раза [4]. Обращает на себя внимание и быстрый рост предельных издержек добычи нефти (показателя, характеризующего пороговое

значение рентабельной разработки месторождения). Так, проведенный компанией Бернстайн анализ данных 50 нефтедобывающих стран, не входящих в ОПЕК, показал, что за последнее десятилетие предельные издержки добычи нефти увеличились на 250% – с 30 долл. за баррель в 2002 г. до 104,5 долл. в 2012 г. [5], что свидетельствует среди прочего о существенном отставании уровня технической и технологической оснащенности производства.

На фоне постепенного исчерпания легкоизвлекаемых запасов и возрастания затрат добычи нефти одним из наиболее существенных характеристик нефтедобывающего сектора стало ухудшение финансово-экономических показателей крупнейших международных компаний. В частности, согласно IHS CERA, в период с 2000 по первый квартал 2012 г. капитальные и эксплуатационные затраты международных нефтяных компаний увеличились на 127 и 89% соответственно. Подобный рост издержек способствовал значительному сокращению средней нормы прибыли компаний, которая снизилась с 16% в 2005 г. до 12% в 2011-2012 [6].

Итак, проведенный анализ показывает, что в целях преодоления негативных процессов в нефтедобывающем производстве особое внимание должно уделяться созданию и широкому использованию инновационных технологий в сфере разведки и добычи углеводородного сырья. Принципиальное значение в этом контексте приобретает комплексное решение следующих задач:

– разработка и внедрение прогрессивных геофизических и геохимических методов исследования пород, совершенствования методов оценки начальных и остаточных запасов углеводородов;

– разработка и освоение новых методов воздействия на пласты и увеличения коэффициента нефтеотдачи. Коэффициент извлечения нефти при использующихся на сегодняшний день технологиях разработки составляет в среднем 0,35, это означает, что 65% запасов остается не извлеченной в недрах. Создание новых и совершенствование существующих методов повышения нефтеотдачи пластов способно значительно увеличить коэффициент извлечения нефти и продлить сроки эксплуатации разрабатываемых месторождений. В частности, как показывают исследования, повышение нефтеотдачи пластов всего на 1 п.п. позволяет увеличить доказанные запасы нефти на 5-6% [7], что, по сути, может рассматриваться в качестве альтернативы открытию новых объектов нефтедобычи;

– создание и внедрение технических средств рентабельной и экологически безопасной разработки трудноизвлекаемых и нетрадиционных ресурсов углеводородов (битуминозных песчаников, горючих сланцев, газогидратов, месторождений арктического шельфа);

– развитие эффективных энерго- и ресурсосберегающих технологий, направленных на сокращение потерь углеводородов по всей технологической цепочке производства;

– разработка и внедрение экологически чистых технологий разведки и добычи углеводородов, обеспечивающих уменьшение негативного воздействия нефтегазовой промышленности на окружающую среду.

Из вышеизложенного следует вывод, что перспективы конкурентоспособного и устойчивого развития нефтедобывающего производства будут зависеть, прежде всего, от возможностей и способностей компаний повысить свой инновационно-технологический уровень, определить потребности производства в инновационных технологиях, сформировать действенные механизмы финансирования значимых направлений научных разработок и исследований. В этом контексте показательным представляется пример крупнейших нефтяных компаний, которые активно инвестируют в НИОКР и инновации. Разработки этих компаний направлены главным образом на освоение инновационных методов разведки и добычи углеводородов (напр. технологий 3D/4D сейсмики, методов горизонтального бурения и гидроразрыва пластов, новых технологий разведки и разработки шельфовых месторождений), повышение качества и ассортимента продукции нефтепереработки и нефтехимии, а также получение альтернативных источников энергии. Однако, как показывает анализ, стремление к ускоренному развитию инновационного процесса наблюдается не во всех компаниях, что накладывает ограничения на возможности опережающего развития инновационной составляющей нефтедобывающего производства. При этом слабая мотивация компаний к инновационному развитию отражается не только на объемах финансирования НИОКР и разработки собственных технологий, но и приобретения освоенных другими компаниями инновационных технологий.

Основными препятствиями на пути ускоренного развития инновационного процесса в нефтедобывающем секторе являются высокий уровень экономического риска, длительный срок окупаемости инвестиций в НИОКР, нехватка квалифицированного персонала. Распространение инновационной активности сдерживается также низким уровнем восприимчивости субъектов нефтяной промышленности к освоению инноваций и прогрессивных технологий (речь в частности идет о добывающих компаниях развивающихся стран), что во многом обусловлено несовершенством инновационной инфраструктуры этих стран, недостаточностью финансирования фундаментальной и прикладной науки, низкими темпами технологического перевооружения производства, а также отсутствием у компаний внятной инновационной политики, направленной на формирование эффективного научно-технического и интеллектуального потенциала. Отсюда - общее замедление темпов инновационного развития,

что, по мнению ряда специалистов, в перспективе может стать серьезным вызовом для успешного функционирования нефтедобывающего производства.

Как видно, современные тенденции развития нефтегазового сектора ставят перед компаниями задачу формирования адекватного инновационного потенциала, ориентированного на разработку и эффективную реализацию высокотехнологичных и наукоемких проектов, поскольку в перспективе наибольшего успеха в конкуренции за доступ к мировым углеводородным ресурсам достигнут именно те компании, которые будут обладать технологическими преимуществами. При этом для активизации инновационной деятельности всех участников инновационного процесса необходимо реализовать новые подходы к организации и управлению инновационной деятельностью, направленных на создание возможностей эффективного использования и качественного воспроизводства научно-технического потенциала компаний, инициирования активной интеграции и взаимодействия науки, образования и промышленности в сфере инноваций, а также формирование механизмов, ускоряющих продвижение и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок.

Литература:

1. http://geology.by/component/content/article/598.html

2. Nick A. Owenn, Oliver R. Inderwildi, David A. King. The status of conventional world oil reserves—Hype or cause for concern? // Energy Policy. №38. 2010.

3. Christopher Helman. 7 Reasons Why Oil Prices Won't Plunge. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.com/sites/christopherhelman/2013/04/29/7-reasons-why-oil-prices-wont-plunge/

4. http://www.up-pro.ru/library/innovations/management/innovacionoe-razvitie.html

5. Javier Blas. Costs rise for «technological barrels» of oil. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ec3bb622-c794-11e2-9c52-00144feab7de.html

6. Jorge Leis, John McCreery, Juan Carlos Gay. National oil companies reshape the playing field. Bain & Company, 2012.

7. Глобальная энергетика и устойчивое развитие. Мировая энергетика – 2050 (Белая книга). Под. ред. В.В. Бушуева, В.А. Каламанова. – М.: ИД «Энергия», 2011.

Ниязова С.Р.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, НОУВПО «Институт бизнеса и политики»

Инновационная деятельность предприятия осуществляется в рамках существующих социально-экономических институтов. Институциональное устройства социума и экономики воздействует на поведение субъектов инновационной деятельности, скорость протекания инновационных процессов и сопряженные с инновационной деятельностью трансакционные издержки. Воздействие институтов на инновационную деятельность может носить как стимулирующий, так и дестимулирующий характер.

Первой задачей в исследовании институциональных аспеков инновационной деятельности предприятий является выявление социально-экономических институтов, с которыми приходится взаимодействовать субъектам инновационной деятельности.

Прежде всего, на инновационную деятельность оказывают влияние те же институты, которые используются в рамках традиционной операционной деятельности: институт общественного производства, институт частного предпринимательства, рыночные институты, обеспечивающие перераспределение ресурсов и результатов деятельности предприятий, составляющие институциональное устройство рынка материальных ресурсов, рынка труда, рынка капитала, институт собственности, институт налогообложения, институты конкуренции и партнерства и др.

Для инновационной деятельности исключительно важное значение имеют институты создания и распространения знаний и информации и институты, специально создаваемые для поддержки инновационной деятельности.

Вторая задача состоит в выявлении направлений стимулирования инновационной деятельности, по которым могут быть установлены критерии эффективности функционирования институтов.

В рамках инновационной деятельности происходит взаимодействие финансовой, материально-технической, кадровой, информационной, организационной и управленческой составляющих, поэтому воздействие институтов может быть подвергнуто декомпозиции с целью выделения их воздействия на отдельные факторы инновационной деятельности в национальном масштабе и с позиций отдельных субъектов инновационной деятельности.

Финансовая составляющая должна обеспечивать поддержание финансирования науки на уровне экономически развитых стран, формирование условий для создания благоприятного инвестиционного климата развития инновационной деятельности, вовлечение технологических разработок в производственный процесс, привлечение инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики.

На уровне субъектов инновационной деятельности должны обеспечиваться финансирование перспективных разработок и возможность получения доходов от интеллектуальной собственности.

Обеспечение связи между образованием, фундаментальной наукой и прикладными разработками с выходом на реализацию в экономике. Развитие промышленного потенциала,

Материально-техническая составляющая должна обеспечивать разработку и внедрение уникальных производственных технологий, обеспечивать высокий научно-технический задел.

Качество кадровой составляющей предполагает повышение престижности научной деятельности и привлечение молодых кадров, создание научных школ и достижений мирового уровня по приоритетным направлениям развития национальной экономики. На уровне субъектов инновационного процесса кадровая составляющая проявляется в доступности специалистов с соответствующим уровнем образования, практических навыков и инновационно ориентированным типом мышления.

Информационная составляющая характеризуется развитием современных информационно-телекоммуникационных и иных наукоёмких технологий, внедрением их в научную, научно-техническую деятельность и учебный процесс. Для субъектов инновационной деятельности качество информационной составляющей проявляется в доступности знаний и наличии надежных и быстрых способов их приобретения.

Организационная составляющая характеризуется развитием инновационной инфраструктуры, а с позиций отдельных субъектов – доступностью элементов инфраструктуры.

Управленческая составляющая инновационной деятельности имеет главной задачей переход национальной экономики на инновационный тип развития с обеспечением конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Отдельными субъектами инновационной деятельности могут ставиться более конкретные и узкие задачи. Например, обеспечение конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Третьей задачей является анализ выявленных институтов с позиций соответствия требованиям стимулирования инновационной деятельности по отдельным составляющим.

При анализе институтов с указанных позиций необходимо использовать следующие принципы:

- системность подхода к разработке норм и правил, с учетом потребностей инновационной деятельности;
- сопряженность различных институтов;
- согласованность норм и правил внутри института;
- адекватность норм и правил текущим потребностям предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;
- селективность при поддержке субъектов инновационной деятельности.

Решение приведенной выше последовательности задач должно позволить оценить состояние институциональной среды инновационной деятельности, выявить институты, нуждающиеся в реформировании.

Олейник Г.С.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

г. Владивосток, Дальневосточный федеральный университет

Развитие теории корпоративного финансового менеджмента характеризуется появлением новых направлений, связанных как с финансовой аналитикой, так и с принятием решений, построением целостной системы управления финансами корпорации.

Одним из наиболее значимых направлений развития современного финансового менеджмента является разработка эффективной модели финансовой архитектуры корпорации. Под финансовой архитектурой, по определению С. Майерса, понимается финансовый дизайн бизнеса, охватывающий собственность, организационно-правовую форму, стимулы, способы финансирования и распределения рисков между инвесторами [5]. Ключевыми компонентами концепции финансовой архитектуры являются: структура собственности, структура капитала, качество корпоративного управления (в том числе с позиции выстраивания взаимоотношений с рынком капитала и стейкхолдерами).

Для российских корпораций построение эффективной модели финансовой архитектуры с точки зрения повышения эффективности их деятельности является исключительно актуальным, о чём свидетельствуют проведённые исследования. Они позволили выявить важные закономерности влияния основных компонентов финансовой

архитектуры на ключевые показатели её экономической эффективности (текущей и перспективной рентабельности и рыночной капитализации) [1,2].

Одним из наиболее значимых факторов воздействия на эффективность деятельности компании является уровень концентрации собственности [4]. Исследования результатов деятельности российских корпораций дают противоречивые результаты: по одним данным, наблюдается позитивное влияние концентрации собственности на экономическую эффективность, по другим - это влияние негативно. Наиболее достоверными представляются выводы о наличии нелинейной, U-образной связи между концентрацией собственности и рентабельностью. А именно: выявлено немонотонное влияние, описываемое кривой в форме U, означающее, что для небольших пакетов акций в руках менеджеров наблюдается прямая зависимость показателя эффективности, а для больших пакетов, - напротив, обратная зависимость, что совпадает с зависимостью между данными показателями для корпораций развитых рынков [2].

Данные российских компаний свидетельствуют об отрицательном влиянии сложившейся структуры капитала на стратегическую эффективность (при значительном уровне долговой нагрузки). На развитых мировых рынках такое негативное влияние отсутствует, что может быть объяснено, во-первых, рациональным уровнем долга в компаниях, во-вторых, меньшей степенью несовершенства развитых рынков капитала [1].

Выстраивание взаимоотношений с рынком капитала во многом зависит от состава управленческих структур, в частности, наличия независимых директоров, что позитивно влияет на рост рыночной стоимости компании. Для российских корпораций была выявлена прямая зависимость между долей независимых директоров и целевыми показателями экономической эффективности. Результаты анализа на выборках компаний развитых рынков данную зависимость отвергают [2]. Одно из наиболее вероятных объяснений данного различия заключается в институциональных особенностях регионов. В развитых рыночных странах Европы институт независимых директоров появился сравнительно давно - несколько десятилетий назад, поэтому на сегодняшний день преимущества независимости совета директоров крупными европейскими корпорациями уже извлечены, тогда как в России вовлечение в совет директоров независимых членов оказывает позитивное влияние на финансовую дисциплину, чистоту сделок и прочие важные характеристики компании.

Важным элементом финансовой архитектуры является взаимодействие со стейкхолдерами. Основная проблема такого

взаимодействия заключается в противоречивости интересов последних. В связи с этим, деятельность корпорации должна быть направлена на поиск консенсуса интересов стейкхолдеров.

Организационные формы выстраивания отношений со стейкхолдерами ("партнерский" и подход "защиты от неопределенности внешней среды") российских корпораций также имеют специфику. Так, в большинстве развитых рыночных стран, в отличие от развивающихся рынков и России, на сегодняшний день наблюдается интеграция вышеназванных подходов к выстраиванию взаимоотношений со стейкхолдерами. Кроме того, для корпораций развитых рынков одной из наиболее востребованных форм взаимодействия со стейкхолдерами являются сетевые структуры - современная форма организации партнеров, свободно связанных, гибких, горизонтально организованных, принципиально равноправных, разных по выполняемым функциям и ролям независимых партнеров, взаимно заинтересованных в получении дополнительных существенных конкурентных преимуществ, благодаря использованию сети [2].

Таким образом, для финансового менеджмента отечественных корпораций в качестве целевых ориентиров должны выступать следующие элементы финансовой архитектуры, позволяющие повысить стратегическую эффективность: снижение уровня долговой нагрузки, включение в состав совета директоров независимых членов, использование эффективных механизмов поиска консенсуса интересов стейкхолдеров. На современном этапе и в обозримой перспективе наиболее действенной представляется смешанная система подходов к взаимодействию со стейкхолдерами, основанная на партнерских отношениях с применением исследований их по группам.

Развитие теории финансов сделало актуальными задачи анализа поведенческих факторов устойчивого экономического развития корпорации. Это предполагает решение целого комплекса проблем, связанных с оценкой влияния иррационального поведения инвесторов на процессы обоснования и принятия финансовых решений. Для управления финансами российских корпораций поведенческий подход имеет особое значение: рост и максимизация акционерной стоимости отечественных компаний в условиях повышенного уровня когнитивного диссонанса, характерного для отечественных инвесторов (даже при стабильном развитии экономики компании), подвергается повышенным поведенческим рискам. Однако, достоверные данные о системном исследовании поведенческих инвестиционных рисков отечественных корпораций в настоящее время отсутствуют. В связи с этим, актуальной представляется разработка вопросов, связанных с практической реализацией поведенческих финансов и адаптацией их к условиям

деятельности российских компаний. Финансовые менеджеры и инвесторы должны иметь четкое неискаженное информационное обеспечение, для того чтобы инвесторы были в силах выполнять свою роль эффективных избирателей, голосующих за те или иные проекты своими ресурсами.

Ещё одним значимым современным направлением развития мировой теории и практики корпоративного финансового управления является стоимостно-ориентированный менеджмент.

Концепция стоимостного подхода к управлению (value based management, VBM) - это подход к принятию финансово-экономических решений, основанный на приоритетности финансовых интересов собственников и необходимости максимизации стоимости корпорации с учетом целей стейкхолдеров как дополнительного условия [3]. Важнейшей проблемой создания комплексных систем управления стоимостью остается разработка инструментария оценки вклада корпоративного управления в стоимость и эффективности альтернативных стратегий создания стоимости через фундаментальные и нефундаментальные факторы. Соответственно, одной из задач данного подхода к управлению является выделение ключевых факторов, формирующих стоимость корпорации (value-драйверов), а также осознанное системное влияние на них с целью роста стоимости. В практике деятельности российских корпораций в качестве соответствующего целевого индикатора формирования стоимости чаще всего используется показатель добавленной экономической стоимости - Economic Value Added (EVA, разница между чистой операционной прибылью до уплаты процентов за кредит и после уплаты налогов и затратами на привлечение собственного и заемного капитала, обеспечивающего получение прибыли). Главным недостатком использования EVA является возможность манипулирования его значением при корректировке бухгалтерских данных, что может привести к трудностям при сопоставлении значений EVA и выбора его приемлемого уровня.

Для повышения достоверности оценки результатов стоимостно-ориентированного менеджмента в практике деятельности российских корпораций целесообразно использовать, на наш взгляд, следующий вариант классификации VBM-показателей:

– показатели результатов деятельности, основанные на бухгалтерских (балансовых) оценках и показателях (модель остаточной прибыли (RIM), добавленная рыночная стоимость (MVA), остаточная операционная прибыль (ReOI), экономическая прибыль (EP), добавленная экономическая стоимость (EVA)

– показатели результатов деятельности, основанные на денежных потоках (чистый экономический доход (NEI), денежная рентабельность инвестиций (CFROI), добавленная акционерная (SVA) и денежная (CVA) стоимость);

– показатели результатов деятельности, основанные непосредственно на рыночных оценках (общая акционерная отдача (TSR), общая отдача бизнеса (TBR).

Применение стоимостно-ориентированного подхода в практике отечественного менеджмента позволит создать в корпорации систему управления факторами стоимости, обеспечивающую её постоянный рост.

Реализация современных направлений развития корпоративного финансового менеджмента и его адаптация к российским условиям будет способствовать эффективному достижению целей развития отечественных компаний, гармоничной интеграции финансового менеджмента в общую систему управления корпораций.

Список использованных источников:

1. Рябова Е.В., Румянцева Т.В. Исследование факторов формирования финансовой архитектуры компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 33.

2. Степанова А.Н. Влияние финансовой архитектуры компании на ее стратегическую эффективность // Финансы и кредит. - 2009. - № 44.

3. Хан Д. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича идр., - М.: Финансы и статистика, 2005.

4. Guriev S., Lazareva O., Rachinsky A., Tsouhlo S. Concentrated ownership, market for corporate control, and corporate governance // CEFIR Project, 2003.

5. Myers S. Financial Architecture // European Financial Management. 1999. Vol. 5.

Олейник Г.С., Узева А.А.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЦЕЛЕВАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И БАЗОВЫЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

г. Владивосток, Дальневосточный федеральный университет

В условиях глобализации мировой экономики, поступательного развития торгово-экономического сотрудничества между странами, торговые компании активно стремятся выйти на международный рынок, устанавливают и развивают внешнеэкономические связи. Необходимым

условием обеспечения их успешной работы является эффективное управление финансовыми потоками: оно является важнейшим инструментом снижения финансовых рисков и потребности в заемных средствах как результата более рационального использования собственных источников финансирования.

Традиционно источниками финансирования организации-участника ВЭД могут выступать собственный капитал, долгосрочный и краткосрочный финансовый кредиты, а также товарный кредит поставщика, когда импортер фактически перекрывает недостаток своих денежных ресурсов за счет средств поставщика. В практике ВЭД товарный кредит обретает форму расчетов между контрагентами по открытому счету – достаточно редкий вид взаиморасчетов, связанный с повышенным уровнем риска для экспортера. Основными формами расчетов по ВЭД между контрагентами остаются банковский перевод, аккредитив и инкассо, осуществляемые при участии банков, выполняющих роль посредников и их уполномоченных [1, с.57]. Таким образом, у организации складываются финансовые отношения с иностранными контрагентами по поводу импорта товаров, с финансовыми институтами в части международных расчетов и валютных операций, с транспортными и экспедиторскими организациями на территории страны-экспортера, а также с таможенными органами по уплате таможенных платежей и допуска товаров на территорию РФ. Данные отношения определяют особенности формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и, соответственно, специфику формирования финансовых потоков.

В основе обеспечения должного уровня менеджмента финансовых потоков лежат обоснованный выбор целевых ориентиров и базовых критериев эффективности управления.

В наиболее общем виде целевые установки управления финансовыми потоками в торговой организации, осуществляющей закуп продукции по внешнеторговым контрактам и торговых компаний, работающих на внутреннем рынке, по сути, идентичны и представляют собой взаимосвязанную цепь целей, базовыми из которых являются: формирование достаточного объёма финансовых ресурсов, эффективное их расходование в целях максимизации прибыли, ограничение финансовых рисков при проведении торгово-закупочных и иных операций. В то же время, содержательный и функциональный аспекты реализации этих целей имеют определённую специфику. Так, осуществление эффективного использования сформированного объёма финансовых ресурсов в организации-участнике ВЭД предполагает больший набор функций и включает, например, динамический мониторинг валютно-курсовых, страновых, политических рисков,

возникающих при осуществлении компанией внешнеэкономической деятельности и т.д.

Достижение целевых ориентиров управления финансовыми потоками внешнеторговой организации предполагает формирование системы базовых критериев эффективности. Система таких критериев должна формироваться с учётом специфики внешнеэкономической деятельности конкретной организации.

Важнейшим критерием эффективно организованных финансовых потоков является их ликвидность. Ликвидный денежный поток является показателем дефицитного или избыточного сальдо денежных средств, возникающего в случае полного покрытия всех долговых обязательств по заемным средствам [2, с.131].

При оценке достижения целевых значений критериальных показателей ликвидности денежных потоков необходимо учитывать, что финансовые активы внешнеэкономической деятельности, в том числе и привлеченные финансовые ресурсы в виде кредиторской задолженности, формируются как в национальной, так и в иностранной валютах. Кроме того, расчеты организации-резидента с зарубежными партнерами осуществляются в иностранной валюте с валютных счетов. При приобретении продукции по внешнеэкономическому контракту компания покупает иностранную валюту под определенный контракт либо накапливает ее на валютном счете в банковских учреждениях, за счет чего денежные средства могут быть перечислены в счет оплаты по нескольким контрактам. В связи с этим, оценка достижения целевых значений критериальных показателей должна осуществляться с учётом корректировки обменных курсов, изменения стоимости валют, курсовых разниц, инфляции.

Другим важным критерием эффективности выступает обоснованность значений целевых финансовых показателей (или тенденции их изменения): например, обеспечение стабильной и четкой тенденции роста абсолютной величины свободного денежного потока в течение длительного периода времени, что является очевидным индикатором эффективности управления финансовыми потоками.

Денежные потоки должны быть синхронизированы по временным интервалам. В данном случае критерием эффективности выступает оптимизированный денежный поток. Оптимизация денежных потоков помимо синхронизации по времени предполагает сбалансированность размера входящих и исходящих финансовых потоков.

Денежный поток по импортным операциям чаще всего представляет собой движение финансовых ресурсов односторонней направленности против движения материального потока, так как формируется поток денежных средств по оплате импортируемой

продукции. Но при определенных условиях компании могут получить средства в виде кредита, например, от банка поставщика, через который осуществляется оплата закупаемой продукции. В данном случае формируется двусторонний финансовый поток. Такие потоки также возникают при осуществлении организациями операций с ценными бумагами и различными финансовыми инструментами. Достижение целевых значений критериальных показателей, характеризующих уровень синхронности и равномерности финансовых потоков можно оценить при помощи специального аналитического инструментария [3, с.231].

К критериям эффективности менеджмента финансовых потоков следует отнести и минимизацию (нейтрализацию) финансовых рисков.

Во внешнеэкономических операциях сосредотачиваются многочисленные финансовые риски, среди которых традиционно выделяют чистые и спекулятивные. К последним относятся инфляционный, инвестиционный и валютный риски, экономическая сущность которого заключается в воздействии валютного курса на величину будущих финансовых потоков организации [4, с.99].

Валютный риск импортера связан с возможностью повышения курса иностранной валюты в период между датой подтверждения заказа и днем платежа, так как сумма платежа в национальной валюте повышается. В результате, увеличение импортных закупок в случае ослабления иностранной валюты по отношению к национальной окажет положительное влияние на денежные потоки и наоборот.

Из вышеизложенного следует, что при реализации таких функций менеджмента как анализ и прогнозирование необходимо проследить чувствительность денежных потоков к изменениям валютного курса. Очевидно, что степень проявления валютного риска зависит от активности ведения организацией внешнеторговых операций.

Чёткое определение целевых ориентиров менеджмента финансовых ресурсов внешнеторговых компаний и формирование базовых критериев их реализации направлено на оптимизацию параметров функционирования финансовых ресурсов в соответствии с избранной финансовой стратегией.

Список использованных источников:

1. Еремеева И.А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности / И.А. Еремеева. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 288 с.

2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия / И.Д. Кузнецова. - Иваново: Ивановский государственный химико-технологический институт, 2008. - 193с.

3. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. - Киев: Эльга Омега-Л, 2013. - 751с.

4. Зимовец А.В. Международные расчеты и финансирование / А.В. Зимовец. - Таганрог: Изд. НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010. – 124 с.

Орехова Р.А.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНА В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

г. Улан-Удэ,
Восточно-Сибирский государственный технологический университет

Экономическая система России относится к открытым, большим, сложным, вероятностным, динамическим системам. При этом целое всегда объясняется свойствами его элементарных составляющих. Иначе говоря, система устойчива, если устойчивы её элементарные составляющие. Здесь устойчивость предполагает равномерно возрастающее непрерывное движение системы к оптимуму в направлении функции цели. Интеграция в систему мирохозяйственных связей не должна нарушать устойчивость экономической системы России. Она должна её повышать.

В экономике Бурятии прорабатывается система целей, которая будет определять её развитие в ближайшей перспективе. Большое внимание уделяется развитию туризма и обеспечивающих его отраслей промышленности. На развитие инфраструктуры запланировано вложить 6,5 млрд. руб., из которых 2млрд. руб. уже израсходовано. Частные инвесторы готовы вложить ещё 60 млрд. руб. В модернизацию производства крупных промышленных предприятий в 2010г вложено 640 млн. руб. Прорабатывается возможность интеграции через синхронизацию внутренних и внешних факторов, влияющих на выбор стратегий управления.

Это, прежде всего, относится к импортной составляющей в экономике России, которая привела, во-первых, к серьёзным перекосам в демографии. Так, промышленных рабочих в экономике России сегодня только 8,5 млн., а в сельском, лесном и рыболовном хозяйстве 3,1 млн. Для Бурятии с её отрицательным демографическим сальдо это очень сложные ориентиры, т.к. они затрудняют решение проблем освоения территорий, модернизации промышленности в условиях замены вектора движения. У этой проблемы есть и вторая сторона. Физический износ основных фондов в промышленности в 2010г составил в среднем 70%, а используется в экономике лишь 8-10% инновационных идей (в Японии - 95%). Научные институты, непосредственно связанные с российским производством, выполняют по его заказу 6% исследований (в Японии 71%). Во-вторых, импортная составляющая по продовольствию доходит до 80% . Для Бурятии с её сельскохозяйственной направленностью экономики здесь также просматривается большая сложность, т.к. это

направление должно развиваться, привлекая туристов. Например, в Бурятии производилась великолепная по качеству боргойская баранина, которая всегда была визитной карточкой региона. Сегодня на прилавках боргойской баранины нет. В-третьих, Росстат опубликовал данные экономического развития России с января по май. Среднедушевой доход населения уменьшился на 9,1%. Для Бурятии в силу её отдалённости от центральных регионов России и ведущих зарубежных стран создаётся дополнительную напряжённость, т.к. снижает мобильную возможность населения. Так, к 2009г интенсивность пассажирских воздушных перевозок снизилась на 55%, а грузовых в 2,7 раза.

Из сказанного ясно, что взаимодействие между подсистемами ослаблено. Появилась структурная неустойчивость. Об этом косвенно говорит и рост коррупции, как специфического фактора принуждения структурно неустойчивой системы к действию. Задачей интеграции является не дать этому взаимодействию стать пренебрежительно малым, что может привести к возникновению сильно неустойчивых конфигураций. В системе будет происходить скачкообразное изменение выходных параметров при непрерывном изменении входов. Именно это и будет сдерживать процесс их интеграции в систему мирохозяйственных связей.

Чтобы получить рациональное поведение системы, обеспечивающее условия интеграции в систему мирохозяйственных связей, необходимо её декомпозировать в локально управляемые подсистемы, поведение которых должно координироваться органами управления на всех уровнях иерархии. Высокая степень сложности экономической системы Бурятии требует в этой связи и высокой скорости обмена информацией между различными структурами, принимающими решение, и наоборот, необходимость иерархической структуры вытекает из требований, предъявляемых к обработке данных и контролю за выполнением решений в таких системах. В этом направлении в Бурятии делается много. Делаются попытки улучшить регулируемость звеньев иерархической структуры управления. Моделируются новые информационные потоки с целью встраивания экономики региона в систему мирохозяйственных связей. Это, прежде всего, касается экономических связей с Монголией, Китаем, Южной Кореи и др. Наличие таких информационных потоков позволяет управлять поведением системы, которая находится под действием разного рода возмущений, как внутренних, так и внешних.

Особое внимание в этой связи уделяется адаптируемости, как важному аспекту устойчивости системы. Адаптируемость - это определённая мера способности системы к поглощению внешних возмущений без резко выраженных последствий для поведения самой

системы в переходном или установившемся состоянии. Очевидно, что если рассматривать асимптотическую устойчивость как сохраняемое свойство поведения системы, то систему, управляемую законом обратной связи такого типа можно считать адаптируемой. Системный подход уже обеспечил Бурятии в 2010г рост ВРП на 6,3%. Это база для дальнейшей интеграции.

Писаренко К.В., Верба С.Ю.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Краснодар, Академия маркетинга и социально-информационных технологий

Величина собственных средств (капитала) финансово-кредитных учреждений играет важную роль в обеспечении устойчивости всей банковской системы страны, поскольку полноценное воспроизводство в банковской деятельности невозможно без наличия адекватной величины собственного капитала, как и не возможна сложная и широко разветвленная банковская система, включающая большое число самых различных звеньев и элементов. По словам Гильфердинга Р.: «Банку вообще свойственна тенденция увеличивать собственный капитал, потому что вследствие этого расширяется, во— первых его кредит и, во - вторых возрастает его надежность» [3, с.236].

Учитывая то, что, в современных условиях, основная функция банковской системы заключаются в том, чтобы, базируясь преимущественно на принципах свободной купли-продажи, организовать свободный оборот денежных средств и капиталов. Организация банковской деятельности, понимаемая таким образом, объективно выходит за пределы собственно банковского дела, она касается всей совокупности отношений, реализуемых с помощью финансово-кредитных механизмов.

Проблема повышения капитализации банков в Российской Федерации, выходит на первый план, как одно из непременных условий поддержания устойчивости экономического роста страны.

Собственные средства банка состоят из различных фондов, имеющих свое целевое предназначение и различные источники формирования. Положение Банка России «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций» от 10.03.03 № 2Г5-П, в котором состав капитала определяется в соответствии с международными банковскими распоряжениями. В настоящее время

капитал коммерческого банка принято разделять на капитал I уровня (основной, базовый) и II уровня (дополнительный).

Данный подход впервые рассматривается Базельским комитетом по банковскому надзору и регулированию в части анализа достаточности капитала, представляющего точку зрения, что банкам следует структурировать свой капитал на «стержневой» (капитал 1-го уровня, первичный) и дополнительный (капитал 2-го уровня, вторичный) и поддерживать первый на уровне, равном, по меньшей мере, 50% капитальной базы. «Стержневой» капитал, по мнению- комитета, является главной составляющей капитала и состоит из собственного капитала (обыкновенных акций и учредительской прибыли), резервов, формируемых из прибыли, и нераспределенной прибыли прошлых лет. Дополнительный капитал состоит из средств, аккумулируемых посредством привилегированных акций и разного рода долговых обязательств, общих резервов (на возможные потери по ссудам) и доходов текущего года .

Центральный Банк Российской Федерации на основании Положения «О методике определения собственных средств» от 10 февраля 2003 г. №'215-П определяет величину-собственных средств (капитала) банка как сумму основного и дополнительного капитала, за-вычетом показателей, уменьшающих сумму основного и дополнительного капитала при определении величины собственных средств банка [1].

Данное положение в соответствии с международными стандартами закрепляет соотношение основного и дополнительного капитала в пропорции 1:1. Таким образом, согласно ныне действующим положениям величина собственных средств банка определяется, как сумма основного и дополнительного капитала.

С учетом международных правил расчета достаточности капитала в российской практике, активы в зависимости от степени риска подразделяются на пять групп с коэффициентами возможной утраты вложенных средств соответственно на 0, 10, 20, 70, и 100 %. При этом кредиты в зависимости от формы обеспечения отнесены ко 2, 3, и 5 группам рисковых активов.

Этот метод, базирующийся на условном риске, недостаточно чувствителен к динамике уровня реальной надежности вложений, что вызвало необходимость ввода Банком России практики многочисленных (их около 20) корректировок расчета нормы капитала с учетом реального риска вложений.

Одним из факторов, влияющих на требуемую величину капитала и его достаточности, является требование по созданию резерва на возможные потери по ссудам.

Таблица 1 Структура основного и дополнительного капитала банка

<table>
<tr><td colspan="2">Собственные средства банка</td></tr>
<tr><td>Основной капитал</td><td>Дополнительный капитал</td></tr>
<tr><td>1 .Уставный капитал (выпуск обыкновенных и некумулятивных привилегированных акций)
2.Эмиссионный доход (возникает при превышении рыночной стоимости акций над их номиналом)
3.Резервные фонды
4.Нераспределенная прибыль прошлых лет</td><td rowspan="2">1 .Часть резерва на возможные потери по ссудам (под ссуды, отнесенные к первой категории риска)
2.Часть резервных фондов
3. Субординированные кредиты (сроком не менее 5 лет) и погашенные после других обязательств банка
4.Привилегированные акции с кумулятивным элементом
5.Другие статьи</td></tr>
<tr><td>Показатели, уменьшающие сумму основного капитала:
1.Суммы нематериальных активов
2.Акции, выкупленные банком у акционеров
3.Убытки текущего года.
4.Вложения банка в акции дочерних и зависимых хозяйственных обществ и в капитал кредитных организаций - резидентов за минусом сформированного подданные вложения резерва, а так же балансовая стоимость акций, отчужденных с одновременным принятием обязательства по их обратному приобретению
5.Расчетный резерв, который должен был создаваться под ценные бумаги, отчуждённые с обязательством их обратного приобретения, на отчетную дату, предшествующую дате отчуждения бумаг.</td></tr>
</table>

Необходимо отметить, что по абсолютной сумме собственные средства банка и собственный капитал неравнозначны. Часть фондов и резервов банка не учитывается при расчете собственного капитала,

поскольку, с одной стороны, отдельные фонды используются для текущих нужд банка, что приводит к их уменьшению, с другой стороны, создаваемые для минимизации рисков резервы банка носят перманентный характер, их величина постоянно меняется, поэтому их включение в состав капитала банка в полном объеме не соответствует критериям, предъявляемым к элементам собственного капитала.

Собственные средства коммерческого банка различаются по степени устойчивости. Наиболее устойчивым элементом собственных средств является уставный фонд, представляющий основное обеспечение выполнения банком принятых на себя обязательств. Увеличение уставного фонда возможно путем выпуска акций, либо путем капитализации части прибыли. Среди других фондов важнейшим является резервный, создаваемый коммерческим банком путем отчисления определенного процента из прибыли. Резервный фонд служит для обеспечения обязательств и покрытия общих рисков по банковским операциям, по которым не формируются специальные резервы. Расходуется резервный фонд по решению правления банка, в основном в тех случаях, когда становится очевидным возникновение кредитного риска. Также в состав капитала включаются все прочие фонды банка, создаваемые из чистой прибыли и представляющие кредитные ресурсы.

Темпы роста капитализации банков Российской Федерации относительно активов недостаточны. Это ограничивает возможности кредитования реального сектора отечественными банками, особенно в условиях роста нормативов достаточности капитала.

Недостаток капитализации банковской системы Российской Федерации является возрастающим фактором снижения финансовой независимости России, и оказывает влияние на экономическую безопасность и препятствует устойчивому развитию страны.

Низкий объем капитала ограничивает рост активов банков, и в результате этого Российская экономика испытывает недостаток в кредите. Финансовые институты не в состоянии обеспечить достаточного объема долгосрочных кредитов для финансирования инвестиционной деятельности корпораций. От размера собственных средств коммерческого банка напрямую зависит максимальный размер кредита на одного заемщика. Согласно требованиям норматива Банка России, финансовый институт не вправе предоставить кредит в размере более 25% от размера собственного капитала одному или группе связанных заемщиков. Вследствие этого у крупнейших предприятий нефинансового сектора России практически отсутствует возможность взять займы на внутреннем рынке. Особенно ярко эта проблема

выражена на фоне вступления во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), по мере присутствия в России иностранного капитала [4].

На фоне постоянного снижения количества кредитных организаций в банковской системе Российской Федерации, количество кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале возрастает.

Также необходимо обратить внимание на рост суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих в Российской Федерации кредитных организаций.

Согласно данным Центрального Банка Российской Федерации начиная с 2006 года темпы роста иностранных инвестиций в уставные капиталы, действующих на территории Российской Федерации, кредитных организаций превышает темпы роста зарегистрированного уставного капитала банковской системы. Это говорит, во-первых, о росте привлекательности отечественного банковского сектора для иностранных инвесторов, и во-вторых об увеличении влияния иностранного капитала на банковскую систему Российской Федерации, на фоне ее недостаточной капитализации, для обеспечения потребностей национальной экономики.

Особенно остро, по нашему мнению; данная, проблема проявляется в дефиците долгосрочных ресурсов, а именно недостаточном росте предоставления долгосрочных кредитов. В настоящее время только чуть более 55% банков выполняют норматив Банка России по минимальному размеру собственного капитала [2].

Увеличение объема «плохих» долгов вынуждает увеличивать объемы, резервирования, что отрицательно влияет на уровень достаточности капитала, так, большая часть прибыли текущего года и нераспределенная прибыль прошлых лет направляются банками преимущественно на формирование резервного фонда.

Поддержание финансовой устойчивости банков происходит сейчас в основном за счет дополнительного капитала.

В настоящее время большинство российских банков работают на пределе достаточности капитала.

Для долговременной устойчивости банка наличие достаточного собственного капитала приобретает особое значение. При исполнении обязательств перед вкладчиками и кредиторами в первоочередном порядке могут быть использованы различные резервы, и фонды, формируемые за счет отчислений из прибыли, на случай, невозврата кредитов, непогашения долговых ценных бумаг и т.д. Если обязательства не могут быть удовлетворены из этих источников, то используется нераспределенная прибыль и другие элементы собственных средств.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что капитал

кредитной организации, в процессе реализации своих функций становится необходимым фактором формирования сбалансированной банковской политики в области инвестиций, кредитования и формирования банковских пассивов (политики управления банковским портфелем). Однако, необходимо отметить, что для полноценного обеспечения процесса управления собственным капиталом в целях построения банковской политики необходимо разработать систему его оценки, а также объективно определить взаимосвязи и взаимозависимости между структурой банковского капитала и результатами функционирования кредитной организации. Кроме того, для предотвращения случаев завышения кредитными организациями показателя капитализации Банку России, на наш взгляд, было бы целесообразно пересмотреть нормативные документы, регламентирующие процедуру регистрации увеличения уставного капитала кредитных организаций, одновременно изменив в сторону упрощения методику расчета капитала банков. При этом следует установить требования по полному раскрытию информации о сторонах, связанных с банком, содержащей подтверждение о достаточности у них собственных источников на момент увеличения капитала, а также и для финансовой поддержки банка в будущем в случае возникновения такой необходимости.

Подводя итоги, следует отметить, что перед банковской системой Российской Федерации, стоит вопрос о наращивании собственных средств. Данная проблема обусловлена, необходимостью повышения конкурентных позиций в мировом банковском сообществе. Одним из наиболее распространенных методов капитализации банковского сектора является привлечение субординированного кредита. Особенностью данных кредитов является их необеспеченность, срок не менее пяти лет и невозможность досрочного расторжения договора.

Список используемых источников:

1. Положение Центрального банка Российской федерации № 215 - П от 10 февраля 2003 года. "О методике определения собственных средств (капитала) банка".

2. Вестник Банка России / Центральный банк РФ. -26 февраля 2009. - № 14(1105).

3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал: исследование новейшей фазы в развитии капитализма// Пер. с нем. И.И. Степанова-Скворцова. - М.: Соцэклитиздат, 1959.-С 236.

4. Петров А.Е. Анализ банковской системы России. По материалам доклада на семинаре «Банки и предприятия: модели и рейтинги» в Российской экономической школе.

Соколов М.В., Клинков А.С., Однолько В.Г.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ОТРАСЛИ «МАШИНОСТРОЕНИЕ» И ОПК

г.Тамбов, ФГБОУВПО Тамбовский государственный технический университет

Всё больше возрастет спрос на высококвалифицированные кадры инженерных и рабочих профессий машиностроительных предприятий, что в свою очередь требует создания новых проектных организаций, центров отрасли “Машиностроение” (ВУЗы) с привлечением высококвалифицированных педагогических и научных кадров, но существует проблема привлечения для обучения студентов по направлениям укрупненных групп специальностей оборонного значения из-за низкой популярности, сложных квалификационных требований, дорогостоящего лабораторного и учебного оборудования и не соответствующего этому низкого уровня зарплат в отрасли «Машиностроение». Предлагаются следующие пути решения проблем подготовки кадров.

1. Создание системы профессионально ориентированной подготовки школьников с элементами научно-исследовательской деятельности и совмещенной с патриотическим воспитанием начиная уже со старших классов 8-11, продолжая обучение в средних профессиональных учебных заведениях, затем в вузах и центрах опережающего обучения и переподготовки руководящего состава для оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и машиностроительных предприятий (МП), что в свою очередь обеспечит техногенную безопасность и устойчивого развитие этих предприятий и отрасли в целом. Работа с детьми с целью популяризации и привлечения в отрасль «Машиностроение» будущих специалистов, инженеров и научных работников может проводиться следующим образом: факультативы в профильных класса с чтением лекций на темы «Занимательное машиностроение», «Машиностроение – основа обороноспособности России», «Разработка, изготовление и эксплуатация деталей и конструкций машиностроительной продукции», участие школьников при решении проектных задач в лаборатории твердотельного моделирования.

На кафедре “Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты” ФГБОУ ВПО “ТГТУ” традиционно подготовка высококвалифицированных инженерных и научных кадров включает базовые и современные знания в области машиностроительных технологий и обрабатывающего станочного оборудования, применяются

современные образовательные технологии при этом активно развиваются специализированные направления научных исследований – прогрессивные технологии и оборудование машиностроительного производства; выбор и создание новых САПР-ТП.

2. Организация взаимодействия и сотрудничества школьников, преподавателей с предприятиями отрасли «Машиностроение» обеспечивается проведением лекций и экскурсий для школьников старших классов, студентов в музеи истории, цеха и отделы (МП) конкретного региона, а, так же в лаборатории кафедр машиностроительного профиля ВУЗов, которые оснащены современным оборудованием и приборами, металлорежущими станками с ЧПУ, промышленными роботами, приборами для научных исследований, техническими средствами обучения, персональными компьютерами с интернет.

3. Создание непрерывной подготовки и удовлетворения высокой потребности кадров рабочих профессий необходимо.

4. Разработка ВУЗами по заказам машиностроительных предприятий программ повышения квалификации и переподготовки кадров дополнительного профессионального образования.

5. Для реализации указанных выше предложений требуется современное оборудование, программное обеспечение, специализированные аудитории и лаборатории в ВУЗах.

6. Для обеспечения техногенной безопасности и устойчивого развития необходимо создание центров опережающего обучения и переподготовки руководящего состава для ОПК и МП.

Проблема подготовки новой генерации кадров, способных к работе в современной высокоэффективной, высокотехнологической и инновационной экономике, на которых ложится основная тяжесть модернизации оборонно-промышленного комплекса и машиностроительных предприятий, является ключевой при инновационном развитии предприятий ОПК и МП в рамках Стратегии 2020 и Стратегии развития ОПК РФ. При этом, важным условием развития кадрового потенциала ОПК и МП является стратегическое партнерство с высшей школой и признанными профессиональными организациями, например, такими как Ассоциация Промышленников и предпринимателей, Ассоциация Машиностроителей России и Ассоциация инженерного образования России.

Для успешного решения системных вопросов подготовки кадров необходимо осуществлять целевую подготовку (переподготовку) высших менеджеров ОПК и МП, в том числе, инженерно-технических работников, работников среднего звена управления, кадрового резерва, в части обучения по вопросам основ гражданского, трудового, налогового,

банковского законодательства, основ управления предприятием, финансового аудита и планирования, основ маркетинга, оценки бизнеса и оценки недвижимости, информационных технологий, экономической и экологической безопасности, управления качеством продукции, бизнес-планирования, привлечения инвестиций и реструктуризации предприятий, бюджетирования и постановки управленческого учета и др.

Суровицкая Г.В., Фролов И. И.

ПРОЦЕССЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МЕБЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

г. Пенза, Российский государственный университет инновационных технологий и предпринимательства

В настоящее время переход России к инновационному типу развития протекает недостаточно эффективно вследствие формального характера многих отраслевых кластеров. Такое положение дел связано с невысоким уровнем развития человеческого капитала предпринимательских кластерных групп. Особенно это проявляется в креативных кластерных группах [1], к которым относятся и мебельные кластеры.

Важной особенностью инновационных процессов на предприятиях мебельного кластера является существенная роль дизайнерских групп, что требует выработки новых подходов к развитию их человеческого капитала в контексте соответствия международным тенденциям развития дизайнерского искусства. Ключевые процессы интернационализации в данной области нацелены большей частью на привлечение зарубежных специалистов и реализацией программ подготовки и переподготовки дизайнеров мебели в зарубежных университетах. Данные направления, с одной стороны, требуют больших затрат на реализацию, а, с другой – достаточно высокого первоначального уровня компетентности персонала предприятий кластера для эффективного перенятия зарубежного опыта. Отмеченные обстоятельства побуждают менеджмент предприятий мебельного кластера инициировать новые процессы интернационализации для развития человеческого капитала.

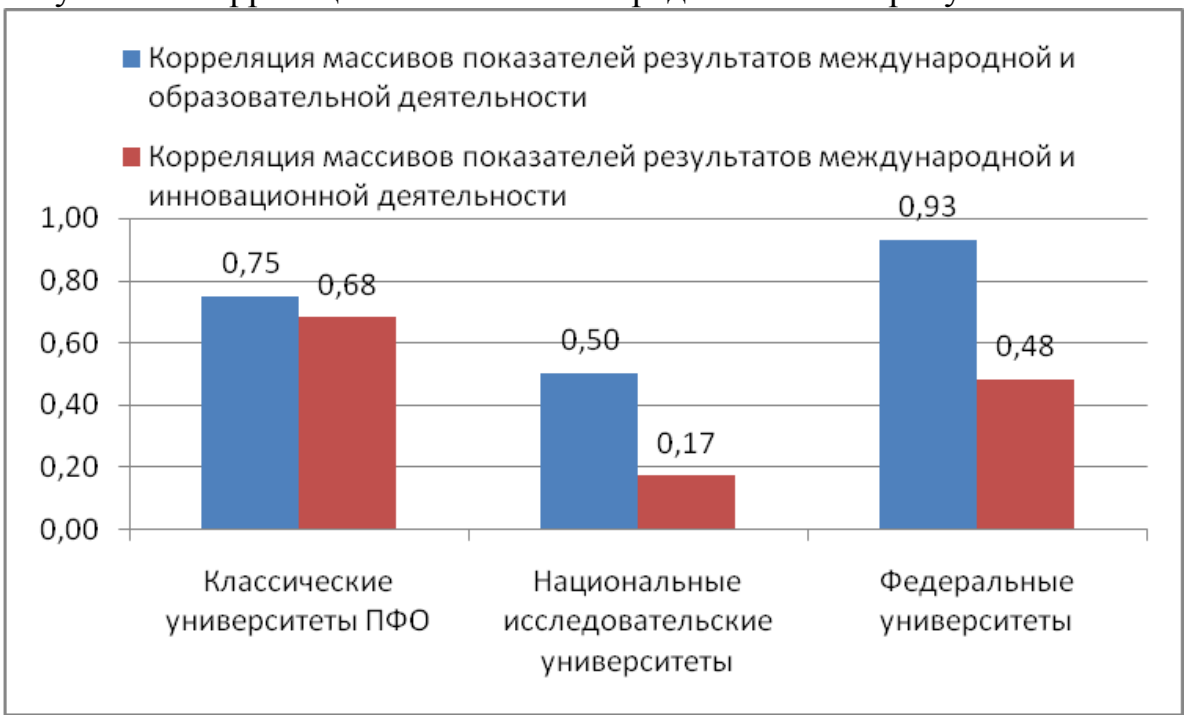
На взгляд авторов, неплохой потенциал для решения обозначенных проблем имеет взаимодействие в формате тройной спирали инновационного развития «университеты – бизнес – государство». Отечественные университеты с хорошими международными связями

способные стать посредниками в трансфере международных компетенций, необходимых для развития человеческого капитала мебельного кластера. Развитие образовательных технологий, международная мобильность преподавателей отечественных университетов и ряд других обстоятельств могут стать базой для формирования новые предложений на рынке как основных, так и дополнительных образовательных программ среднего и высшего профессионального образования, заметно более дешевых по сравнению с иностранными аналогами.

Роль исполнительных органов государственной в новых процессах интернационализации развития человеческого капитала состоит, в первую очередь, в инициализации и реализации долгосрочных целевых программ развития человеческого капитала. Какие университеты в состоянии стать эффективными участниками данных программ?

Для ответа на этот вопрос с использованием данных рейтинга университетов агентства «Интерфакс» проведен корреляционный анализ массивов показателей результатов международной, образовательной и инновационной деятельности университетов трех групп: классических университетов Приволжского федерального округа (ПФО), национальных исследовательских университетов и федеральных университетов.

Результаты корреляционного анализа представлены на рисунке.



Таким образом, для развития человеческого капитала мебельного кластера необходимо инициировать новые процессы интернационализации, поддержанные долгосрочными региональными целевыми программами с привлечением в качестве ключевых

участников и посредников в трансфере компетенций классических университетов территорий.

Литература

1 Куценко, Е.С. Кластерный подход к развитию инновационной экономике в регионе: автореф. дис. … к-та эконом. наук / Е.С. Куценко – Москва, 2012. – 23 с.

2 Цуканова, Н.Е. Формирование и реализация стратегии управления инновационным развитием предприятий мебельной промышленности: автореф. дис. … к-та эконом. наук / Н.Е. Цуканова – Орел, 2012. – 25 с.

Философова Т.Г., Белоусова М.С.

ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В ИСПАНИИ

НИУ Высшая школа экономики, г. Москва

В индустрии туризма и гостеприимства до настоящего времени используется неоднородная типология различных терминов и определений. В данной работе мы руководствовались официальными определениями. В частности понимая под туризмом «деятельность лиц, путешествующих и осуществляющих пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, на период не более одного года подряд с целью отдыха, с деловыми и прочими целями», согласно положениям принятым Всемирной туристической организацией.

Одновременно согласно Федеральному закону №132-ФЗ « Об основах туристической деятельности в РФ» туризм – это «временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельности в стране временного пребывания»

Отсутствуют общепризнанные стандарты и при изучении делового туризма, а следовательно, возникают проблемы при анализе статистики. В частности по деловым командировкам информация имеется у самих компаний, но ее сбор, а тем более систематизация на определенных рынках практически отсутствует. .Лучше организована статистика деловых встреч.

Две основные организации, занимающиеся исследованиями сегмента деловых встреч на международном уровне — это Союз международных ассоциаций (UIA) и Международная ассоциация конгрессов и конференций (ICCA). Первая из вышеперечисленных

организаций ведет статистику только по встречам с минимум 300 участниками, 40% из которых иностранцы, минимум из 5 разных стран. К учету принимаются встречи продолжительностью от 3 дней. Критерии второй организации более мягкие, она учитывает все встречи, посещаемые минимум 50 участниками.[26]

На национальном уровне сбором статистики занимаются различные организации. В частности в Испании такую работу ведет Конвеншн бюро Испании, находящееся в подчинении у Испанской федерации муниципалитетов и провинций. Для контроля качества и продвижения туристических направлений были созданы также Конвеншн бюро Барселоны, Мадрида, Валенсии, Толедо, и многих других крупных городов. Эти бюро распространяют информацию о мероприятиях, осуществляют административную поддержку компаний, проводящих конференции, некоторые из них даже непосредственным образом участвуют в организации встреч. С недавнего времени организация Turespaña внедрила собственную систему Статистических измерений туризма встреч в Испании (METURE).[27]

Индустрия деловых встреч, включающая в себя деловые поездки, стимулирующие поездки и собрания, конгрессы и ярмарки — это один из самых быстро развивающихся сегментов туристической отрасли. Однако это и один из наиболее сильно пострадавших в кризис сегментов, т. к. он в наибольшей степени зависит от экономической активности.

Рассмотри подробнее основные составляющие сегмента. Самые крупные встречи, конгрессы, отличаются от конференций тем, что они организуются ассоциациями, федерациями, или профессиональными коллективами с целью обсуждения важных вопросов, обмена идеями. Для участия в конгрессе требуется предварительная регистрация и внесение платы за участие. Кроме того, конгрессы могут спонсироваться общественными организациями или компаниями. Длятся они 2—3 дня.[28] Среди причин участия в конгрессах можно выделить желание познакомиться с профессионалами из других стран, обмен опытом и знаниями, желание побывать в новых городах и странах, возможность путешествовать за счет компании или вычесть сумму, затраченную на путешествие из декларации о доходах.

---

[26] Maure Agüero G. Definiciones y tendencias del turismo de eventos. Contribuciones a la Economía. Nº 82. julio 2007.

27 Turismo de congresos, convenciones e incentivos enn la Costa del Sol.Diputación Provincial de Málaga. Centro de Ediciones de la Diputación de Málaga

28 García R., Brookes V. La Industria de la Organización de Eventos: Presente, Evolución y Tendencias. IEDE Escuela de Negocios.

Бизнес-конференции обычно проводятся частными компаниями. Участники — работники компании, дистрибьюторы. Цель бизнес-конференций — обсуждение важных вопросов по деятельности компании, посещение в большинстве случаев является обязательным. Однако все расходы по размещению и проживанию берет на себя компания.[29]

Стимулирующие поездки, ввиду статистических трудностей менее изученный тип встреч — это поездки, служащие вознаграждением лучшим сотрудникам за успешное достижение профессиональных целей, высокие показатели и т. п. Такие поездки могут сочетаться с мотивационными тренингами или программами дополнительного образования. Целью стимулирующих поездок является увеличение внутренней (если поездка организована для сотрудника) или внешней (поездки для успешных поставщиков или дистрибьюторов) лояльности. Система Статистических измерений туризма встреч в Испании (METURE) предъявляет к ним следующие требования: участие от 20 человек и обязательное проведение 1 ночи в стране поездки.[30]

Профессиональные ярмарки длятся несколько дней, они служат платформой для формирования новых контактов между компаниями, заключении сделок. С помощью ярмарок маркетинговые отделы отслеживают последние тенденции на рынке.[31] Однако не все организации выделяют их в отдельную группу сегмента деловых встреч. К семинарам, симпозиумам или однодневным деловым встречам Конвеншн бюро Испании относит все остальные типы встреч, не попадающие под предыдущие категории.[32] В разных классификациях к сегменту деловых встреч также относят дни открытых дверей, собрания акционеров, пресс-конференции, образовательные, мотивационные мероприятия, годовщины, мега события.

Среди мест проведения встреч выделяют три основных категории: отели, дворцы конгрессов и прочие места, среди которых залы в университетах и культурных центрах. Со стороны спроса мы можем разделить рынок на следующие части: корпоративную, государственную, институциональную и часть, включающую в себя всевозможные ассоциации. Среди сфер, в которых организуют наибольшее число встреч: медико-санитарная, фармацевтическая, сфера информационных технологий и телекоммуникаций, автомобильная отрасль, финансовая

---

29 Ibid

30 Turismo de congresos, convenciones e incentivos enn la Costa del Sol.Diputación Provincial de Málaga. Centro de Ediciones de la Diputación de Málaga

31 García R., Brookes V. La Industria de la Organización de Eventos: Presente, Evolución y Tendencias. IEDE Escuela de Negocios.

32 Turismo de congresos, convenciones e incentivos enn la Costa del Sol.Diputación Provincial de Málaga. Centro de Ediciones de la Diputación de Málaga

сфера, образование, научная сфера, технологии и НИОКР, пищевая отрасль, косметика, туризм и другие отрасли сферы услуг. В 2010 году больше всего встреч было организовано сферой торговли — 21.58%.[33]

В 2000 году на Европу приходилось 58% всех встреч в мире, за Европой шли Азия и Северная Америка, с долями в 14% и 11% соответственно. В последние 20 лет все большее значение на этом рынке приобретает Австралия и Тихоокеанский регион, к примеру только с 1995 по 2000 год его доля выросла на 4%.[34] Мировой рынок деловых встреч весьма концентрирован, т. к. большая его часть сосредоточена в странах лидерах. Однако расстановка сил между лидерами сегмента периодически изменяется. С 1995 по 2000 первое место бессменно занимали США. Но если в 1995 году на втором месте была Великобритания, затем шли Франция, Голландия и Япония, то уже в 2000 году на третье место вышла Австралия, а на четвертое – Германия. Испания в 1995 году занимала 8 место, а к 2000 году поднялась до 6.[35]

Что касается распределения числа проводимых конгрессов по городам, то большинство городов со значительной долей рынка — европейские. Так в 1995 году из 14 городов с долей более 1% было 12 европейских городов. В 2000 году среди 15 городов с долей более 1% по-прежнему присутствовали 12 европейских городов. Стоит добавить, что за этот период сильно поднялась доля Сиднея: с 0.81% до 2%, что сделало его городом номер один в мире по количеству проводимых конгрессов. Среднее количество человек, посещающих конгрессы варьируется в зависимости от региона. Среднее по миру число заметно выросло с 1995 по 2000 годов: с 657 человек до 894. [36]

Длительность конгрессов тоже варьируется в разных регионах: самые долгие конгрессы проводят в Латинской Америке и Африке. Из всех секторов, которые организуют конгрессы, следует выделить 4, имеющие наибольшее значение. На первом месте находится здравоохранение с 27% рынка, за ним идет наука — 11.9%, промышленность –7.8% и технологии 8.8%.[37]

Рынок бизнес-конференций немного отличается от рынка конгрессов. В Европе среди посетителей бизнес-конференций 68.5% жители страны, 24.5% европейцы и лишь 7% не европейцев. Меньше всего национальное участие в таких странах, как Португалия, Люксембург, Австрия и Исландия. В 2000 году 57% всех бизнес-

---

33 Informe estadístico Turismo de Reuniones 2010, Spain Convention Bureau Federación Española de Municipios y Provincias, Barcelona, septiembre de 2011.
34 Ibid
35 Informe estadístico Turismo de Reuniones 2010. Spain Convention Bureau Federación Española de Municipios y Provincias. Barcelona. Septiembre de 2011.
36 García R., Brookes V. La Industria de la Organización de Eventos: Presente, Evolución y Tendencias. IEDE Escuela de Negocios.
37 Ibid

конференций проводилось в отелях, 28% в дворцах конгрессов и 14% в других местах.

Интересно заметить, что когда бизнес-конференция организуется государственным органом, конференции чаще всего проводятся в залах отелей, когда же организатор — ассоциация, 40% конференций проводится в залах дворцов конгрессов.[38]Средняя продолжительность конференций в мире — 2 дня.

Сектор стимулирующих поездок представляет собой самую динамичную часть сегмента делового туризма. Согласно данным Европейской Комиссии мы можем разделить этот рынок на три блока: США с 52% рынка, Европа – с 40% и Япония/Австралия с 8%. Самыми популярными направлениями являются мировые столицы: Париж, Лондон, Вена и Рим и побережье Балеарских, Канарских островов, Корсига и т. д.[39]

Европа традиционно являлась ключевым местом для сегмента деловых встреч. В европейских странах в большинстве своем имеется множество объектов для организации встреч и конференций, что делает эти страны привлекательными международными центрами туризма. Конкуренция в данной отрасли высока даже в пределах Европы. Одна Франция имеет 120 конференц-центров, что выводит ее на первое место по количеству данных объектов. Испания в свою очередь обладает прекрасной инфраструктурой и большим выбором предлагаемых услуг.

Вне сомнений тот факт, что Испания является одним из самых привлекательных направлений делового туризма. За 5 лет с 1995 по 2000 годы индустрия встреч в Испании испытала значительный рост, объем встреч за это время утроился. Постепенно росло и количество делегатов, ежегодно принимающих участие во встречах. Среднее количество участников на одну встречу понизилось, но это понижение объясняется распространением менее масштабных встреч: семинаров, дневных поездок.

В кризис сегмент существенно пострадал. В 2009 году в текущих ценах он сократился на 13.7%, на 5.6 процентных пунктов сильнее, чем общий туристический спрос. Потребление, относящееся к деловым поездкам нерезидентов в Испанию, упало еще сильнее, на целых 19.1%.[40]

Но уже в 2010 году положение индустрии деловых встреч улучшилось. Испания занимает третье место в мире по количеству проводимых конгрессов.[41] Более того, в 2010 году Барселона заняла

---

38 García R., Brookes V. La Industria de la Organización de Eventos: Presente, Evolución y Tendencias. IEDE Escuela de Negocios.

39Hosteltur. Congresos, convenciones e incentivos. MICE & Business Travel. Anuario 2011

40 Instituto Nacional de Estadística. Cuenta Satélite del Turismo de España. Base 2000. Serie 2000–2009.

41 Instituto Nacional de Estadística. El impacto económico del turismo. La nueva Cuenta Satélite del Turismo en España perfecciona su medición económica. Boletín informativo. 2/2002.

второе место в мире, уступив первенство Вене, а Мадрид — шестое. Согласно статистики Turespaña, Испанию посетили 4.38 млн. туристов, относящихся к индустрии деловых встреч, они потратили 4 880 млн. евро. При этом по данным Spain Convention Bureau в 2010 году в городах-членах организации в 2010 году состоялось 21 383 собрания, которые посетили 3.42 млн. человек, потратив 4 029 млн. евро. Что касается посетителей, из 3 428 554 человек, посетивших деловые встречи, 690 720 человек — иностранные туристы.

Таким образом, из всех посетителей 57.84% представляли туристы, и из них 34.83% принадлежит иностранным туристам.

Закономерно и распределение туристов по городах: 60.86% международных туристов сегмента посетили города с более чем миллионом человек, в то время как города с менее чем 100 тысячами жителей посетили только 4.04% иностранных туристов. Так развитие делового туризма в крупнейших городах, Барселоне и Мадриде, обеспечивает дополнительный приток капитала в страну. Распределение иностранных туристов в этом сегменте выглядит следующим образом: 20.54% прибывают из Великобритании, 19.11% из Германии, 16.15% из Франции, 9.53% из США, 9.07% из Португалии и 4.67% из Италии.[42]

Несмотря на то что со статистической точки зрения, анализ индустрии встреч весьма сложен, нам удалось дать общую картину этого сегмента в Испании. Индустрия деловых встреч привлекает дополнительные потоки туристов в страну, обеспечивает рабочие места и стимулирует экономическое развитие смежных отраслей (гостиничной, транспортной и т. д.). Сегмент делового туризма по-прежнему считается новым сегментом, и его участники придают серьезное значение конкурентоспособности и применению новых технологий, запуская инновационное развитие во всей отрасли. Наилучших результатов индустрия деловых встреч достигла в крупных городах Испании, в первую очередь в Мадриде и Барселоне. Барселона занимает второе место среди городов по количеству проведенных встреч по версии ICCA, находясь в рейтинге после Вены и перед Парижем, Берлином и Сингапуром.

Гостиничная отрасль в Барселоне подверглась кризису, как и другие отрасли. Объем деловых встречи, проходящих в отелях, снизился на 17% за прошлый год.[43]

В 2009 году в Барселоне наблюдался сильный спад в индустрии деловых встреч. В этот год было проведено только 509 конференций в отелях Барселоны, что на 24% меньше, чем в предыдущем году. Согласно

---

42 Spain Convention Bureau. Federación Española de Municipios y Provincias. Informe estadístico Turismo de Reuniones 2010. Barcelona, septiembre de 2011.
43 Hosteltur. Congresos, convenciones e incentivos. MICE & Business Travel. Anuario 2011

данным Конвеншн бюро Барселоны, отрасль бизнес встреч пострадала от кризиса даже сильнее, чем страна в целом, а количество участников конференций просело более чем на 37%.

По словам директора Конвеншн бюро Барселоны Айри Гарригоса, Конвеншн бюро специально организовало несколько медицинский конференций, которые привлекли более 50 000 человек. Но даже этот вынужденный шаг не позволил преодолеть снижение финансовых показателей компаний, занятых в индустрии встреч. Деловые встречи составляют значительную долю в доходах отелей Барселоны, т.к. в эти доходы включаются и проживание, питание и другие услуги, предоставляемые участникам конференций. Согласно подсчетам Конвеншн бюро Барселоны, прибыль от организации такого рода конференций составила 556 миллионов евро за 2009 год. В сентябре и октябре вышеупомянутые крупные медицинские конференции привлекли 30 тысяч участников. Помимо данных конференций, в этом же году прошла крупная конференция моды, в которой приняли участие около 15 тысяч участников.

В 2011 году в Барселоне были проведены более 2 280 бизнес конференций, что на 6,8% больше, чем в 2010. В 2010 году деловые встречи посетили около 647 700 участников, что на 5% больше, чем в предыдущий год, и, что важнее, более 80% из них прибыли в Барселону из других стран. Эти цифры как ничто иное подтверждают статус Барселоны, как города с высоким результатами в сегменте делового туризма.

Неудивительно, что с 2004 до 2013 именно в Барселоне проводится самая значимая международная ярмарка собраний, конгрессов и стимулирующих поездок European Incentives Business Travel and Meetings (EIBTM). Последняя ярмарка проходила с 29 ноября по 1 декабря 2011 года, на ней были представлены 3 100 направлений деловых встреч в 90 странах. В ней участвовало 14 200 потенциальных покупателей, которые провели 60 000 коммерческих встреч. Общий экономический эффект этой ярмарки оценивается в 50 млн. евро.[44]

По сравнению с 2010 годом, когда наиболее популярными видами бизнес конференций были непосредственно съезды и стимулирующие поездки, в 2011 повышение в отрасли произошло по большей части за счет симпозиумов, число которых выросло на 67%, по сравнению с предыдущим годом. Увеличения количества встреч привело к увеличению количеству ночевок в городе до 2 523 937 в 2011, что на 2,6% больше чем в 2010.

Барселона — город, который отлично подготовлен и привлекателен для делового туризма, сегмента, который привлекает огромное

---

44 Ibid

количество инвестиций и создает новые возможности и рабочие места. Городские власти поставили перед собой цели в развитии и продвижении данного сегмента, подчеркивая его устойчивость и меньший вред для экологии, чем у традиционных сегментов. Помимо этого, деловой туризм поддерживает экономическую активность отелей, ресторанов и магазинов в зимний сезон, существенно сглаживая проблему сезонности.

Фомченкова Л.В., Фомченкова Т.В.

ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Филиал НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В условиях усиления интеграционных тенденций в экономике, вызванных углублением глобализации рынков, и ужесточения конкурентной борьбы со стороны зарубежных производителей после вступления России в ВТО российские производственные организации вынуждены искать новые пути повышения своей конкурентоспособности и эффективности. Стратегический анализ призван не только сформировать информационную основу для разработки стратегии, но и обеспечить процесс ее корректировки в соответствии с изменяющейся внешней средой.

Ресурсная концепция стратегического анализа сосредотачивается на внутриорганизационных способностях и не принимает во внимание внешних возможностей кооперации и сотрудничества для обеспечения организационно-экономического развития, а позиционная концепция не предполагает активного участия предприятия в изменении внешних условий. Информация, получаемая на основе традиционного подхода к аналитической деятельности, является статичной, разрозненные факты о текущем состоянии отдельных составляющих бизнес-системы не позволяют сформировать целостного представления о направлениях изменений деловой среды. Разработанные на основе такой информации стратегические решения относительно развития предприятия могут обернуться потерей его конкурентоспособности и прибыльности, поскольку в современных условиях бизнеса важно действовать быстрее, чем конкуренты, а не просто адаптироваться к рынку.

Предлагаемая концепция стратегического анализа призвана устранить недостатки традиционных подходов за счет повышения значимости его динамических аспектов, раскрывающих трансформацию

взаимосвязей внешних и внутренних факторов организационно-экономического развития предприятия во времени. При этом стратегический анализ используется не только при разработке стратегических решений, но и в ходе их реализации, обеспечивая тем самым формирование «развивающейся стратегии» [1] из прошлого через настоящее в будущее. Такой подход в полной мере отвечает современному представлению о стратегии как единстве ее содержания, контекста и процесса [2] и дает возможность решить такие актуальные задачи, как повышение обоснованности стратегических решений; комплексное исследование и выявление факторов внешней и внутренней среды; оценка экономической эффективности использования ресурсов и бизнес-процессов при реализации стратегии; количественное измерение потенциала предприятия; оценка альтернативных вариантов стратегических решений.

При определении частных задач стратегического анализа на основе динамической концепции необходимо учитывать сочетание стадий жизненных циклов отрасли, рынка и организации. На стадии зарождения детальный стратегический анализ отраслевых и рыночных условий невозможен, поскольку структура отрасли только формируется, предпочтения потребителей выявить затруднительно, а ситуация меняется очень быстро. На стадии роста отрасли основной задачей является поиск ресурсов для развития предприятия, поэтому актуален анализ ресурсных рынков и анализ организационного потенциала, а также изучение поведения конкурентов, и прежде всего, лидера. На стадии зрелости отрасли становится актуальным сегментирование рынка, поэтому в ходе исследования целесообразно провести анализ рыночных сегментов, а также оценить привлекательность отрасли для потенциальных конкурентов. На стадии отраслевого упадка стратегический анализ должен быть сосредоточен на поиске возможностей диверсификации, продажи бизнеса и реорганизации предприятия. При этом следует учитывать, что в условиях экономической интеграции отрасль может состоять из нескольких товарных рынков, а на отдельном товарном рынке могут конкурировать предприятия разных отраслей и стран.

В ходе стратегического анализа жизненного цикла товара и его отдельных стадий могут быть выявлены особые случаи: «бум», «увлечение», «мода», «возобновление», «продолжительное увлечение», «провал». Усложняет анализируемые комбинации разнообразие видов технологий его производства: стабильные плодотворные и изменчивые. Переход предприятия к новой технологии связан со значительными финансовыми вложениями, а также организационными изменениями.

Все эти проблемы должны быть идентифицированы в ходе стратегического анализа потенциала предприятия.

Таким образом, комплексный стратегического анализа жизненных циклов отрасли, рынков и организации предоставляет возможность учесть фактор времени при выборе стратегии развития, а также определить момент начала ее реализации, длительность периода организационной адаптации предприятия к новой стратегии и своевременно провести корректировку тактических и оперативных планов.

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000. 336 с.
2. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат.дом С.-Петерб.гос.ун-та, 2008. 548 с.

Хоменко Е. Б., Чуракова Е. Ю.

ИННОВАЦИОННЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ФУНКЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Ижевск, ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова»

Сектор малого и среднего предпринимательства благодаря своим особенностям и преимуществам, призван выполнять следующие функции в социально-экономической системе региона:

1. Экономическая функция – проявление данной функции заключается в том, что малые и средние предприятия: создают дополнительные рабочие места, формируют «средний класс», широкий слой собственников и предпринимателей; производят товары и услуги в соответствии с профилем своей деятельности и рыночным спросом; являются субъектами налогообложения.

2. Социальная функция – сектор малого и среднего предпринимательства способствует проявлению творческой инициативы; привлекает к трудовой деятельности временно свободное или частично занятое население, что способствует снижению социальной напряженности.

3. Инновационная функция – субъекты малого и среднего предпринимательства являются катализатором научно-технического прогресса и вносят существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях.

Инновационный сектор экономики развитых стран, результатом функционирования которого являются специфические товары –

нововведения, представлен несколькими сегментами: во-первых, корпоративными структурами (научно-исследовательскими подразделениями крупных компаний, их внутренними и внешними венчурами); во-вторых, государственно-общественными организациями (университетскими исследовательскими центрами, учебными заведениями); в-третьих, малыми инновационными предприятиями, совокупность которых образует малое инновационное предпринимательство.

Малый инновационный бизнес очень динамичен, многие крупнейшие корпорации мира на начальной стадии развития относились к малым фирмам. В развитых странах малые инновационные предприятия обеспечивают примерно половину всех нововведений.

Крупные предприятия, желая сохранить уже завоеванные позиции на рынке и в производстве, идут по пути модификации и улучшения традиционно выпускаемой продукции, ориентируются на рост прибыли и расширение рынков. Малые фирмы содействуют появлению новых видов продукции, по сути, создают новые рынки (компьютер, застежка-молния, аэрозольный баллончик, вертолет, целлофан, кинескоп, инсулин, и т.д.), более динамичны в изменяющихся рыночных условиях, работают с большей эффективностью. По данным многочисленных исследований, малые предприятия производят в два раза больше новинок, приходящихся на одного работника, чем крупные. Чаще всего малые инновационные предприятия ориентируются на реализацию побочных решений и результатов подработок крупных фирм, на выполнение рискованных мелких разработок, разработок на стыке наук, инициативных разработок.

Несомненные преимущества малых предприятий в инновационной сфере заставляют крупный бизнес сотрудничать с ними. Организационным механизмом такого сотрудничества могут служить: кооперационные связи малых предприятий с крупными (рыночная интеграция); участие крупного бизнеса в формировании самостоятельных малых фирм путем создания корпоративных прибыльных инкубаторов бизнеса, венчурного финансирования; создание автономных малых предприятий в рамках крупных путем выделения или поглощения; одновременное использование нескольких форм взаимодействия (рыночной интеграции и автономных подразделений, рыночной интеграции и инкубирования).

Вклад малого и среднего бизнеса в инновационное развитие экономики Российской Федерации остается незначительным, основная часть инновационной продукции выпускается на крупных предприятиях.

По нашему мнению, инфраструктура является одной их ключевых подсистем инновационной системы, способствующей эффективному

выполнению малыми и средними предприятиями своей инновационной функции на региональном и национальном уровнях. Инновационная инфраструктура представляет собой особый вид инфраструктуры, учитывающий свойственные сектору малого и среднего предпринимательства характерные особенности.

Формирование и совершенствование инновационной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства должно включать: развитие финансово-кредитных инструментов (создание венчурных фондов, фондов финансирования инновационных проектов); совершенствование институциональной среды (разработка законодательных документов, касающихся защиты прав на интеллектуальную собственность); создание сети субъектов инновационной инфраструктуры.

Развивая инновационную активность малого и среднего бизнес в регионе, можно добиться повышения уровня и качества жизни населения, что, в свою очередь, определяет степень успеха региональной социально-экономической политики.

Чебаненко Е.Н.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОНЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КНР

Санкт-Петербург, СЗИУ РАНХиГС

Вступление Китая в ВТО стало сильнейшим импульсом к реформированию финансовой системы. Китай подписал соглашение о вступлении в ВТО в 2001 г. Согласно достигнутым договоренностям предусматривался переходный период длительностью 5 лет, в результате окончательное присоединение Китая к ВТО состоялось в 2006 г.

Начало экономических реформ в КНР датируются 1978 г. В период с 1978 по 2001 гг. реформы в Китае были направлены на создание современной двухуровневой банковской системы. Важнейшим шагом стало выделение из системы центрального банка 4 специализированных банков: Строительного банка, Банка Китая, Торгово-промышленного и Сельскохозяйственного банка.

Капитал банков полностью принадлежал государству, что предопределило направление и специфику их деятельности. В своей работе банки были вынуждены руководствоваться кредитным планом, в соответствии с которым они должны были предоставлять кредиты по утвержденному Госсоветом плану определенным предприятиям,

отраслям и регионам страны. То обстоятельство, что банки при предоставлении кредита ориентировались не на оценку кредитоспособности заемщика, а его статус отрицательно сказалось на финансовой устойчивости банков. Доля неработающих активов у крупнейших банков Китая к началу переходного периода вступления в ВТО составляла 15-25%, что ставило их на грань банкротства.

По условиям соглашения о вступлении в ВТО, Китай должен был снять все ограничения на деятельность иностранных банков и полностью открыть свой банковский сектор для международной конкуренции. Однако уровень развития банковского сектора КНР был настолько низкий, что не позволил бы национальным банкам выдержать конкуренцию со стороны крупных международных банков.

Для укрепления финансовой устойчивости и усиления международной конкурентоспособности банков Китая, правительством был разработан ряд мер, направленный в первую очередь на повышение коммерциализации деятельности банков.

Для разработки плана реформ была создана специальная межведомственная комиссия. С целью повышения финансовой устойчивости и перевода деятельности банков на коммерческую основу была разработана схема, которая предполагала осуществление следующих мер:

1. Финансовое оздоровление банков, доведение достаточности капитала до международного уровня.

2. Акционирование банков, выход на IPO.

3. Привлечение стратегического инвестора.

Для каждого банка была разработана индивидуальная схема реструктуризации, отражающая различия в их финансовом положении.

Первыми, в 2004 г., были реформированы Банк Китая и Строительный банк. В 2005 г. был реструктуризирован Торгово-промышленный банк, и последним, в 2007 г. через реструктуризацию прошел Сельскохозяйственный банк.

С целью улучшения финансовых показателей госбанков, неработающие активы были списаны с баланса и переданы в специально созданные компании по управлению активами. Для доведения показателей деятельности банков, первую очередь достаточности капитала до уровня, установленного для коммерческих банков, требовались вливания капитала со стороны государства.

В 2003 г. правительство КНР объявило о рекапитализации Строительного банка и Банка Китая, на эти цели было выделено 45 млрд долл из золото-валютных резервов страны. На рекапитализацию Торгово-промышленного банка было выделено 80 млрд долл,

финансовая поддержка Сельскохозяйственного банка обошлась в 40 млрд долл.

В 2004 г Госсовет объявил о реформе собственности, которая предполагала продажу акций, находящихся в собственности государства. В результате в банки были привлечены стратегические иностранные инвесторы - крупные международные финансовые организации.

Иностранные банки стали рассматриваться как носители передовых технологий, имеющих в некоторых областях явное лидерство. В первую очередь в предоставлении качественного сервиса, компетентности в области внедрения инноваций и новых продуктов, менеджмента через создание надежной системы и процедур по управлению рисками.

В результате осуществления программы по реформированию банковского сектора его состояние значительно улучшилось, госбанки Китая по ряду показателей достигли уровня крупнейших международных банков и возглавляют топ мировых банков по версии журнала «The banker».

Литература:

1. B. Chiu, M. Lewis Reforming China's State-owned Enterprises and Banks. – 2006

Чеснова О.А., Ефремова Н.А.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Санкт- Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения, институт экономики и управления

Отраслевая составляющая сферы услуг, телекоммуникационная влияет на все без исключения виды человеческой деятельности, в ряде случаев оказываясь решающим фактором, приводящим к изменениям в народном хозяйстве. Несмотря на существенное влияние современных технологий на потребителей услуг предприятий сферы телекоммуникационных услуг, спрос на данные услуги остается устойчивым. Влияние процессов мировой экономики на объём телекоммуникационных услуг можно охарактеризовать наличием прямой зависимости, так интенсивность пользования телекоммуникационными услугами демонстрирует устойчивый рост.

Однако, в настоящее время во всех федеральных округах наблюдается миграция клиентского трафика из фиксированных сетей в мобильные, в краткосрочной перспективе данный фактор будет иметь

ограниченное влияние на текущую деятельность предприятий телекоммуникационного комплекса. Вместе с тем отметим, что общемировая тенденция замещения фиксированной связи мобильной в России проявляется не в полной мере, так отечественные сотовые организационно-правовые структуры смогут увеличить и трафик, и выручку за счёт фиксированных операторов.

В дополнение к влиянию глобального экономического кризиса хозяйствующие субъекты телекоммуникационного комплекса столкнулись со значительными структурно-организационными преобразованиями в отрасли, которые неразрывно связаны с крупными корпоративными реорганизациями, интеграционными процессами и пересмотром бизнес-процессов, что потребует отвлечения существенных управленческих ресурсов. Предприятия, которые только начинают осуществлять эти изменения, могут столкнуться с более высокими операционными рисками. Главной целью реализуемых преобразований в отрасли телекоммуникаций, исходя из мирового опыта, является усиление регулирующей роли государства в ее развитии.

В настоящее время в сфере информационных и телекоммуникационных технологий создаётся внутренний национальный продукт, соизмеримый уже по объёму с отраслями традиционной экономики. Поэтому информационно-коммуникационные технологии должны рассматриваться в качестве важнейшего рычага ускоренного социально-экономического развития, интеграции национальных экономик в мировые рынки. В связи с интеграцией народного хозяйства в мировое информационное пространство и созданием информационного рынка становится очевидной необходимость признания информационных ресурсов в качестве государственного приоритета социально-экономического развития. Создание российской информационно-телекоммуникационной инфраструктуры следует рассматривать как важнейший фактор подъёма национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности, укрепления авторитета страны в международном сообществе.

Опережающее развитие телекоммуникационных экономических видов деятельности в сфере услуг является необходимым условием для создания, укрепления предпринимательства формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в национальную экономику, решения проблем занятости населения, развития современных информационных технологий. В условиях экономического кризиса и нестабильной ситуации на финансовых рынках, перед органами управления народным хозяйством наиболее остро стоит решение проблемы о поддержке тех отраслей, которые помогут

восстановить экономическое положение за счёт опережающих темпов роста.

Развитие рынка телекоммуникаций в национальной экономике нельзя рассматривать в отрыве от общеэкономических условий в стране, в связи с этим, пробелы в телекоммуникационном развитии являются вовсе не результатом недальновидной политики органов управления народным хозяйством именно этого направления, а последствием общего экономического кризиса. Отметим, что подъему отрасли будет способствовать стабилизация экономической жизни, связанная с ростом платежеспособности, снижением налогов, наличием финансовых, таможенных и иных льгот в отраслевых составляющих производственной сферы и сферы услуг.

Шаныгин С.И.

СОЗДАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

Анализ существующих подходов к управлению проектами на предприятиях промышленности показывает, что ряд проблем в этой области с экономических позиций проработаны недостаточно. Так при функционировании в рамках мультипроектной среды целесообразно создание на предприятии централизованной системы управления проектами (СУП) как составной части системы менеджмента качества, основными функциями которой, в числе прочих, будут взаимодействие с заказчиками, согласование деятельности структурных подразделений и координация выполнения различных проектов, их ресурсное обеспечение, юридическое сопровождение и другие. При этом управленческий опыт свидетельствует, что для этих целей могут успешно применяться относительно простые математико-статистические методы, и их использование будет способствовать улучшению обоснованности принимаемых проектных решений, повышению эффективности управления и результативности деятельности промышленного предприятия.

Для того чтобы анализировать или синтезировать СУП, необходимо прежде всего разработать формализованный аппарат для определения так называемых локальных коэффициентов готовности предприятия относительно заданных категорий (или наименований) проектов. Такие коэффициенты в общем случае вычисляются

вероятностными методами, например как отношение количества «целевых» состояний к общему числу возможных состояний промышленного предприятия, и условно характеризуют его способность к выполнению проектов. Расчетные аналитические выражения для определения таких коэффициентов могут существенно различаться в зависимости от типа и фактической структуры предприятия, количества и характеристик проектов.

Возможности управления характеристиками проектных процессов в значительной степени определяются структурой и параметрами элементов СУП. В связи с этим возникает необходимость установления соотношений между характеристиками этих процессов, с одной стороны, и структурой и параметрами подразделений СУП – с другой, с целью анализа СУП и улучшения «выходных» характеристик промышленного предприятия, а также отыскания возможных путей синтеза его СУП по заданным характеристикам проектных процессов или их оптимизации при существующей СУП с учетом имеющихся технологических и экономических ограничений. Кроме того, знание связей между параметрами предприятия и его СУП позволяет определять необходимое для осуществления проектов количество различных ресурсов, оценивать влияние структуры всей системы и ее параметров на величину их запасов ресурсов и эффективность расходования.

Можно выделить два основных класса задач определения наиболее целесообразных параметров таких систем. Первый в обобщенном виде можно сформулировать так: создаваемая СУП должна обеспечивать функционирование существующих подразделений промышленного предприятия при выполнении ими проектов. Необходимо определить параметры проектируемой СУП так, чтобы локальные КФГ по каждому проекту были не менее заданных. Второй – имеющаяся СУП с известной структурой и параметрами должна организовывать проектную деятельность существующих и вновь создаваемых подразделений предприятия. Необходимо определить параметры этих подразделений так, чтобы локальные КФГ по каждому проекту были не менее заданных.

Для удобства исследования параметры такой комплексной системы могут подразделяться на три группы: структура и параметры СУП предприятия; параметры подразделений промышленного предприятия; характеристики выполняемых проектов. При синтезе СУП все перечисленные параметры могут выбираться. Обычно целесообразно компьютерное моделирование целевых характеристик проектных процессов и осуществление синтеза по экономическим критериям, например минимизация издержек производства при заданных локальных КФГ или максимизация указанных КФГ в рамках имеющегося финансового обеспечения. Если подразделения предприятия уже

существуют и возникает необходимость создания СУП, то синтез при выбранной структуре системы будет направлен на обеспечение требуемых целевых характеристик проектных процессов посредством оценивания и оптимизации локального КФГ этого предприятия относительно определенной категории проектов.

При решении задач синтеза, рассмотренные выше подходы являются лишь основой для определения числовых характеристик моделируемых процессов и систем. При их практической реализации желательно постоянно анализировать и улучшать ранее разработанные структуры, а также организационные, технологические, стоимостные и иные характеристики проектных процессов. Для сравнения различных вариантов моделей целесообразно использовать в качестве глобальных критерии, обусловленные целями проектов, в качестве второстепенных критериев (или ограничений) – стоимостные, и оптимизировать соответствующие характеристики комплексной системы.

СЕКЦИЯ № 3
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Афоничкина Е.А.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА БАЗЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Современная ситуация в мировой экономике характеризуется незначительной рецессией, что задает поиск наименее затратных способов и методов интеграции и диверсификации хозяйствующих субъектов, работающих в области обрабатывающей промышленности.

В последнее время такие интегрированные компании в различных отраслях деятельности получили значительное распространение, так как наиболее полно удовлетворяют требованиям мировой экономической конъюнктуре и тенденциям концентрации капиталов и отвечает требованиям развития, базирующегося на современных инновационных технологиях. Применение таких технологий развития требует наличия высокого инвестиционного потенциала и значительных инвестиционных ресурсов.

Выход предприятия всегда связан развитием корпоративных форм управления и необходимости увеличения эффективности корпоративного управления, в том числе для интегрированных структур типа ТНК. Внешняя среда задает вектор изменений в системе управления, производства и владения таких структур, которые подвержены непрерывным изменениям, в соответствии с экономической целесообразностью развития и рыночных условий. Несмотря на существующие проблемы корпоративного управления и в частности, на низкую прозрачность финансовой деятельности и организационной структуры, мировой опыт свидетельствует о важной роли крупных интегрированных систем в мировой экономике. Так, в США 100 крупнейших корпораций обеспечивают более половины ВНП, в Японии шесть ведущих промышленно-финансовых групп обеспечивают четверть объемов продаж, в Южной Корее, примерно 10 ФПГ обеспечивают около 50% ВНП [14-17]. Актуальность данной

проблемы определяется также и тем, что около 2\3 ВВП передовых экономик производится крупными интегрированными системами.

С учетом отечественного и зарубежного опыта деятельности корпоративных хозяйствующих субъектов необходимо дать подходы к систематизации структуры и стимулам инвестиционного развития ТНК как одного из субъектов мировой экономики [2,4].

Механизмы реализации процессов развития в интегрированных экономических системах основываются на комплексном согласовании интересов всех субъектов структуры системы, единых целевых ориентирах и уровне экономического потенциала развития.

Функционирование и развитие мировой экономики основано на использовании экономических ресурсов и факторов, обеспечивающих наибольшую эффективность деятельности и развития. От того, в каком количественном и качественном отношении мировая и национальная экономика располагает ими, зависят темпы и направления развития. Собственно, интеграция экономических факторов, ресурсов и возможностей развития и задает понятие экономический потенциал развития.

Термин «потенциал» возник от латинского слова «potentia» (сила) и означает совокупность возможностей, скрытых ресурсов и сил движения, способные проявляться при некоторых условиях. В общем виде «потенциал», без определения его разновидностей, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели. Иногда термин потенциал трактуется как «возможности», но в каждый определенный момент времени можно обозначить совокупность средств, определяющих данную способность.

Эти способности проявляются во взаимодействии с объектами внутрикорпоративной или внешней среды, которые дают дополнительные ресурсы, возможности, информацию, и другие ресурсы управления в рамках корпоративной среды, а также создают условия проявления данных возможностей. В рамках корпоративного управления существует спектр работ как по проблематике анализа потенциала как обобщенной категории, так и системной категории – экономический потенциал (ЭП), в которых отмечаются различные подходы в определении этих понятий, их содержания, состава и соотношения с сопутствующими категориями [1, 3, 6 - 8, 11 - 13].

Наиболее распространенное определение [8] характеризует термин потенциал в виде средств, запасов, источников, имеющихся в наличии и могущие быть мобилизованы для достижения определенных целей. С экономической точки зрения на потенциал (ЭП), в качестве силы

движения на предприятии можно выделить источники, возможности, имеющиеся средства, запасы, которые могут быть использованы для достижения его организационно-экономических целей. Иногда термин потенциал трактуется как «возможности» или «способность», но в каждый определенный момент времени можно обозначить некоторую совокупность средств, определяющих данную способность и которые могут быть использованы для решения задач развития и достижения поставленных целей.

Так в работе [1] определяется понятие *потенциал экономической системы (экономический потенциал)*, который трактуется как возможности системы к развитию при согласованном действии всех факторов, влияющих на процесс развития и характеризует как фактическое состояние предприятия и его внутренние и внешние возможности регулировать собственный процесс управления и отношения в структуре системы. При этом ЭП складывается и зависит от уровней потенциалов всех направлений его деятельности: производственной; организационной; трудовой; маркетинговой; информационной; управленческой; финансовой; экономической; инвестиционной; научно-технической (инновационной) и т. д.

Таким образом, управление развитием ТНК на базе ЭП, требует формулирования не только содержания процедур развития таких хозяйствующих субъектов, но и учитывать особенности, условия и ограничений систем типа ТНК.

Рассмотрим несколько подробнее анализ современного состояния и описания обобщенного понятия интегрированных экономических систем, решение проблем методологии и дефиниции связанных категорий.

Для дефиниции процессов формирования, управления, хозяйственной деятельности различных многоотраслевых производственных комплексов используются различные термины и определения. Подробный анализ и систематизация сложноструктурированных экономических систем можно найти в работах [2,3,5].

В частности, в литературе используются термины: "финансово-промышленная группа", "интегрированная корпоративная структура", «диверсифицированное корпоративное объединение», «интегрированная экономическая система», «корпорация» и пр., которые в общем виде характеризуют сложноорганизованные моно- или многоотраслевые комплексы с различными правилами владения собственностью и управления участниками. Подробно систематизация таких комплексов приведена в [2,3]. На основании этой систематизации будем считать, что обобщенное понятие таким системам можно дать с использованием

термина «интегрированная экономическая система» (ИЭС), а категория ТНК представляет собой разновидность ИЭС с распределенными стратегическими хозяйственными центрами, зонами хозяйствования, капиталом и рынками сбыта по национальным регионам мира. Причем структурная организация ТНК может быть различной и мы здесь данную проблему не рассматриваем.

Следует отметить, что значимые по размерам и темпам изменения экономических, социальных и научно-технических условий деятельности ИЭС усиливают требования к управлению и развитию основных бизнес-процессов. Борьба на мировых рынках, замедление экономического роста и технического прогресса потребовали преобразования структурной организации и принципов деятельности, в том числе корпоративных систем. Факторов развития, в качестве которых определяют: внедрение инновационных технологий, - корпоративная этика, - увеличение НИОКР, - интернационализация цепочек создания ценностей, становится недостаточно при замедлении роста экономики. Дополняющим фактором здесь является интеграция производственных и управленческих цепочек, интеграционная форма концентрации капитала и создание корпоративной синергии [4,5]. Влияние указанных факторов и формирует различный размер экономического потенциала, элементы которого, при одинаковом уровне инвестиций, позволяют получить различную норму прибыли.

Это связано с тем, что структура экономического потенциала корпоративной системы, а значит и ТНК состоит из совокупности различных видов потенциалов развития, которые в совместно могут дать одинаковый уровень (импульс) развития при различных значениях уровней отдельных видов потенциалов. Так, в работах [1,7,11,12,13] представлены подходы к структурному составу ЭП, на базе которых определим состав компонентов ЭП как совокупность его функциональных видов: – инвестиционный потенциал, - финансовый потенциал, - производственный потенциал, - инновационный потенциал, - маркетинговый потенциал, - экспортный потенциал и пр. Учитывая мультипликативный эффект влияния этих разновидностей потенциала друг на друга и уровень экономического потенциала, в простейшем случае интегральный уровень ЭП определяется произведением уровней функциональных потенциалов развития

$$ЭП_{ТНК} = \prod_{j=1}^{N} w_j \cdot F(P_j)$$

где $ЭП_{ТНК}$ - уровень экономического потенциала развития ТНК,

$F(P_j)$ – значение (уровень) функционального вида потенциала, составляющих структуру ЭП развития ТНК,

$j = 1...N$ – элемент корпоративной структуры, N – количество участников (элементов) структуры ТНК,

w_j – весовой коэффициент, отражающий степень важности данного функционального вида потенциала и отражающий условия процесса развития (темп роста) и его уровень вклада в структуру ЭП ТНК.

Это как раз и подтверждается тем что в экономический потенциал ТНК вносят вклад разное количество и качество накопленного потенциала развития отдельными участниками. Где-то ведущим фактором увеличения ЭП участника был финансовый потенциал, где-то – производственный, где-то - нтеллектуальный (кадровый), где-то - условия, обеспечивающие большую скорость (темп роста) накопления потенциала. Их совместное действие позволило свести норму прибыли к средней, что сформировало определенный тип конкурентного рынка.

Ярким примером, подтверждающим это объяснение, может являться сегмент обрабатывающей промышленности, и в частности, автомобилестроение, которое представлено на рынке ограниченным числом фирм [4]. Для этого рынка характерна высокая структурная конкуренция и относительно низкая норма прибыли. Таким образом, высокая степень конкуренции, существование отраслевых барьеров, невысокая норма прибыли стимулируют проведение интеграционной политики в пределах фирм и стран, что обеспечивает в отрасли автомобилестроения развитие ТНК, оперирующие в различных отраслях и странах.

В этой связи, на основе предложенной концепции, можно определить функциональные виды потенциала преимущественно встречающиеся в процессе развития ТНК в обрабатывающих отраслях.

В структуре ЭП ТНК выделенного направления, наиболее эффективными являются, с нашей точки зрения, такие функциональные виды экономического потенциала, которые позволяют выделять одну ТНК от другой, в одной отрасли: - инновационный, - производственный, - инвестиционный, - финансовый, - маркетинговый.

Так, например, *маркетинговый потенциал* позволяет оценить такие факторы, воздействующих на уровень развития ТНК как: - уровень конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; - возможность появления новых конкурентов; - прогноз технологических инноваций; - производство товаров-заменителей (новых транспортных средств на альтернативном топливе); - динамика и структура поставок сырья и материалов; - изменение потребительских предпочтений.

Для *производственного потенциала* важна такая компонента как экономическая эффективность нового продукта или вида деятельности.

Для *финансового потенциала* важны такие компоненты как: - уровень предпринимательского риска и степень организации финансового

риск-менеджмента; - продолжительность оборота капитала, - норма прибыли, - стоимость капитала, - уровень ликвидности.

Инвестиционный потенциал отражает уровень инвестиций и их отдачу от бизнес-процессов ТНК. В рамках категории инвестиционного потенциала сформулируем некоторые определения. В рамках работ [1,5,9] выделим такие составляющие данной категории, как:

- *инвестиционные ресурсы корпорации* – это средства, которые имеются в распоряжении корпорации, то есть суммарные финансовые активы всех участников корпорации;

- *инвестиционный потенциал корпорации* – ресурсы, которые можно мобилизовать на финансовом рынке для достижений целей развития;

- *инвестиционные потребности* – объем инвестиций, который требуется участникам корпоративной структуры для осуществления комплексного инвестиционного развития;

- *инвестиционная программа (проект)* – инструмент развития отдельного функционального или технологического направления по отдельному участнику корпоративной структуры ТНК или в целом по корпорации;

- *инвестиционный портфель развития (портфель инвестиционных проектов)* – инструмент инвестиционной стратегии развития ТНК, учитывающий комплексное согласованное инвестиционное развитие всей структуры ТНК.

Таким образом, исходя из определения портфеля ИП, сформируем концепцию портфеля в виде систематизированного комплекса [5]. Пусть *m* – число ИП в портфеле проектов развития, для которых сформированы отношения взаимосвязи между ними по целевому признаку развития, тогда представим ПИП как кортеж

$$ПИП = \{P_1, P_2, \ldots P_m\},$$

Дополняя кортеж системой отношений, введем некоторый признак отношений, который будет показывать целевые приоритеты по каждому проекту. В результате анализа системы отношений формируется кортеж приоритетов

$$B = \{ \beta_1, \beta_2, \beta_3, \ldots \beta_m\}$$

Таким образом, для портфеля также известны приоритеты (β) по инвестированию, реализации и вводу в действие каждого проекта, т.е. для портфеля ИП имеем кортеж

$$ПИП = \{(P_1, P_2, \ldots P_m), (\beta_1, \beta_2, \beta_3, \ldots \beta_m)\},$$

в котором сформулированы проекты в виде своих характеристик и приоритеты (коэффициенты важности) реализации проекта P_j для всего портфеля развития. В общем случае ПИП можно представить в виде матрицы

Номер проекта в ПИП	1	2	3	….	m
Приоритет проекта	β_1	β_2	β_3	…..	β_m

Следует отметить, что параметр β отражает и структурную иерархию (цепочку) реализации проектов с целью увеличения эффективности всего портфеля.

Каждый проект P_j из портфеля ИП характеризуется следующими параметрами экономического потенциала, который будет достигнут при его реализации: - прогнозный уровень экономического потенциала (y), - размер инвестиций (x_1), - прогнозная стоимость капитала (x_2), - приоритетные функциональные виды ЭП и их уровень $\{y_f\}$, - эффективность проекта (x_3), - уровень синергии (x_4), и др.

Если обозначить представленные параметры портфельных проектов через интегральную функцию полезности проекта *f* в виде

$\varphi = \langle y, \{y_f\}, x_1, x_2, \ldots, x_n \rangle$,

то постановку задачи выбора оптимальной схемы (цепочки) финансирования и реализации проектов из ПИП можно задать следующей матрицей (табл.1).

Таблица 1. Матрица представления задачи выбора оптимальной схемы (цепочки реализации проектов из ПИП)) решения ИП

	Прогнозные варианты состояния ТНК					
	S_1	S_2	S_3	S_4	…	S_t
Цепочка 1	φ_{11}	φ_{12}	φ_{13}	φ_{14}	…	φ_{1t}
Цепочка 2	φ_{21}	φ_{22}	φ_{23}	φ_{24}	…	φ_{2t}
….	…	…	…	…	…	…
Цепочка n	φ_{n1}	φ_{n2}	φ_{n3}	φ_{n4}	…	φ_{nt}
Приоритеты выбора	β_1	β_2	β_3	β_4	…	β_t

На основании данной матрицы можно найти оптимальную цепочку (последовательную, параллельно-последовательную) инвестирования и реализации проектов, с учетом их системной важности и выбранных критериев эффективности выбора.

Выводы. В работе дается подход к исследованию структурной и содержательной определенности одного из важных факторов процесса развития экономических систем – экономический потенциал, который является базой для организации процессов развития ТНК. Дается определение данной категории, его составляющих в виде функциональных видов экономического потенциала, обосновывается его

структура. Выделены базовые функциональные виды потенциала, обосновывается концепция модели инвестиционного потенциала и модели его эффективной реализации в виде инвестиционного портфеля развития с механизмом выбора.

Библиографический список

1. Афоничкин А.И., Ермакова Л.В. Теоретические подходы к управлению потенциалом в экономических системах в условиях нестабильности, АПНП – 09.

2. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г., Афоничкина Е.А. Управление развитием бизнес-цепочек в интегрированных экономических системах // Lambert Academic Publisching, Germany, Saarbrucken, 2011. – 456с.

3. Афоничкин А.И., Пустынникова Е.В. Процессы интегрированного управления в корпоративных системах. Монография: - Ульяновск, Изд-во УлГУ. 2010г. - 348 с.

4. Афоничкина Е.А., Афоничкина Н.А. Роль сегмента обрабатывающей промышленности в развитии мировой экономики. Вестник ВУИТ, № 3 (26), 2012

5. Васильев П.В., Афоничкина Е.А., Управление портфелем развития интегрированных экономических систем. / Монография. Изд-во ВУиТ, Тольятти, 2009. с.408.

6. Виноградова В. В., Пономаренко Т.В. Оценка экономического потенциала компании// Менеджмент в России и за рубежом №3 / 2004.

7. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин и др. —М.: ИТД «Университетская книга», 2002. —310 с.

8. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. —М.: 14-е изд., Стереотип., 1992.

9. Орехов С. А. Статистические аспекты исследования диверсификации корпораций. (Монография). – М.: ИНИОН РАН, 2001.- 188с.

10. Портфель проектов. Классические концепции McKinsey, актуальные и сегодня. Вестник McKinsey. № 24. 2011.

11. Потенциал: содержание и структура / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая. URL:http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm (дата обращения: 04.11.2011).

12. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: / Л.С. Сосненко. —М.: Изд-во «Экономическая литература», 2004. —208 с.

13. Степанов А. Я., Иванова Н.В. Категория "потенциал" в экономике \ http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm.

14. Электронная версия журнала Industry Week. – Режим доступа: http://www.industryweek.com.
15. International Standard Industrial Classification Of All Economic Activities (ISIC) Fourth Revision. United Nations publication St/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.4.
16. http://www /worldbank.org // Режим доступа 05.06.2012.
17. http://www.ft.com/ftsurveys/q3542.htm

Антипов С.К.

ВАРИАНТЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ С ЦЕЛЬЮ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Любая национальная экономика в той или иной степени зависит от ситуаций на мировом рынке, от национальных экономик других стран. Даже сколь угодно стабильная национальная экономика может претерпеть серьезные изменения из-за внешних воздействий. Для того чтобы наиболее достоверно прогнозировать экономику внутри государства совершенно недостаточно ограничиваться анализом внутренних процессов. Поэтому крайне важно понимать, как устроена мировая экономика в целом, какие процессы происходят на мировой экономической арене и что движет этими процессами. В связи с этим есть огромная необходимость создать такую экономическую модель, которая бы включала в себя не только внутренние факторы, но и факторы внешние.

Если абстрагироваться от внешних воздействий, то идеальной моделью для такого рода задач является модель межотраслевого баланса В.В. Леонтьева. Понимая смысл этой модели и принципы ее построения, возникает вопрос о возможности ее применения на более высоком уровне мировой экономики. Для ответа на этот вопрос важно осознать, какие элементы будут являться входными и что же в итоге можно будет рассчитать и спрогнозировать. В базовой модели в качестве вводных характеристик используются значения выпуска продукции по отраслям производства, в качестве же характеристик расчетных выступают затраты на выпуск.

Так какие же характеристики стоит выбрать для адаптации модели в области мировой экономики. Для совокупного межстранового анализа всех отраслей и им соответствующих затрат потребуется многомерное

пространство, что существенно усложнит модель и, скорее всего, не даст точного результата, потому как проанализировать все пары взаимодействий вряд ли доподлинно удастся. В таком случае возникает несколько вариантов. Например, можно разбить модель на несколько частей и пытаться анализировать отдельно взятые отрасли в совокупности стран, таким образом, разработав некие обобщенные показатели, в дальнейшем же собрать отдельные результаты в более глобальную модель. Но в этом случае могут возникнуть некоторые трудности, как то: каким образом составить новые интеграционные показатели и что будет в них включено, а так же будут ли такие показатели достоверно отражать реалии? Стоит так же отметить, что возникает трудность с обобщением полученных отраслевых показателей ввиду неоднозначности их формирования и их разноплановости. В качестве альтернативного варианта можно разработать некие интеграционные показатели, характеризующие общий объем выпуска страны без разделения на отрасли. В дальнейшем такие показатели по каждой стране можно собрать в общую балансную модель и определить суммарные затраты. При таком рассмотрении возникают другие сложности. Необходимо понять, каким образом создать обобщающие показатели, что будет входить в их состав, и каким образом они будут анализироваться итоговой модели, ровно как интерпретировать полученные результаты по страновым затратам. Совершенно очевидно что полученные значения так же будут отражать совокупные затраты всех отраслей, и тут крайне желательно выделить основную цель: ограничиваться ли полученными результатами или же необходимо «расшифровать» эти результаты по конечным отраслям.

Модель межотраслевого баланса отличается высокой степенью точности при достаточной простоте реализации, поэтому крайне удобно было бы адаптировать ее для решения задач прогнозирования национальной экономики с учетом мировой экономики. Точное формирование цели, создание групповых показателей, о которых говорилось ранее, и ясность конечной интерпретации позволят составить требуемую модель.

Буркина М.М., Верина Ю.Ю.

ЭВРЕСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЕМКОСТИ РЫНКА

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Институт машиностроения «ЛМЗ-ВТУЗ»

Динамичные, разнообразные и не предсказуемые перемены, происходящие в рыночной экономике, приводят к отставанию теоретического осмысления рыночных реалий от потребностей практики.

Переход на новые условия хозяйствования нуждается в адекватных и эффективных механизмах экономического и правового регулирования развития коммерческой деятельности.

Многие прикладные вопросы управления рынком и его емкостью остаются дискуссионными и нерешенными. Практика экономических реформ ставит новые проблемы, которые требуют своего изучения и решения. Названные и другие проблемы развития рынка имеют важное практическое значение, но еще не достаточно изучены, особенно их прикладные (инфраструктурные) аспекты.

Одним из подходов широко представленных в экономической литературе является эврестический подход к оценке емкости рынка, который реализуется посредством определенных методов прогнозных расчетов, а именно: метод средней оценки по инидивидуальным оценкам экспертов, метод оптимитстических, пессимистических и вероятностных мнений экспертов, метод комиссии, метод Дельфи, метод сводного индекса готовности продукта целевым потребителям.

Эвристический подход, основанный на привлечении экспертов, находит широкое применение в практике прогнозирования возможной емкости рынка. Специфика прогнозирования емкости рынка как макроэкономического явления обусловлена необходимостью наличия у организации, осуществляющей планирование своей деятельности на рынке, достаточной информации, прежде всего об ориентирах государственной политики по регулированию экономики и его последствиям для общего социально-экономического положения. Отсутствие указанной информации наряду с недостатком опыта у специалистов предприятия в формировании прогнозов на основе обработки обширной совокупности информации и выявления причинно-следственных связей в характере развития рыночных процессов существенно затрудняют использование данного подхода на уровне отдельных предприятий. В подобных условиях, характеризующихся

внешними и внутренними ограничениями, использование мнений экспертов - специалистов предприятия, отраслевых консультантов или специализированных организаций с их опытом анализа состояния рыночной конъюнктуры и прогнозирования ее изменения в плановом периоде, а также потребителей продукции, непосредственно определяющих потребление конкретных товаров и услуг, - является наиболее приемлемым и позволяет сформировать прогноз емкости рынка посредством различных методов.

Однако несмотря на достоинства эвристического подхода, заключающиеся в возможности его применения для прогнозирования емкости любого рынка, в особенности рынков принципиально новых товаров и услуг, а также возможности получения квалифицированного заключения относительно емкости рынка со стороны специализированных организаций, в то же время мнения экспертов носят субъективный характер, связанный с неоднозначностью рассмотрения одних и тех же состояний рыночной конъюнктуры разными экспертами, психологическими особенностями различных потребителей продукции.

В экономической теории находят отражение разнообразные методы прогнозирования емкости рынка. Однако применение какого-либо одного метода в отдельности не позволяет обеспечить комплексный подход к ее прогнозированию, что повышает степень риска принятия необоснованных с точки зрения фактических закономерностей развития рыночных процессов решений относительно разработки планов производственно - коммерческой деятельности организации.

Повышение точности прогнозов может быть обеспечено на основе интеграции различных методов прогнозирования.

Вследствие наличия указанных недостатков эвристического подхода более приоритетными при прогнозировании емкости рынка являются экономико-математический и нормативный подходы, которые основаны на более точных и формализованных, научно обоснованных методах прогнозирования.

Литература:

1. В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. Анализ и разработка инвестиционных проектов. Учебное пособие. – Киев: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.

2. Петров П.В., Соломатин А.Н. Прогнозирование емкости рынка. Лекции. - СПб. ТЭИ, 1997. – 30с.

Волкова И.О., Губко М.В., Сальникова Е.А

МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ АКТИВНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

г. Москва, НИУ «Высшая школа экономики», ИПУ РАН

Последние десятилетия в России и за рубежом характеризуются бурным развитием технологий, экономики и общества, в которых происходят кардинальные изменения, влияющие, в том числе, и на деятельность энергетической отрасли. Повышение доступности новых технологий (развитие и повышение эффективности малой генерации, появление накопителей электроэнергии) создает у потребителей новые технологические возможности по управлению режимами своей работы. В условиях возрастающих цен на энергоресурсы указанные технологические изменения на стороне потребителя способствуют изменению его роли в энергосистеме с пассивной на активную: возникновению желания самостоятельного определения условий и порядка взаимодействия с энергетической системой.

В рамках традиционного подхода к развитию энергосистемы перечисленные изменения игнорируются. Однако ряд зарубежных стран (в первую очередь США и страны Европейского Союза) и Россия для решения накопившихся в отрасли проблем и с целью развития и интеграции современных технологий в электроэнергетику приняли решение о переходе к инновационному преобразованию отрасли на основе новой концепции, получившей название Smart Grid.

Таким образом, в рамках к перехода к интеллектуальной энергетике одним из ключевых аспектов является изучение вопросов, связанных с мотивацией активного поведения потребителя. Помимо создания механизмов интеграции активного потребителя в систему организационно-экономических отношений на рынках электроэнергии, для реализации его функций, также необходимо создать инструмент, которые позволит потребителям реализовывать свои возможности. Данный инструмент можно назвать – моделью потребителя.

Такой инструмент должен отвечать следующим требованиям: во-первых, отражать экономические интересы активного потребителя и учитывать степень удовлетворенности потребителя от выбранного режима работы, во-вторых, обеспечивать формирование графика загрузки электроприборов и оборудования потребителя исходя из заданных параметров работы (возможность прерывания графика работы, продолжительность работы, интервальность включения и т.д.) и

прогнозируемых ценовых сигналов, и, в-третьих, обеспечивать формирование режима работы собственной генерации потребителя (график работы, а также стратегия энергоснабжения: внутри домохозяйства/предприятия или выдача электроэнергии в сеть).

Существующие в настоящее время модели, отражающие поведение потребителя в электроэнергетике, либо не учитывают важных аспектов поведения потребителя (не рассматривается собственная генерация, не учитывается степень удовлетворенности графика потребления), либо не применимы в рыночных условиях, либо слишком сложны для их использования в мультиагентном моделировании. На базе существующих наработок авторами детализирована и адаптирована модель активного потребителя, на основе которой формулируется и решается задача управления спросом: осуществляется оптимизация режимов работы электроприборов и оборудования потребителя, а также определяются условия загрузки собственной генерации.

Кроме того, следует отметить, что помимо разработки модели и формулирования задачи оптимизации на ее базе авторами проведена классификация частных задач на основе сложности различных компонент модели и выявлены практически важные случаи, когда задача, имеет простое решение, существенно более эффективное с точки зрения вычислений, чем общие методы, предлагаемые в литературе.

Направления использования разработанной авторами модели различны. Во-первых, модель самим активным потребителем для формирования стратегии своего энергопотребления, для автоматизации управления нагрузкой потребителя, а также для оценки эффекта потребителем от участия в программах по управлению спросом. Во-вторых, энергосбытовой компанией и регулятором для выработки механизмов влияния на активных потребителей. Во втором случае предлагаемая модель представляет собой модель поведения объекта управления, позволяющую оценить отклик потребителя на ценовые сигналы, которые являются основным механизмом воздействия на управляемую систему (на совокупность активных потребителей), с целью обеспечения требуемого ее поведения. Требуемое поведение активных потребителей заключается в привлечении их к участию в оптимизации режимов функционирования энергосистемы, в т.ч. в сглаживании пиков потребления в рамках программ управления спросом. На основе такого отклика в дальнейшем может формироваться тарифная политика.[1]

Список литературы:

1. И.О. Волкова, М.В. Губко, Е.А. Сальникова Активный потребитель: задача оптимизации потребления электроэнергии и собственной

генерации // Проблемы управления/Control Sciences – 2014. – № 1 (в печати).

Дудников А.С.

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВОЙ ГЛУБИНЫ СУММАРНЫХ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Финансовая глубина оценивается двумя показателями - коэффициентом монетизации и коэффициентом капитализации. Показатель монетизации (М2/МВП) в мире за период с 1990 г. по 2011 г. приведен на рис.1. Как видно из графика наблюдается устойчивая не резкая тенденция роста, средние темпы прироста за период с 1990 г. по 2011 г. составляют 2%, наивысший рост наблюдался в 1999 г. и составил 14%., в общем за этот период уровень монетизации вырос на 43%.

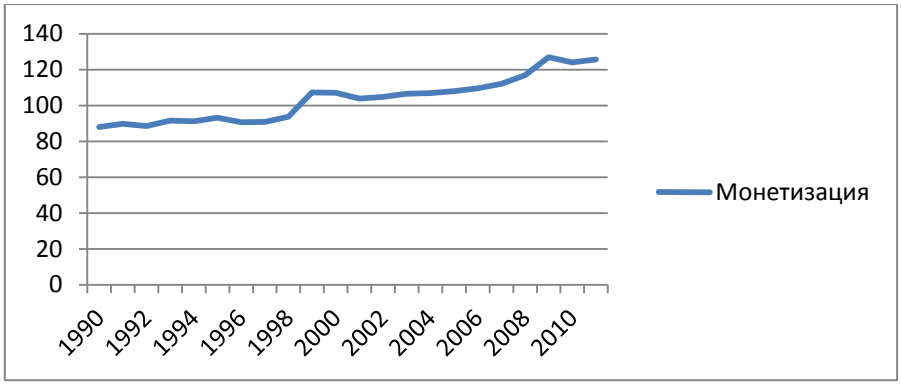


Рисунок 1. Динамика мирового уровня монетизации (% МВП).

Линейный тренд(рис. 2.) имеет функцию вида:

$$У=1,8333X+82,407 \quad (1)$$

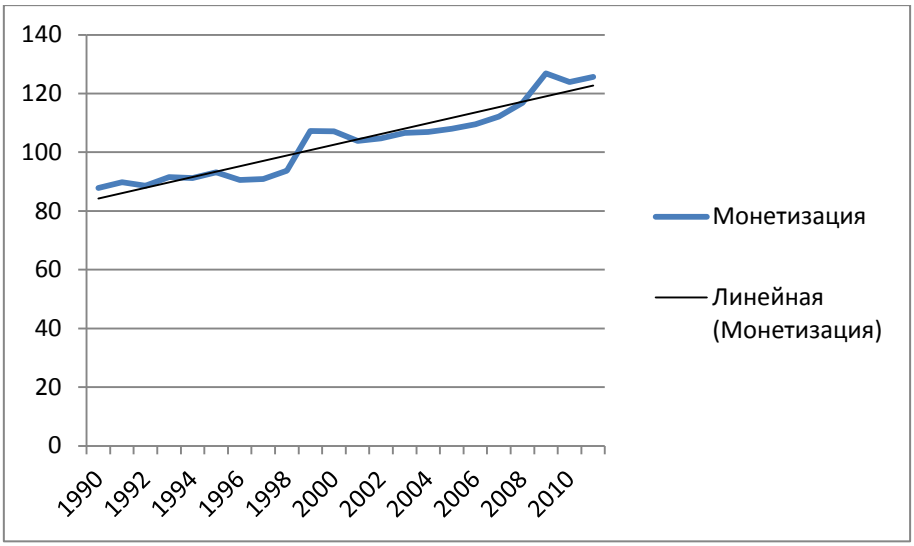


Рисунок 2. Тренд для показателя мировой уровень монетизации (% от ВВП)

Коэффициент детерминации достаточно высокий и составляет 0,9042, на графике видны определенные колебания относительно линейного тренда. График случайной компоненты показан на рис.3.

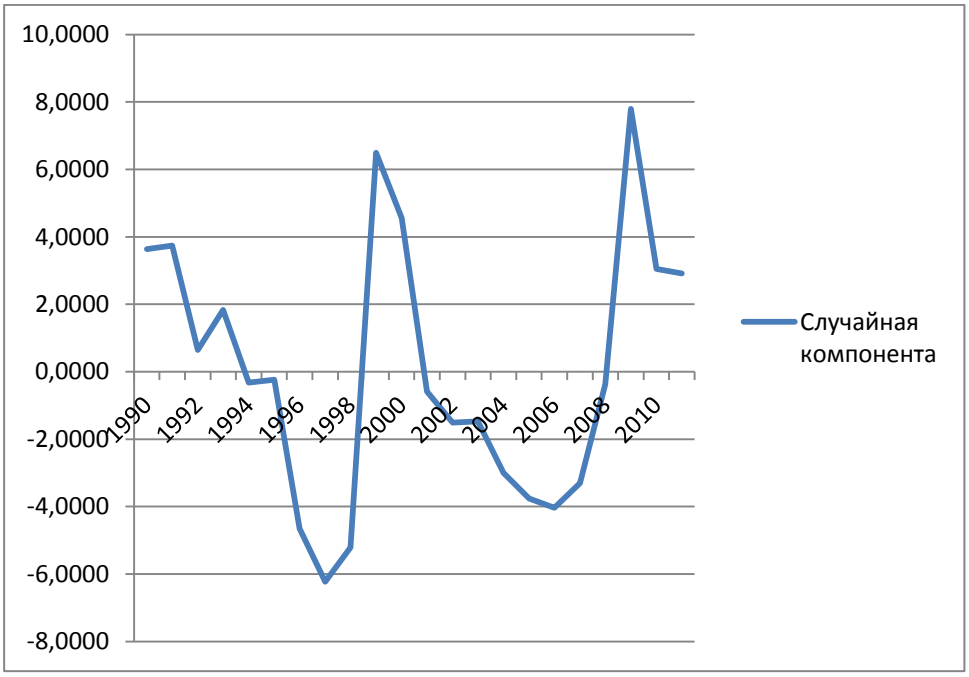


Рисунок 3.Случайная компонента для ряда динамики среднемирового значения монетизации

С помощью гармонического анализа Фурье определены четыре основных гармоники, описывающие случайные компоненты ряда динамики среднемирового значения монетизации, с периодами равными 2.44 года, 3.14 года, 4.4 года, 11 лет.

$$y_1\ t = 0{,}18552 \cos \frac{2\pi}{2{,}44}\ t - 0{,}62751 \sin \frac{2\pi}{2{,}44}\ t \qquad (2)$$

$$y_2\ t = 1{,}36824\cos\frac{2\pi}{3{,}14}t + 0{,}05997\sin\frac{2\pi}{3{,}14}t \quad (3)$$

$$y_3\ t = 0{,}89005\cos\frac{2\pi}{4{,}4}t + 1{,}72572\sin\frac{2\pi}{4{,}4}t \quad (4)$$

$$y_4\ t = 3{,}03062\cos\frac{2\pi}{11}t - 1{,}18482\sin\frac{2\pi}{11}t \quad (5)$$

Для прогноза на 10 лет сформирована следующая модель:

$$У = 1{,}8333 * t + 82{,}407 + 0{,}18552\cos\frac{2\pi}{2{,}44}t - 0{,}62751\sin\frac{2\pi}{2{,}44}t + 1{,}36824\cos\frac{2\pi}{3{,}14}t + 0{,}05997\sin\frac{2\pi}{3{,}14}t + 0{,}89005\cos\frac{2\pi}{4{,}4}t + 1{,}72572\sin\frac{2\pi}{4{,}4}t + 3{,}03062\cos\frac{2\pi}{11}t - 1{,}18482\sin\frac{2\pi}{11}t \quad (6)$$

Полученные прогнозные значения с 2013г. по 2021г. представлены в табл.1.

Таблица 1. Прогнозные значения среднемирового уровня монетизации.

№	Год	Монетизация (% от ВВП)
1	*2013*	*125,9917*
2	*2014*	*125,4041*
3	*2015*	*127,2195*
4	*2016*	*129,3135*
5	*2017*	*132,7419*
6	*2018*	*133,5858*
7	*2019*	*134,9119*
8	*2020*	*144,2770*
9	*2021*	*146,2052*

Как мы видим из полученного прогноза, в ближайшие 10 лет будет продолжаться плавный рост уровня монетизации с небольшими падениями, например в 2014 г., к 2021 г. уровень монетизации в мире составит 146% от мирового ВВП. За 10 прогнозируемых лет показатель вырастет на 15%. Этот прогноз достаточно пессимистичен, т.к. в 2007-2008 г. уровень монетизации М2/ВВП достигший более 110% сопровождался мировым кризисом. После 2009 г. уровень монетизации немного снизился, и будет находиться на уровне 125% до 2016 г, с 2016 г. начинается увеличение уровня монетизации, что также может сопровождаться кризисными явлениями.

Построение прогноза по второму показателю – уровень капитализации (среднемировой уровень рыночной капитализации публичных компаний), включающего построение тренда, выявление случайной компоненты ряда динамики, определение коэффициентов гармоник, определение прогнозных значений представлено ниже.

Средний темп прироста среднемирового уровня рыночной капитализации в мире за период с 1990 г. по 2012 г. выше, чем среднемировой уровень монетизации и составляет 4%. При этом в 1993 г. темп прироста составил 26%, а в 1999 г. темп прироста составил 29%, а в 2009 г. 41%. Самое сильное падение уровня капитализации наблюдалось в год кризиса в 2008 г и составило -51%. За весь рассматриваемый период среднемировое значение рыночной капитализации в мире выросло на 45%.Тренд показан на рис.4,а случайная компонента на рис.5.

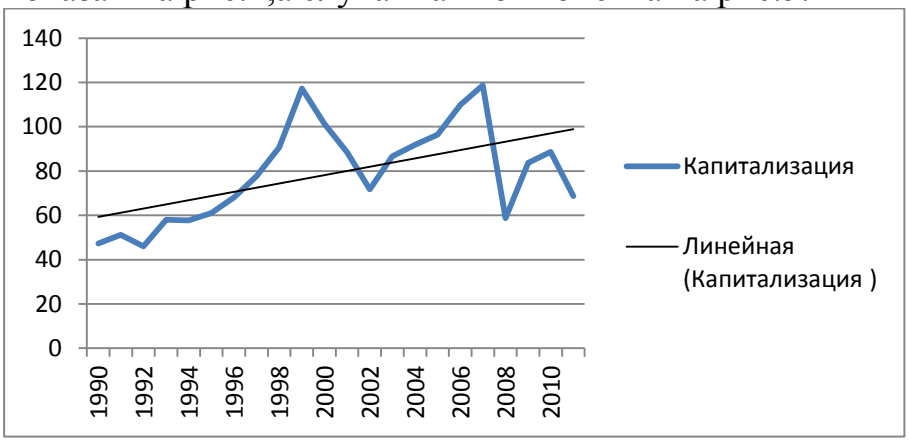


Рисунок 4. Тренд для показателя среднемирового уровня рыночной капитализации.

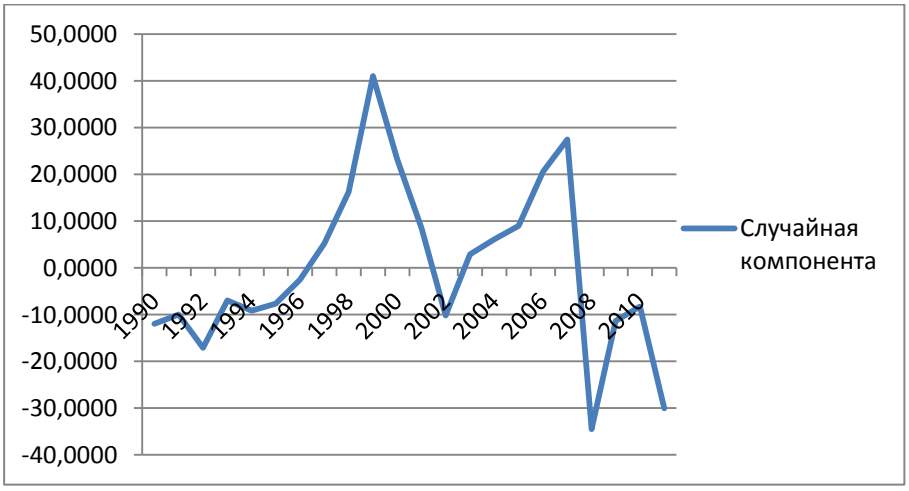


Рисунок 5.Случайная компонента для ряда динамики среднемирового уровня рыночной капитализации

Найдена одна гармоника с периодом равным 7,33 года.

Модель имеет вид:

$$У = 1{,}8809 * t + 57{,}446 + 3{,}9634 \cos \frac{2\pi}{7{,}33} t + 11{,}27587 \sin \frac{2\pi}{7{,}33}$$

На основе полученного уравнения построен прогноз показателя мирового уровня рыночной капитализации на 10 лет. Полученные значения представлены в табл.2.

Таблица 2. Прогнозные значения среднемирового уровня рыночной капитализации

№	Год	Капитализация (% от ВВП)
1	*2012*	*111,8194*
2	*2013*	*113,1906*
3	*2014*	*107,2435*
4	*2015*	*99,3811*
5	*2016*	*96,3283*
6	*2017*	*101,4903*
7	*2018*	*112,6026*
8	*2019*	*123,2935*
9	*2020*	*127,4823*
10	*2021*	*123,5760*

В соответствии с построенными гармониками динамика будет повторяться каждые 7,33 года. График получившегося прогноза представлен на рис. 6.

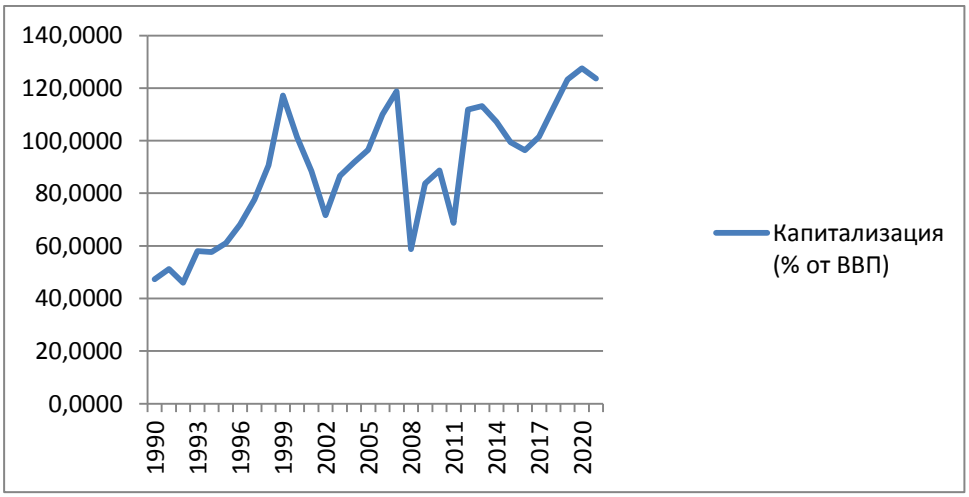


Рисунок 6. Среднемировой уровень рыночной капитализации с построенным прогнозом

Таким образом, на основе получившейся тенденции скачкообразный характер роста уровня капитализации будет продолжаться, к 2021 г. уровень капитализации составит 123%, в 2011 г. он равнялся 68%, рост почти в 2 раза. При этом 2015 и 2016 г. будут характеризоваться резким падением уровня капитализации, что прогнозирует относительную мировую экономическую нестабильность.

Подводя итоги можно сказать, что еще совсем недавно экономисты утверждали, что проблема развивающихся стран состоит в небольшой финансовой глубине, а низкий уровень монетизации создаёт искусственный дефицит денег и, соответственно, инвестиций, что ограничивает экономический рост. Но сегодня возникает проблема с слишком большой финансовой глубиной, что проявляется в увеличении денежной массы быстрее, чем ВВП. Это все может приводить к инфляции и к отрицательному влиянию на курс национальных валют. Поэтому увеличение коэффициента монетизации и коэффициента рыночной капитализации говорит об углублении дисбаланса.

По прогнозам к 2021 г. уровень монетизации в мире составит 146% от мирового ВВП. За 10 прогнозируемых лет показатель вырастет на 15%. А уровень капитализации составит 123% к 2021 г., когда в 2011 г. он был 68%, т.е. вырастет почти в 2 раза. При этом стоит обратить внимание на то, что резкие падения в 2014 и в 2015 г. коэффициента рыночной капитализации и заметный рост уровня монетизации после 2015 г. могут говорить об мировых экономических потрясениях в этом году

Жабин Н.П.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Санкт-Петербург, НОУВПО «Институт бизнеса и политики»

Мировой опыт дает примеры повышения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов путем реализации кластер-ориентированной региональной политики.

Несомненное преимущество кластерного подхода состоит в возможности решить проблему ограничения инвестиционных ресурсов в обеспечении инновационной деятельности, поскольку, как показывает

зарубежный опыт, они, как магнит, притягивают к себе все новые и новые инвестиции, в том числе иностранные.

Успешно развивающийся кластер инвестиционно привлекателен за счет стабильности и высоких темпов роста. Эффект проявляется на уровне региональной экономики, так как повышает привлекательность региона для инвесторов. Формирование и развитие кластеров в различных регионах способствует повышению инвестиционной привлекательности страны. Этот эффект имеет мультипликативный характер, решающее значение имеют не темпы роста экономики в целом, а примеры успеха по отдельным направлениям.

Широкомасштабный положительный опыт кластеризации экономик многих развитых стран мира, доказывает не в теории, а на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом.

Говоря о влиянии кластеров на национальную экономику, можно отметить, что, например, в экономике США более 32% занятости, не включая бюджетный сектор, обеспечивают кластеры. В экономике Швеции, в кластерах занято 39% работоспособного населения, не включая бюджетников. Производительность труда в таких секторах выше среднестрановой на 44%. Более того, как утверждают в Гарвардской школе бизнеса, кластерный сектор является главной движущей силой развития секторов, которые обслуживают локальный рынок. Но главным является следующее: чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность предприятий.

Это заставляет правительства отдельных стран тратить огромные ресурсы на "выращивание" кластеров. Кластерную политику проводят во многих развитых и развивающихся странах: в Японии и Южной Корее, Сингапуре и Финляндии, Словении и Канаде. Например, правительство Франции в 2005 году приняло программу развития 60 кластеров на три года стоимостью €1,5 млрд. В Великобритании £15 млн было инвестировано в фонд, который будет финансировать создание инновационных кластеров. Правительство Казахстана в прошлом году запустило проект диверсификации экономики именно через создание кластеров. Впрочем, как утверждают эксперты консалтинговой компании Bauman Innovation, кластерная политика в отдельно взятой стране зависит от специфики экономической политики, которую проводит правительство [2].

Кроме того, кластерный подход, как показывает мировая практика, предлагает эффективные инструменты для экономического развития территории. Этими инструментами могут пользоваться как администрация, так и ключевые группы инвесторов в регионе. Показателями этого экономического развития могут являться:

- увеличение занятости в регионе,
- повышение заработной платы,
- рост отчислений в бюджеты различных уровней,
- повышение устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Профессор Портер [1] выделяет несколько функций, которые выполняют кластеры в экономическом развитии любой страны:

– Кластеры - критические двигатели в экономической структуре национальной и региональной экономики. Процветание региона зависит от значимых позиций в определенном количестве конкурентоспособных кластеров.

– Кластеры могут определять фундаментальные задачи в национальных или региональных условиях ведения бизнеса: кластеры в большой мере соотносятся с природой конкуренции и микроэкономическими факторами, которые влияют на конкурентные преимущества.

– Кластеры обеспечивают новый способ мышления в сфере экономики и усилий по развитию ее организации. Так, кластер заставляет пересмотреть роли частного сектора, правительства, торговых ассоциаций, образовательных и исследовательских учреждений в экономическом развитии, а также определить общие возможности, а не только общие проблемы фирм и компаний всех форм собственности.

Главная отличительная черта кластера – инновационная ориентированность. Опираясь на прорывы в научно-технологической сфере и интеллектуализацию основных факторов производства развитые страны, взявшие на вооружение политику кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90%. Сегодня доля ВВП США, производимого в кластерах (в том числе в «Силиконовой долине» составляет порядка 60%. Связь между индексом развитости кластера и ВВП на душу населения представлена на рисунке 1. Другая особенность кластера – пространственная расположенность. В условиях ужесточения конкуренции между странами и регионами за инвестиции и размещение наиболее перспективных видов деятельности на своей территории стало очевидно, что уникальные конкурентные преимущества формируются не на национальном уровне, а на уровне конкретных бизнесов, функционирующих на территории регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

Жабин Н.П.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛАСТЕРОВ

Санкт-Петербург, НОУВПО «Институт бизнеса и политики»

Исследованием теоретических вопросов пространственной и региональной экономики занимались многие зарубежные авторы, такие как: Von Thunen, Launchardt, Weber, W. Isard, E. Schooler, J. Campbell, H. Roepke, S. Czamanski, P. Slater. Существенный вклад в формирование концепции новой экономической географии и теории внешней экономии внесли: А. Маршалл, К. Эрроу, П. Ромер, П. Кругман, М. Фуджита, А. Венаблс, Г. Дурантон, Дж. Хендерсон, С. Розенталь, В. Стрейндж и др. Кластеры как инструмент увеличения конкурентоспособности региона рассматривались в научных трудах М. Портера, О. Солвела, К. Кетелса, М. Энрайта, М.-П. Мензеля, Д. Форнахла, Е. Бергмана, Е. Фезера, Г. Линдквиста. Исследованием кластеров занимаются следующие отечественные ученые: Л.С. Марков, В.М.Маркова, Г.Б. Клейнер, Е.Е. Нескромная, И.В. Пилипенко, В.П. Третьяк, Д.В. Грушевский, А.Ю. Юданов, А.Ю. Скопин, С.М. Кадочников, П.В. Воробьев, Е.С. Куценко, Э. Мантаева и другие.

Однако, несмотря на большое количество работ по данной теме, проблема формирования инновационной экономики посредством создания и развития кластеров по-прежнему остается мало разработанной.

Одним из ключевых вопросов кластерной теории является проблема идентификации. Как показывает зарубежный опыт, существующие методические подходы при невысоком разнообразии инструментария на практике значительно различаются. Можно выделить множество парных категорий для характеризации процесса и техник идентификации кластеров, однако большинство из них исходят из двух основных подходов. В первом, который можно назвать «снизу», кластеры идентифицируются на конкретно выбранной территории, исходя из присутствия заранее известных предприятий и отраслей-лидеров. Второй подход использует методику, условно называемую «сверху», где ищутся пространственные локализации производства, ориентированные на специфические виды экономической деятельности. Далее, для обнаружения и первоначального анализа конкретных региональных кластеров используется общенациональный образец.

«Сегментация» российской экономики в разрезе межотраслевых и отраслевых кластеров – это выделение ключевых отраслевых и

межотраслевых группировок, способных служить своеобразными «эталонами» отечественных кластеров.

Следует понимать, что «эталонные» кластеры представляют собой лишь наиболее вероятные агломерации связанных видов деятельности, исключительно на практике обретая уникальность состава, структуры и среды. Поэтому для задачи кластерной систематизации экономики страны они будут являться неким первоначальным ориентиром, в направлении которого стоит ожидать развития промышленных кластеров. Этот априорно заданный ориентир ни в коем случае не стоит считать как единственно возможный или наиболее предпочтительный по сравнению с другими. Более того, жесткое выделение таких группировок в корне противоречит кластерной концепции.

Смысл «эталонных» кластеров заключается в определении видов экономической деятельности, наиболее часто располагающихся вблизи друг друга, а следовательно, обладающих эффектом комплементарности. Поскольку «степень, в которой отрасли фактически солокализуются в пространстве, свидетельствует о важности локальных межотраслевых контактов» [13], если между двумя и более отраслями наблюдается пространственная близость, она будет служить взаимному усилению отраслей специализации кластера.

Как следствие, основными приложениями кластерных «эталонов» на практике являются первоначальная идентификация кластеров (как правило, региональных) и предварительный анализ их структуры, что особенно полезно при первичном ознакомлении с особенностями экономики региона.

Подходы к идентификации кластеров «сверху», учитывая две неизменные характеристики кластеров – функциональную связанность и географическую близость, – традиционно подразделяются на 2 типа: 1. функциональные, ориентированные на выявление промышленных кластеров; 2. пространственные, ориентированные на выявление географических кластеров.

Одним из ключевых вопросов кластерной теории является проблема идентификации. Как показывает зарубежный опыт, существующие методические подходы при невысоком разнообразии инструментария на практике значительно различаются. Можно выделить два основных подхода идентификации кластеров: 1. «снизу», при котором кластеры идентифицируются на конкретно выбранной территории, исходя из присутствия заранее известных предприятий и отраслей-лидеров; 2. «сверху», где ищутся пространственные локализации производства, ориентированные на специфические виды экономической деятельности. Далее, для обнаружения и первоначального анализа конкретных региональных кластеров используется общенациональный образец.

Подходы к идентификации кластеров «сверху» традиционно подразделяются на 2 типа: 1) функциональные, ориентированные на выявление промышленных кластеров; 2) пространственные, ориентированные на выявление географических кластеров.

Выявление *промышленных кластеров* непосредственно связано с анализом таблиц «затраты-выпуск». Анализ таблиц «Затраты — Выпуск» (межотраслевого баланса — МОБ) является наиболее широко (и давно) применяемым методом идентификации кластеров. К пионерным работам в данном направлении можно отнести исследования W. Isard, E. Schooler, J. Campbell, H. Roepke, S. Czamanski, P. Slater. Существующие основные типы подходов основываются на: критерии максимизации межотраслевых связей посредством исключения из рассмотрения слабых связей; оценке степени подобия входящих и исходящих продуктовых потоков отраслей; теории графов.

Однако, в России данные подходы **не могут быть применены**, в связи с отсутствием практики составления официальных таблиц «затраты – выпуск» на региональном уровне с 1987 г. (за последние 15 лет в РФ составлен единственный межотраслевой баланс за 1995 г.).

Изучение *пространственной связанности* отраслей – относительно менее распространенный подход к идентификации и анализу кластеров, нежели подход со стороны функциональных связей. Хотя применительно к кластерам (если отделять исследования кластеров от комплексов) изучение пространственного аспекта появляется в литературе примерно одновременно с промышленным. Здесь следует различать идентификацию кластеров мезо-и микроуровня.

Кластеры отраслей (*мезоуровневые*). В простейшем (одноотраслевом) случае идентификация кластера на определенной территории осуществляется на основании расчета коэффициента локализации, что свидетельствует о специализации региона и, как подразумевается, относительной конкурентоспособности местной отрасли. Однако в целях идентификации кластеров простое изучение коэффициентов локализации непременно должно сопровождаться структурным и институциональным анализом отрасли.

В основании абсолютного большинства подходов к изучению пространственной близости отраслей (межотраслевых кластеров) лежит расчет коэффициента парной корреляции между выбранными показателями функционирования отраслей. В качестве последних, как правило, наиболее часто используется занятость и ее производные.

Следует отметить, что все подходы, основанные на расчете коэффициентов локализации, имеют существенный недостаток: они чувствительны к фактическим административным границам территорий,

в то время как некоторые кластеры могут быть выявлены только на межрегиональном уровне, другие – на субрегиональном.

Кластеры предприятий (*микроуровневые*). Для решения проблемы региональных границ, имеющей место при использовании методов пространственной близости с использованием коэффициентов локализации, B. Ripley предложил новый метод, основанный на оценке пространственной концентрации предприятий. Уже в наше время другие исследователи предложили некоторые его модификации (например, Marcon E., Puech F. The Determinants of Agglomeration in a Continuous-Space Framework. 2003).

Такие методы можно охарактеризовать как дистанционные, поскольку они основываются на измерении расстояний между предприятиями, причем вне зависимости от того, какой тип кластера (одно- или межотраслевой) исследуется. Основным критерием максимизации здесь выступает удельная плотность предприятий на единицу площади. Кластером считается область с максимальной плотностью специализированных компаний.

В настоящее время общепризнано, что наилучшие результаты идентификации кластеров «сверху» достигаются посредством сочетания промышленного и пространственного подходов. К таким синтетическим подходам относится и подход М. Портера (Гарвардской школы бизнеса). Метод М. Портера стал классическим и одним из самых широко распространенных в других странах. Многие европейские и немногочисленные отечественные попытки идентификации и картографирования кластеров не просто используют гарвардский подход в качестве методики, но основываются на его результатах.

Рис.1. Связь между индексом развитости кластера и ВВП на душу населения

Преимуществами кластерного подхода на региональном уровне являются следующие аспекты функционирования региональной экономики. Во-первых, важное значение имеет сложившаяся в регионе устойчивая система распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемая технологическая сеть, которая опирается на совместную научную базу. Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций. В-третьих, наличие в системе инновационно-промышленных кластеров гибких предпринимательских структур – малых предприятий, конкурирующих в процессе производства креативных идей, позволяет нащупывать инновационные точки роста экономики региона. В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, прочим ресурсам а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Эффективность кластерного подхода определяется также тем, что преодолевается узкоотраслевое видение экономики региона. В отличие

от отраслевого подхода, по сути деформирующего конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельной отрасли или компании и, как следствие, «перетекания» выгод в одну из отраслей, кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику развития региона с учетом потенциала региональных экономических субъектов.

В конечном итоге развитие экономики регионов по пути кластеризации позволяет увеличить приток капиталов и технологий, прямых инвестиций, которые привносят в регион кроме финансовых средств и новые технологии, и интеллектуальные ресурсы, и управленческие навыки, и всемирно известные торговые марки.

Литература
1. Porter M.E. The Economic Performance of Regions // Regional Studies. Carfax Publishing, 2003. Vol. 37, № 6/7. P. 549–578.
2. Россия перешла в экономический кластер // Экономическая политика, Газета "Коммерсантъ", №51 (3382), 24.03.2006

Жминько А.Е., Сенникова А.Е.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ)

г. Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет

Миграционные процессы, существовавшие на всем протяжении развития человечества, в *XX* и *XXI* веках приобрели всеобъемлющие масштабы. Перемещение населения на территории Советского Союза увеличилось с момента его распада и установления нестабильности и временной неопределенности на всей территории. Эмиграционные процессы участились, в результате того, что жители практически всех республик бывшего СССР отправились на заработки не только во все страны мира, но и в Россию.

Перемещение населения с одной территории в другую неизменно приводит к различным социально-экономическим и политико-демографическим изменениям, сопровождающихся целым рядом соответствующих проблем.

В обобщенном виде миграция представляет собой «перемещение людей через границы территории страны, региона, населенного пункта, связанное с переменной места жительства» [3].

Основной, но не единственной причиной миграции является желание роста экономического благосостояния, то есть с целью

увеличения своего дохода и улучшения условий труда, часть населения подвержена географическому перемещению.

Но нередки случаи неэкономических причин миграции, когда перемещение по территории связано с целью создания семьи или ее воссоединением и объединением, изменением климатических условий по состоянию здоровья членов семьи, а также для получения или повышения имеющегося образования. Одной из причин являются межнациональные и территориальные конфликты.

Миграционные процессы населения являются достаточно серьезной социально-экономической проблемой, которая в той или иной степени затрагивает отношение к судьбам значительной части населения. Они оказывают влияние на систему расселения в пределах страны, что приводит к территориальному перераспределению жителей и трудовых ресурсов, внося свой вклад в экономическое развитие республик, краев и областей. Процессы естественного движения населения (рождаемость и смертность) приводят к изменению численности населения как в регионах пребывания мигрантов (район входа), так и в регионах, из которых произошло их переселение (район выхода). Следовательно, всестороннему изучению и анализу миграционных процессов в регионах в частности и в стране в целом должно уделяться достаточное значение.

На принятие решения субъектом о миграции, как считают Колосицына М.Г. и Суворова И.К., оказывают влияние три основных фактора: условия занятости, возраст и издержки переезда [2]. Понятие условия занятости предполагает не только условия труда, а в первую очередь оценивается заработная плата мигранта. Логичным и общеизвестным является то, что в первое время оплата труда приезжих значительно ниже, чем у лиц, имеющих постоянное жительство при условии выполнения аналогичной работы. Это связано с незнанием работодателя о квалификации работника и о профессиональных требованиях, которые предъявлялись к нему на месте прежнего трудоустройства.

Возраст мигранта является следующим и важным фактором, так как служит одной из характеристик работника. Возраст оказывает влияние на принятие решения о смене работы и места жительства. Большее тяготение к миграции отмечается у людей в молодом возрасте.

Издержки переезда, которые составляют третий миграционный фактор, представляют собой комплекс экономических, адаптационных, эмоциональных, психологических проблем, решение которых ляжет на плечи индивида, при условии принятия им решения о миграции.

Миграционные процессы, происходящие довольно интенсивно в России, происходят и в Краснодарском крае, который имеет оптимальное территориальное и экономико-природное положение, что выгодно отличает его от других регионов. Сюда стремятся как внутренние, так и внешние мигранты, в том числе из зон межнациональных конфликтов, также отмечается прибытие временных и сезонных мигрантов. Все это приводит к различным проблемам. Несмотря на то, что в Краснодарском крае достаточно высокая плотность населения, он продолжает привлекать значительное количество трудовых ресурсов из близлежащих территорий более высокими доходами, представляемым пакетом социальных услуг, что приводит к росту миграционных потоков, в результате которых и наблюдается миграционный прирост (таблица 1).

Подготовка к Зимней Олимпиаде 2014 года привела к резкому обострению вопросов трудовой миграции. При увеличении темпов строительства спортивных объектов отмечается рост как миграционного прироста в целом, так и повышение показателя внутрикраевой миграции.

В 2012 году доля международных мигрантов, прибывших в Краснодарский край, составила 9,2% или 16293 человек. Большинство прибывших (20,4%) приходится на выходцев из государств Закавказья, таких как Армения (18,2%) и Азербайджан (2,2%). Второе место среди приехавших занимают мигранты из Украины (16,6%). Достаточно много трудовых мигрантов пребывает из государств Средней Азии (20,0%), в основном это выходцы их Узбекистана и Кыргызстана. Большинство из них занято в строительстве - около 70 %, в сельском хозяйстве – 10% и в промышленности - до 7%.

Таблица 1 – Изменение миграционного прироста и среднегодовой численности населения Краснодарского края

Год	Миграционный прирост, тыс. чел.	Численность населения, (на начало года) тыс. чел.
2000	22,6	5006,7
2001	18,1	5132,8
2002	11,7	5125,2
2003	11,7	5119,8
2004	15,6	5106,3
2005	23,8	5100,3
2006	26,6	5096,6
2007	36,6	5101,1
2008	30,6	5121,8
2009	25,6	5141,9
2010	26,7	5161,7
2011	61,5	5230,0
2012	46,3	5284,5

Минимальный вклад миграционных составляющих в численность населения Краснодарского края наблюдался в 2002 и 2003 годах, но в последующем отмечается постоянный рост численности мигрантов, при незначительном сокращении к 2008 году. Пик миграционного прироста в 2011 году связан с активизацией строительства в г. Сочи к предстоящим Олимпийским играм.

Увеличение миграционного прироста приводит к повышению численности населения, что является достаточно логичным следствием. Перед мигрантами возникает множество проблем, от успешного и скорого решения которых зависит его адаптация к новым условиям. С другой стороны, рост численности населения приводит, в первую очередь, к обострению их жилищной проблемы.

Справедливости ради следует отметить, что только миграционные процессы позволяют сдерживать резкое сокращение численности населения в исследуемом регионе.

Проведенный статистический анализ позволил определить тесноту связи между представленными выше признаками и показатель эмпирического корреляционного отношения (η), который показывает тесноту связи между изучаемыми признаками. При отсутствии связи эмпирическое корреляционное отношение равно нулю. Чем ближе значение данного показателя к единице, тем сильнее связь между признаками (при функциональной зависимости – единице).

В наших исследованиях эмпирический коэффициент детерминации, показывающий долю межгрупповой дисперсии в общей дисперсии результативного показателя, составляет величину, равную 57,7%, т. о. изменение величины миграционного прироста на 57,7% зависит от численности населения изучаемого региона.

При дальнейшем анализе имеющихся данных построенное линейное уравнение регрессии, имеет вид: $y = 5048,70 + 3,08x$. При уровне значимости 0,05 коэффициент a_0 не является статистически значимым, а коэффициент a_1 – статистически значим. Таким образом, с доверительной вероятностью 95,0% коэффициент a_1 может колебаться в пределах от 0,681 до 5,469.

Полученный линейный коэффициент корреляции (0,578) при его интерпретации по шкале Чэддока, характеризует заметное влияние фактора на результат, а коэффициент детерминации показывает влияние в размере 33,4%. В связи с тем, что высокая степень влияния (по шкале Чэддока) считается только при коэффициенте корреляции выше 0,7 (соответственно детерминация будет составлять 0,5), полученную нами линейную регрессионную модель использовать не рекомендуется.

Для нахождения оптимального уравнения и разработки прогноза миграционного процесса на ближайший период воспользуемся построением различных видов функций (рисунок 1), качество которых можно определить по значению коэффициента детерминации (R^2).

Рисунок 1 – Тенденция изменения миграционного прироста

Было выявлено, что наиболее достоверно характеризуют динамику полиномиальная, экспоненциальная и линейная функции.

Открывшийся в г. Сочи специализированный информационный центр, который занимается трудоустройством граждан на строительстве спортивных объектов. Возможности центра позволяют лицам, ищущим работу связаться и пройти собеседование с работодателями в режиме онлайн, тем самым, освобождая от необходимости приезжать в г. Сочи.

В последнее время, проводимая целенаправленная политика в отношении мигрантов, позволила несколько стабилизировать процессы перемещения населения. Но принимаемые меры пока еще не позволяют в полной мере решить массу накопившихся проблем в данной области. Поскольку в Краснодарском крае в ближайшие годы миграция населения будет только увеличиваться, существует объективная необходимость создания целостной системы мониторинга, анализа, прогнозирования и планирования процессов, связанных с внутренней и внешней миграцией населения. В связи с быстроменяющимся обществом миграционные процессы должны быть адаптированы к происходящим переменам не только в России, но и за ее пределами.

Литература.

1. Кацко И.А., Паклин Н.Б. Практикум по анализу данных на компьютере / Под ред. Г.В. Гореловой. – М.: КолоС, 2009. – 278 с.: ил. – (Учебники и учебные пособия для студентов высш. учебн. заведений).

2. Колосицина М.Г. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования / М.Г. Колосицына, И.К. Суворова // Экономический журнал ВШЭ. – М.-2005. №4, С. 543-564

3. Статистический словарь / Гл. ред.М.А. Королев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 1989. – 623 с.: ил.

4. Труд и занятость: Стат. сб. / Краснодарстат. – Краснодар, 2012.

Киккас К.Н.

ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ ДИСБАЛАНСА РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Понятие «дисбаланс» обозначает несбалансированность, неравномерность развития каких-то явлений. Понятие «глобальные дисбалансы» означает несбалансированность в мировой экономике. В широком смысле понятие «глобальных дисбалансов» включает наличие дефицита счета текущих операций платежного баланса в ряде развитых стран на фоне профицита счета текущих операций развивающихся стран и такие проблемы как разрыв между реальным и финансовым секторами как экономик стран, так и мировой экономики в целом. В экономической литературе существует мнение, что глобальные дисбалансы явились главной причиной кризиса 2008 г. и приведут к еще более серьезным последствиям при отсутствии их коррекции.

Но имеется и точка зрения в литературе, что дисбалансы представляют собой равновесное и устойчивое явление, а дефицит счета текущих операций платежного баланса США является одним из важнейших факторов, обеспечивающих экономический рост во всех остальных странах [1, стр. 4].

Проведем обзор исследований по одному из элементов глобальных дисбалансов - разрыву между финансовым и реальным сектором мировой экономики. Статистические данные демонстрируют, что разрыв между реальным и финансовым секторами увеличивается за счет чрезмерного роста финансовых активов по сравнению с реальной

экономикой. При этом финансовый сектор оценивается показателем финансовой глубины. Определение финансовой глубины в изложении Мирового Банка: «Финансовая глубина является мерой силы масштабности финансовых институтов и финансового рынка в стране». Мировой банк приводит разные оценки данного показателя. Для финансовых учреждений финансовая глубина – это частные кредиты как доля от ВВП и совокупные банковские активы как доля от ВВП. Для небанковских финансовых институтов финансовая глубина определяется, как общие активы небанковских финансовых учреждений по отношению к ВВП, которые включают активы пенсионных фондов, активы страховых компаний. Для финансовых рынков измерение финансовой глубины – это оценка капитализации фондового рынка и объема выпуска ценных бумаг (частные и государственные) по отношению к ВВП [10]. В тоже время Мировой валютный фонд вводит понятие «финансовая интеграция». Общая сумма всех финансовых требований внутри страны, деленная на ВВП страны - это финансовая глубина, а сумма всех внешних активов и обязательств деленная на ВВП – международная финансовая интеграция.[11].Также используются два показателя: коэффициент монетизации и коэффициент капитализации. Первый рассчитывается как отношение денежного агрегата к объему валового внутреннего продукта, а второй это удельный вес стоимости акций компаний на рынке от ВВП.

Для оценки реальной экономики используется, как правило, показатель ВВП (по PPP или в текущих ценах), а также ВВП на душу населения.

Б.А. Хейфец в своей статье по проблематике разрыва между финансовой экономикой и реальной приводит данные анализа экспертов McKinsey Global Institute. Эксперты установили, что финансовая глубина экономики (соотношение традиционных финансовых активов и мирового ВВП) увеличилась с 261% в 1990 г. до 356% в 2010 г. [4, с. 48], [2].

При этом в данном исследовании не учитывается оборот торговли деривативами. Если учесть торговлю деривативами, то эта торговля более чем в 11 раз превышает мировой ВВП. При этом в острой фазе современного кризиса объем торговли этими финансовыми инструментами немного снизился, а уже в июне 2011 г. он превысил объем предкризисного июня 2008 г. (707 трлн. дол. по сравнению с 684 трлн. дол.). И только в конце 2011 г. в связи с ухудшением ситуации на финансовых рынках торговля деривативами несколько снизилась (до 648 млрд дол.) [4, с.48].

Проблема разрыва реальной и финансовой экономик вызывает повышенное внимание в связи с тем, что большинство экономических кризисов за последние годы начинались именно с финансовых

потрясений – банковских дефолтов, валютных кризисов, кризисов внешнего долга.

Вырисовывается следующая схема: разрастается финансовый сектор, объем производства не увеличивается или увеличивается относительно финансового сектора медленнее, происходит рост цен, обесцениваются валюты, появляются экономические и социальные проблемы.

Многие экономисты, рассматривая проблему разрыва между реальной и финансовой экономикой, приводят в пример экономику Китая. Так М. Хазин в своей статье рассматривает роль финансового сектора, называя экономику Китая «финансовым пузырем», и прогнозирует новые кризисы с Азии [5]. В доказательство он приводит график мультипликатора Китая, показывая, что мультипликатор приближается к 17 (норма 4-6). Основную причину мультипликатора равного 17 Хазин видит в выдаче кредитов в обход банковского сектора или с нарушением общих правил. Но более впечатляюще выглядит рост монетизации китайской экономики. Общий объем кредитных денег по отношению к ВВП составляет 200%., при норме 80-120%. Это значит, что эффективность этих денег для увеличения ВВП низка: экономического смысла в выдаче таких кредитов нет. Подобная ситуация увеличения монетизации характерна не только для Китая, а для мира в целом, как это показывает Хейфец.

Имеется ряд статей[6,8], в которых излагается разработанная на базе кейнсианского подхода динамическая стохастическая модель общего равновесия (DSGE model), базовая версия которой содержит три основных блока. Первый блок включает в себя ту или иную модификацию функций совокупного спроса и совокупного предложения, предлагаемую новым кейнсианским подходом. Второй блок содержит полученное на основе заданной в первом блоке модели экономики описание трансмиссионного механизма монетарной политики, действующего в этой экономике. Третий блок описывает целевую функцию центрального банка. Механизм, через который монетарная политика воздействует на совокупный спрос в этой модели, т.е. финансовая экономика влияет на рыночную представляется следующим образом: центральный банк путем изменения краткосрочной номинальной ставки влияет на краткосрочные реальные процентные ставки и, следовательно, на соответствующий разрыв реальной процентной ставки. Таким образом, через текущие и ожидаемые в будущем параметры политики ЦБ в состоянии влиять на разрыв между долгосрочной реальной ставкой процента и ее естественным уровнем, а следовательно, и на совокупный спрос [3, с. 385]. Данная модель стала широко использоваться в практике центральных банков для проведения

монетарной политики стабилизации. Однако финансовый кризис 2007 и 2008 г продемонстрировал ошибочность данной модели и заставил новых кейнсианцев задуматься о пересмотре роли финансового сектора. Отмечается, что в 1999 г. Бернанк, Гертлер и Гилкрист (Bernanke, Gertler, Gilchrist) в своей работе представили модификацию стандартной динамической новой кейнсианской модели, в которой описание воздействия финансового сектора на реальную экономику основывалось на действии “финансового акселератора”. Позже некоторые работы продолжали исследование влияния финансового сектора на экономику в выбранном Бернанком, Гертлером и Гилкристом направлении. Но при таком включении финансового сектора в модель он продолжал второстепенную роль в экономической динамике. [3, с. 386]. В последнее время появились работы, предпринявшие попытку в рамках нового кейнсианского подхода показать решающее влияние финансового сектора на колебание реальной экономики. Так, в некоторых работах [7,9]решающая роль финансового сектора в экономике в рамках нового кейнсианского подхода вводится на основе моделирования финансового сектора. Основная разница в этих работах заключается в том, как они понимают роль финансового сектора в возникновении в экономике финансовых несовершенств. Одни (Goodfriend and McCallum , Gertler and Kiyotaki) моделируют финансовый сектор, полагая, что финансовые несовершенства зарождаются в самом секторе финансовых посредников, другие (Christiano, Motto and Rostagno)считают, что источником финансовых несовершенств может служить и сектор реальной экономики. Но и на этом различия не заканчиваются. Гудфренд, МакКаллум, и Гертлер, Кийотаки считают, что финансовые несовершенства создаются на стороне финансовых посредников, но в вопросе о том, во взаимоотношениях с какими агентами финансового сектора они возникают, единства нет. Первые полагают, что они возникают в результате взаимоотношений банков и фирм, вторые - что они появляются в результате отношений между банками и домохозяйствами. [3, с. 387].

Из сделанного обзора можно сделать один вывод – необходимо разрабатывать новые теоретические подходы в этом направлении.

Источники информации:

1. Адлер И.Э. Американский платежный баланс и устойчивость мировой валютной системы//Российское предпринимательство. -2011.-№ 3 (179). - С. 4-10.

2. Дюков И.И. Стратегия развития бизнеса. Практический подход. – СПб: Питер, 2008. – 236 с.

3. Кавицкая И.Л. Новый кейнсианский подход и влияние финансового сектора на реальную экономику в современных условиях//Экономические науки.- 2010. -№ 12(73). – С. 384-388.
4. Хейфец Б.А. Глобальный дисбалансы и реформа валютно-финансовой системы//Деньги и кредит. – 2012.- №7.- С. 48-56
5. Мультипортал новостей. – Режим доступа: http://www.km.ru/
6. Clarida, Richard; Gali, Jordi; Gertler, Mark (1999). "The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective".Jornal of Economic Literaature **37** (4): 1661–1707.JSTOR2565488
7. Kydland,F.E.;; Prescott, E.C. (1982), “Time to build and aggregate fluctuation”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society* **50** (6): 1345–1370, retrieved 2010-07-23
8. Romer, David (2012). "Dynamic Stochastic General Equilibrium Models of Fluctuations". *Advanced Macroeconomics* (Fourth ed.). New York: McGraw-Hill Irwin. pp. 312–364. ISBN978-0-07-351137-5.
9. Rotemberg, Julio J.; Woodford, Michael (1997). "An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy". *NBER Macroeconomics Annual* **12**: 297–346. JSTOR3585236.
10. Официальный сайт Мирового банка. – Режим доступа: http://econ.worldbank.org.
11. Официальный сайт МВФ. – Режим доступа: http://www.imf.org/

Кузаева А.,
(научный руководитель Скрипнюк Д.Ф.)

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В настоящее время в мировой экономике параллельно действуют две тенденции. С одной стороны, усиливается целостность мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. С другой стороны, происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства. Обе

эти тенденции приводят к развитию международной валютной интеграции.

В последнее время все чаще и чаще поднимается вопрос об эффективности и полезности Евросоюза. Некоторые государства стремятся присоединиться, а некоторые - наоборот.

Для некоторых стран введение евро принесло ряд преимуществ. Так, например, страны больше не должны были нести расходы, связанные с конверсионными операциями, устранены практически все правовые и регулирующие препятствия на территории Еврозоны, ранее приводящие к сегментации национальных рынков.

С введением новой валюты в обращение на территории европейских стран начала развиваться тенденция к использованию евро как интернациональной валюты. Таким образом, новая валюта начала «вымещать» доллар США.

Успех валютной интеграции в Европе, на наш взгляд, напрямую зависит от уровня социально-экономического развития стран-членов союза. После такого экономического потрясения как Мировой экономический кризис 2008-2010 годов, сразу появляются новые проблемы: проблемы эффективного функционирования валютного союза. Из-за разницы экономического уровня и уровня развития стран в целом валютная система становится «разбалансированной», и последствия кризиса отражаются на странах-членах союза по-разному. В связи с этим, встает вопрос об изменении текущей денежно-кредитной политики, как отдельными странами союза, так и формирование новых, уточненных принципов на уровне ЕЦБ.

Следует отметить, кризис 2008-2010 годов очень болезненно отразился на состоянии Евросоюза. Государственный долг Евросоюза с 2007 года по 2010 вырос на 19,1%, а Еврозоны - на 21,2% (табл.1). Из этого следует, что Евросоюзу необходимо предпринять меры по стабилизации своей экономической системы.

Таблица 1 - Основные макроэкономические показатели для Еврозоны и Евросоюза за 2006-2010 годы [1]

		2007	2008	2009	2010
Euro area (EA17)					
GDP market prices (mp)	(million euro)	9 030 198	9 244 306	8 930 927	9 161 696
Government deficit (-) / surplus (+)	(million euro)	-62 044	-196 966	-571 457	-572 526
	(% of GDP)	-0.7	-2.1	-6.4	-6.2
Government expenditure	(% of GDP)	45.9	47.1	51.1	50.9
Government revenue	(% of GDP)	45.2	44.9	44.7	44.6
Government debt	(million euro)	5 989 195	6 481 274	7 125 902	7 822 443
	(% of GDP)	66.3	70.1	79.8	85.4
EU27					
GDP mp	(million euro)	12 397 519	12 465 271	11 750 700	12 246 904
Government deficit (-) / surplus (+)	(million euro)	-110 314	-302 420	-810 475	-805 008
	(% of GDP)	-0.9	-2.4	-6.9	-6.6
Government expenditure	(% of GDP)	45.6	47.1	51.0	50.6
Government revenue	(% of GDP)	44.7	44.7	44.1	44.1
Government debt	(million euro)	7 315 316	7 791 183	8 779 402	9 816 372
	(% of GDP)	59.0	62.5	74.7	80.2

Одним из показателей нестабильности системы также является курс валюты. Как видно из рис. 1, курс Евро к Доллару США является не достаточно стабильным для того, чтобы сгладить последствия серьезных экономических потрясений. Это является отражением нестабильности экономической системы в целом.

Рисунок 1 - Курс Евро к Доллару США в период с 2003 по 2013 годы [1].

Говоря об интеграционных процессах в Европе, следует учитывать специфику каждого конкретного государства, особенности его банковской системы и экономической политики.

Проблема евро состоит в том, что этот союз пытается объединить страны с разным политическим строем, экономическим уровнем и уровнем развития страны в целом. Из-за этого могут происходить экономические кризисы, которые затронут не только ту страну, непосредственно в которой он имел место быть, но и других членов валютного союза, это с

одной стороны. С другой стороны, страны-члены союза помогут друг другу выйти из кризиса и избежать серьезных последствий.

На данный момент нельзя однозначно заявлять, что валютная интеграция приведет или не приведет к экономическому росту или упадку экономик стран-членов. Валютный союз является завершающим этапом валютно-финансовой интеграции при условии схожести различных факторов, и пока вопрос о том, какие именно факторы считать определяющими при создании валютной зоны, остается открытым.

В настоящее время нельзя однозначно утверждать, как долго и насколько успешно будет существовать Евросоюз, однако стоит отметить, что у евро еще остаются шансы, и сейчас рано говорить о том, насколько правомерен и своевременен был процесс валютной интеграции на европейском континенте. Возможно, в дальнейшем будут создаваться другие валютные союзы. В любом случае, на настоящий момент Евросоюз для многих стран является поддержкой (как например, в случае с Грецией), но с другой стороны, страны должны быть готовы оказать финансовую поддержку (например, Австрия, Финляндия и Германия разрабатывают различные программы помощи Греции, в том числе кредитами и реструктуризацией основного долга).

Дальнейшие условия развития валютной интеграции в Европе разнообразны. Возможно и углубление интеграционных процессов, и дезинтеграция. Интеграционные процессы в Европе продолжаются и выходят на новый качественный уровень, предусматривающий постоянную корректировку экономической и валютной политики. В связи с этим, возникает надежда на расширение Еврозоны и дальнейшее укрепление евро.

Список источников информации

1. Официальная статистика стран Евросоюза //http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-21102011-AP/EN/2-21102011-AP-EN.PDF.

Курбанов А.Х., Руденко А.Е.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТОИМОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИЗДЕЛИЙ (ПРОДУКЦИИ) В РАМКАХ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

г. Санкт-Петербург, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва

Федеральным законом № 44-ФЗ от 08 апреля 2013 года, принятым взамен ФЗ-94 - 2005 года упорядочена система критериев оценки и отбора исполнителей Государственного заказа, в том числе, в интересах обороны страны. Вместо существовавших восьми критериев введено четыре:

1) цена контракта;
2) расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;
3) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупок;
4) квалификация участников закупки.

Наряду с основным экономическим критерием – цена контракта, введён дополнительный – расходы на эксплуатацию и ремонт продукции. В отдельных случаях второй критерий допускается совмещать с ценой и тогда его называют – стоимость жизненного цикла продукции. В действительности же, понятие жизненного цикла и его стоимости гораздо шире.

Жизненный цикл (далее ЖЦ) изделия (продукции) представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов последовательного изменения состояния изделия и его составных частей от начала исследований и обоснования разработки до его утилизации [1]. Выделяют следующие стадии ЖЦ: исследование и обоснование разработки; разработка; производство; эксплуатация; капитальный ремонт; утилизация. Полная стоимость ЖЦ изделия определяется суммарными затратами на всех его стадиях. При массовом производстве продукции, затраты произведённые до её серийного выпуска относят к одному образцу, а при закупке продукции включаются в её цену (Ц), которая является предметом торгов.

В этом случае формула для определения стоимости ЖЦ изделия будет иметь вид:

$$C_{жц} = \frac{C_{нир} + C_{р}}{N} + C_{пр} + C_{э} + C_{кр} + C_{ут}, \text{ или } C_{жц} = Ц + C_{э} + C_{кр} + C_{ут}, \qquad (1)$$

где N – планируемый объём поставок;

$C_{НИР}$ – стоимость исследований и обоснования разработки, отнесённая к единице продукции;

$C_р$ – стоимость разработки на единицу продукции;

$C_{пр}$ – стоимость производства;

$C_э$ – стоимость эксплуатации;

$C_{кр}$ – стоимость капитального ремонта;

$C_{ут}$ – стоимость утилизации;

Ц – цена единицы производства изделий (продукции).

Стоимость единицы продукции (цена) является основным критерием выбора исполнителей заказа. Возможные верхние, а согласно 44-ФЗ и нижние значения цены, определяются заказчиком и фиксируются окончательно по результатам торгов. Стоимость других стадий жизненного цикла изделий (продукции) будет проявляться в последующем, значения их в момент торгов неизвестны. Каждый претендент заказа может предлагать различные значения стоимости этих стадий, однако заказчик должен иметь реальное представление об их возможных значениях.

В этих условиях определение стоимости других стадий ЖЦ изделий носит прогнозный характер и должно базироваться на использовании математических моделей и методов прогнозирования технико-экономических показателей соответствующих изделий.

Из существующих и получивших практическое применение методов прогнозирования наиболее приемлемыми, в нашем случае, являются следующие [3]:

метод прямых расчётов (калькуляционный метод);

метод удельных показателей;

параметрический метод;

метод экспертных оценок по укрупнённым показателям.

Окончательный выбор варианта разработанных методик зависит от того, на какой стадии жизненного цикла находится изделие в момент оценки его стоимости, от поставленной цели, наличия требуемых исходных данных, требуемой точности и других факторов.

Прогнозирование верхнего предела цен на изделие (продукцию) детально раскрыто в специальной литературе, в том числе в диссертационных и других работах. Частные методики назначения (прогнозирования) стоимости других стадий жизненного цикла (эксплуатации, ремонта, утилизации), в настоящее время, отработаны недостаточно.

Затраты на эксплуатацию имеют место по изделиям (технические средства, специальное оборудование, техническое имущество и др.), а также по продукции, являющейся следствием выполнения каких-либо работ: здания и сооружения, дорожная сеть и т. п.

Эксплуатация изделия, включает совокупность работ по вводу в эксплуатацию, приведение в установленную степень готовности к применению, поддержание в этой степени, использованию по назначению, хранению и транспортированию (перемещению). Каждый из перечисленных видов работ является самостоятельным этапом эксплуатации изделия.

Для продукции, являющейся результатом выполнения каких-либо работ отдельные этапы эксплуатации могут отсутствовать (например, хранение и транспортирование).

Этап ввода в эксплуатацию изделий (продукции) включает совокупность подготовительных работ, а также работ по контролю и приемке составных частей изделий, поступающих после их изготовления, закрепление технических средств за подразделениями и должностными лицами.

Этап приведения в готовность к применению включает комплекс установленных эксплуатационной документацией работ по приведению изделий (продукции) в работоспособное состояние и исходное для последующих действий состояние, обеспечивающее их функционирование при выполнении ими задач по предназначению.

Этап поддержания изделий (продукции) в готовности к использованию по назначению включает комплекс установленных эксплуатационной и ремонтной документацией, направленных на поддержание их в работоспособном состоянии. При оценке стоимости эксплуатации будем учитывать затраты на выполнение этих работ только в процессе функционирования изделий, так как затраты на выполнение аналогичных работ при хранении изделий войдут в общую стоимость его хранения.

Этап использования по назначению включает комплекс работ, выполняемых изделием (продукцией) в соответствии с её целевым предназначением.

Хранение изделия – это этап его эксплуатации, при котором неиспользуемые по назначению средства содержатся в специально отведенных и оборудованных для этого местах. При этом проводится комплекс мероприятий по обеспечению сохранности и поддержания заданного состояния технических средств в течение установленного срока.

Этап транспортирования изделий включает комплекс работ по их подготовке и перемещению с использованием транспортных средств при обеспечении сохраняемости и комплектности в процессе перемещения.

Стоимость эксплуатации определяется суммарными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов на обеспечение и выполнение работ на всех этапах эксплуатации.

$$С_э = С_{пр} + С_{гот} + С_{тр} + С_{хр} + С_{исп}, \qquad (2)$$

где $С_э$ – стоимость эксплуатации изделия;

$С_{пр}$ – стоимость приведения в готовность к использованию по назначению;

$С_{гот}$ – стоимость поддержания в готовности к использованию;

$С_{тр}$ – стоимость транспортирования;

$С_{хр}$ – стоимость хранения;

$С_{исп}$ – стоимость использования по назначению.

В свою очередь каждая составляющая стоимости эксплуатации включает ряд частных составляющих.

Затраты на **капитальный ремонт** (КР) включают расходы на транспортировку до ремонтных предприятий и обратно, стоимость демонтажа и дефектации сборочных единиц, стоимость доработки восстанавливаемых деталей и узлов, стоимость заменяемых агрегатов, узлов и деталей, а также затраты на сборку, наладку, испытания и выполнение других работ, предусмотренных технологическим процессом КР конкретного образца. В связи с этим стоимость КР одиночного образца определяется расчетным отношением:

$$С_{кр} = С_{тр} + С_{дем} + С_{зам} + С_{вос} + С_{мат} + С_{сб} + С_{ком}, \qquad (3)$$

где: $С_{тр}$ - затраты на транспортировку ТС до ремонтного предприятия и обратно;

$С_{дем}$ - стоимость демонтажа (разборки) и дефектации разобранных узлов и деталей;

$С_{зам}$ - стоимость заменяемых узлов;

$С_{вос}$ - затраты по доработке восстанавливаемых узлов и агрегатов;

$С_{мат}$ - стоимость расходных материалов, используемых при демонтаже и ремонте ТС;

$С_{сб}$ - стоимость работ по сборке, регулировке, испытаниям и по другим операциям в соответствии с технологией КР конкретного образца;

$С_{ком}$ - стоимость запасных частей, инструмента, принадлежностей и т.п., которыми должен быть укомплектован образец согласно нормативным документам.

Полная стоимость **утилизации** изделий при списании с учетом получаемого дохода от реализации металлолома определяется по формуле:

$$C_{ут} = \sum_{i=1}^{N} n_i C_{утi} - \sum_{i=1}^{N} n_i Д_{утi}, \quad (4)$$

где: n_i - общее число образцов i-го типа, подлежащих утилизации;

$C_{утi}$ - затраты на утилизацию образца i -го типа;

$Д_{утi}$ - доход от утилизации образца i -го типа;

N - количество утилизированных образцов.

Калькуляционный метод применяется при выполнении детальных расчетов в отношении образцов (продукции) длительное время поступающих на обеспечение, по которым накоплены и опубликованы в соответствующих источниках среднестатистические данные о затратах.

Метод удельных показателей (единичных расходных ставок) применяется для прогнозирования затрат по статьям расходов, указанным в формулах (2-4), если известны удельные значения затрат на горючее, масла, эксплуатационные материалы, обслуживание, ремонт и др., приведенные к единице работы (ткм, км), времени работы или простоя (хранения) образца к какому-то из основных технических параметров изделия.

Данный метод упрощает расчеты, однако менее точен и требует наличия в соответствующих отраслях статистических данных по величине указанных удельных затрат применительно к типовым образцам.

Метод укрупненных показателей затрат применяется для прогнозирования стоимости, если известны статистические данные о величине затрат типовых образцов, приведенных к одному из его главных стоимостных показателей, например, оптовой (отпускной) цене.

Таким образом, рассмотренные нами методические подходы к определению стоимости отдельных стадий жизненного цикла (стадии эксплуатации, ремонта и утилизации) изделий (продукции) могут быть востребованы должностными лицами органов государственного управления при проведении работы в системе государственного заказа – формировании величины критерия соответствующего жизненного цикла в общей методике оценки потенциального поставщика.

Список использованных источников

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

2. Шепеленко Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. Ростов-на-Дону: Март, 2000.

3. Рабочая книга по прогнозированию. Редкол.: Бестужев-Лада (отв. ред.). М.: Мысль, 1982. – 430 с.

Мамонов С.А.

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Серьезными угрозами для населения планеты являются массовое распространение ВИЧ-инфекции, туберкулеза, наркомании, повышение доступности психоактивных и психотропных веществ. Эти болезни - индикатор социального неблагополучия, снижения уровня жизни, ухудшения санитарно-эпидемиологического контроля.

Российская Федерация и ЮНЭЙДС (Объединенная программа ООН по ВИЧ/СПИДу (UNAIDS)) реализуют в 2013–2015 гг. в странах СНГ программу в области профилактики, контроля и надзора за ВИЧ/СПИД и другими инфекционными заболеваниями, которая финансируется в объеме 16 млн. долларов США за счет средств федерального бюджета Российской Федерации.

Планирование программных мероприятий должно осуществляться с учетом соотношения затрат и результатов, т.е. ожидаемой эффективности. Некоторые мероприятия могут дать прямой экономический эффект, другие – улучшить значение целевых медико-социальных показателей. Следовательно, целесообразно планировать виртуальную стоимостную оценку целевых показателей, не имеющих явного денежного выражения.

Стоимостные эквиваленты обобщенных характеристик здоровья населения должны обеспечивать объективный сравнительный анализ альтернативных целевых программ и отдельных мероприятий для выбора наиболее перспективных программ, а также последующий мониторинг процессов реализации программ с количественной оценкой степени достижения заявленных результатов.

Финансово-экономические показатели позволяют достаточно объективно оценивать программы и отдельные мероприятия в сфере здравоохранения, результатом которых является экономия бюджетных средств. Например, результатом программ вакцинопрофилактики инфекционных заболеваний будет снижение заболеваемости, а экономический эффект будет определяться снижением расходов внебюджетных государственных фондов. Для таких программ легко определяются прямые доходы (сэкономленные бюджетные средства) от проводимых мероприятий. Значительно сложнее оценить косвенные

доходы от изменившихся в результате выполнения программ условий жизни больных и инфицированных. Например, косвенные доходы могут быть связаны с сокращением интенсивности распространения заболеваемости ВИЧ/СПИД.

При формировании системы показателей для количественного оценивания социальной значимости целевых программ в сфере здравоохранения целесообразно учитывать региональную специфику. Каждый показатель должен удовлетворять трем требованиям.

Первое. Должна существовать причинно-следственная связь между процессом изменения каждого показателя и процессами изменения одного или нескольких из целевых показателей международной программы в сфере здравоохранения.

Второе. Должны существовать обоснованные оценки изменения значений показателя в результате выполнения планируемых мероприятий.

Третье. Значение показателя должны иметь обоснованные стоимостные эквиваленты.

Для определения стоимостных эквивалентов значения показателя необходимо дать ответ на вопрос: сколько бюджетных средств имеет смысл потратить для улучшения значения показателя на заданную величину? Такой вопрос является осмысленным для любого из показателей, характеризующих здоровье населения региона и страны. Более того, нужно стремиться к тому, чтобы все ключевые показатели получили стоимостное выражение, подлежащее коррекции в результате широкого обсуждения и накопления опыта выполнения целевых программ. Такой подход к стоимостному выражению показателей соответствует принципам теории полезности.

Более обоснованное стоимостное выражение показателя можно получить в том случае, если известна стоимость наиболее эффективных мероприятий, приводящих к изменению его значений. Если существует статистически значимая зависимость между значениями показателей, изменяемых непосредственно в результате проводимых мероприятий, и оцениваемым показателем, то его стоимостное выражение может быть обосновано с использованием статистических данных, полученных в других регионах и странах и в другие периоды времени.

Таким образом, предлагается осуществлять определение стоимостных эквивалентов целевых показателей не на основе учета экономического ущерба от утраты трудоспособности и преждевременной смертности, а в результате определения социальных приоритетов использования бюджетных средств и анализе стоимости наиболее эффективных мероприятий, обеспечивающих заданный уровень

достижения целевых показателей (принцип социальной значимости мероприятий).

Осипова Е.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ПАКЕТА MATLAB ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОГО РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Санкт-Петербург, СПбГУ

Как известно, коэффициентом неравномерности распределения доходов называют отклонение реального распределения доходов населения страны или региона от так называемого идеального. Иначе в литературе он именуется коэффициентом Джини и измеряется отношением площади между прямой $y=x$ (показывающей идеальное, или «справедливое» распределение) и кривой Лоренца (задаваемой функционально и отражающей реальную ситуацию) к площади, ограниченной прямыми $y=x$, $x=1$ и $y=0$. Где x – это часть наиболее низкооплачиваемого населения, а y – доля дохода, им получаемая.

Если при этом кривая Лоренца может быть задана явной формульной зависимостью $y=f(x)$, то проблем с расчетом коэффициента не возникает. Тогда достаточно вычислить определенный интеграл от известной непрерывной функции на заданном промежутке:

$$\frac{\int_0^1 (x - f(x))dx}{\int_0^1 xdx} = \frac{\int_0^1 xdx - \int_0^1 f(x)dx}{\int_0^1 xdx} = 1 - \frac{\int_0^1 f(x)dx}{\frac{x^2}{2}\Big/_0^1} = 1 - 2\int_0^1 f(x)dx \qquad (1)$$

Вне зависимости от сложности задания $f(x)$, в пакете MATLAB это, в частности, может быть реализовано с помощью организации М-файла с соответствующей М-функцией, и расчета интеграла запуском встроенной функции пакета *quad* с $f(x)$ в качестве аргумента.

Однако, к сожалению, на практике такая ситуация встречается крайне редко. Простота реализации расчетов в подходящей программной среде компенсируется сложностью получения достоверных данных в виде функциональной зависимости.

Получение профессиональной информации является особой большой проблемой, достойной отдельного обсуждения, будь то статистические массивы или базы экспертных оценок. Как правило, в результате поиска в полнотекстовых базах данных, или методом прямого запроса к полнотекстовым поисковым машинам с последующей

тщательной фильтрацией отклика, удается подобрать точечные табличные данные, показывающие, какую часть дохода получает та или иная часть населения.

Числовая информация, в свою очередь, может быть представлена и интерпретирована по-разному. Приведем в качестве образца две усеченные таблицы, данные из которых использовались студентами экономического факультета СПбГУ для расчета индекса Джини и сравнительного анализа ситуации в разных странах и временных периодах.

Таблица 1. Распределение доходов населения России в 2000 г.

Доля в населении	20%	20%	20%	20%	20%
Доля в совокупном доходе населения	6,1%	10,6%	14,9%	21,2%	47,2%

В данной таблице доли населения распределены равномерно по пяти категориям, в отличие от следующей.

Таблица 2. Распределение доходов населения США в 2006 г.

Доля в населении	13%	20%	20%	25%	20%	1%	0,5%	0,5%
Доля в совокупном доходе населения	2%	7%	10,5%	22%	40%	4,5%	4,5%	9%

Представлены лишь выборки из реальных таблиц, не слишком информативные, но позволяющие проиллюстрировать главное: для расчета индекса Джини необходимо перевести представленные в разных формах дискретные данные в непрерывную функциональную зависимость.

Задача перевода дискретных данных в непрерывные достаточно удобно может быть решена методом локального интерполирования алгебраическими многочленами. В MATLAB интерполирование реализуется при помощи двух встроенных функций *polyfit* и *polyval*. Для расчета коэффициента Джини, как правило, бывает достаточно применения функции *polyfit*, поскольку именно она находит коэффициенты многочлена степени n, используемые в дальнейшем для формирования непрерывной полиномиальной зависимости $y=f(x)$.

При этом необходимо обратить внимание на принципиальную возможность построения полиномиальных функций разных степеней, что связано как с «входными» данными – например, с количеством табличных столбцов, т.е. элементов анализируемых векторов, а также с распределением долей. Так и с допустимой погрешностью вычислений, поскольку полиномы малых степеней дают большие погрешности.

Однако полиномы высоких степеней обладают большей чувствительностью к колебаниям исходных данных.

Часто на практике для построения кривой Лоренца используются полиномы второй и третьей степени.

Сидорова Л.Е., Сидоров С.В., Шарафутдинов Р.Я.

О НЕКОТОРЫХ ИНДИКАТОРАХ, ПОЛЕЗНЫХ ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет

Экономика – это технология создания богатств, как личных, так и общественных. В условиях реформ национальной экономики и череды мировых кризисов, существующие предприятия, организации, институты непрерывно изменяются. Цели изменений непостоянны.

Первоначально, реформы были направлены на изменение существующей организации бизнеса, повышение его эффективности за счёт развития частного предпринимательства, рационального использования имеющихся ресурсов, бережного отношения к ранее созданной общественной собственности, более умного её использования. Предполагалось, за счёт создания условий, благоприятных для предпринимательства, для развития корпораций в индустриальном секторе экономики и экономики знаний, обеспечить рост среднего класса, укрепление и развитие гражданского общества.

Известно, что в процессе реформ наиболее острые социальные проблемы, из-за своей сложности, в той или иной степени выходят за пределы возможностей их контроля и своевременного решения. Всегда есть цели реформ и цели реформаторов. При решении сложных социально–экономических задач, всегда есть возможности для злоупотреблений, своекорыстные интересы иногда побеждают интересы общественные и государственные. Возможны действия реформаторов направленные на преимущественное получение личной выгоды. Общественная собственность, воспринимается как ничейная собственность - возможность для создания личных богатств, за счёт её структурных изменений и приватизации. В ходе реформ возникает борьба чиновников за контроль над общественной собственностью. Защита своекорыстных интересов иногда проявляется как элитарность.

Если первоначальные цели реформ - благие намерения, то в реальности существует неопределённость, размытость, изменчивость, противоречивость целей и ценностей. Множество решений по реформированию принимается в условиях неопределённости. Когда в

процессе реформ пытаются осуществить благие намерения, игнорируя побочные последствия реформ, то, кроме улучшений, реформы становятся генератором множества по существу не формализуемых проблем. Управление в условиях непрерывных изменений целей и ценностей и их противоречивости, в условиях модальной логики, в обстановке кризиса затруднено.

В процессе реформ есть общественные интересы, личные интересы, интересы бизнеса, интересы государства. Между ними возможны противоречия, конфликты. В результате невозможности своевременного учёта всех последствий принимаемых решений и действий, возникают новые противоречия, возрастает влияние существующих и вновь возникших противоречий. Противоречия порождают недовольство, конфликты, сопротивление, конфронтацию. Постепенно нарастают непреодолимые трудности в реализации «благих намерений». В пределе возможна ситуация когда все начинают действовать против всех, и никакое развитие невозможно. Поэтому необходимо постоянное согласование интересов общества, личности, бизнеса и государства.

Причиной проблем является неопределённость целей реформ, которая порождает иллюзии. С одной стороны, множественность целей и ценностей и их непостоянство, изменчивость, их противоречивость, нечёткость, предполагают свободу для творчества. Но, когда есть неопределённость целей, существует и возможность лишь имитации решения проблем. Возможны сговор, подмена целей, улучшения прежде всего, лишь для себя, быстрое личное обогащение за счёт вначале реорганизации предприятия, а далее его приватизации, ликвидации общественной собственности.

В условиях реформ, проявляется множество видов элитарности. Существует элитарность реформаторов, элитарность предпринимателей, элитарность некоторых профессий. Элитарность деятелей образования, науки, культуры. Когда доминантой развития гражданского общества становится элитарность, тогда в экономике нет равных условий для всех, нет реального согласования интересов. Одни члены общества могут действовать в ущерб другим. Всем управлять приходится в ручном режиме.

В условиях неопределённости действует модальная логика развития - это когда то, что плохо для одних, хорошо для других; когда проблемы, потребности, интересы одних, становятся привлекательным, эффективным, прибыльным бизнесом для других. Банкротство одних является ключом от богатства других.

В условиях реформ возникает необходимость управлять сложной системой с противоречиями, в условиях её перестройки; приходится

управлять более масштабными и более сложными системами, чем прежде. Реальные возможности управления ограничены знанием и опытом. Приходится выполнять работу, которая находится за пределами опыта, поэтому возможны ошибки.

Вместе с тем существует острая необходимость оперативного решения множества проблем управления, проблем бизнеса, социальных проблем. Возникает необходимость искать пути удовлетворения повседневных потребностей граждан на жизненно необходимые товары и услуги. Для этого, как временная мера, предлагаются низкокачественные импортные товары и услуги. В результате, в условиях административно - корпоративного сговора возникает привилегированный бизнес, создающий богатства за счёт предоставления населению низкокачественных товаров и услуг. Опыт прихода иностранного бизнеса на Российский рынок показывает, что помимо качественных товаров и услуг, привезли и низкокачественные товары и услуги, которых в СССР не было. На базе современных технологий, существуют возможности для копирования товаров известных торговых марок, брендов и т. п. В итоге рынок наполнили товары кустарного производства, подержанные автомобили, самолёты и др. Для производства и продвижения низкокачественных товаров и услуг на рынок требуется «крышевание», возникает почва для коррупции и административно - корпоративного сговора.

Таким образом, в национальной экономике реально сосуществуют две конкурентные стратегии развития бизнеса – это стратегия производства качественных товаров и услуг для среднего класса и стратегия продвижения низкокачественных товаров и услуг (производство товаров и услуг для бедных).

Производство товаров и услуг для среднего класса, людей имеющих высокие доходы и хорошее образование требует строгого соблюдения норм, гостов, стандартов, законов, высокой квалификации персонала.

Производство иных товаров и услуг допускает нарушения стандартов, снижение качества товаров и услуг, низкую квалификацию работников.

В рамках одной социально - экономической системы, де факто одновременно сосуществуют и конкурируют на рынке два несовместных экономических порядка. Возникает подрывающая стратегический потенциал конкуренция между бизнесом существующим де-факто и де-юре.

Одновременно сосуществуют два типа предпринимателей. Одни ввозят и продают подержанную технику, залежалые товары, другие качественные вещи и услуги. Вопрос: кто из них быстрее богатеет и

расширяет свой бизнес. Какой уклад растёт, и с какой скоростью. Какой уклад обеспечивает рост экономики. Для какого уклада существуют благоприятные условия.

В результате такого развития бизнеса, структурные изменения и приватизация в экономике идут, но новые концерны возникают редко, в ручном режиме управления. Важный индикатор состояния экономики, что происходит в индустриальном секторе экономики, какие товары и услуги, кем, где и для кого производятся. Возникают ли новые концерны, эффективные и конкурентоспособные. Вместе с тем быстро развивается рынок низкокачественных товаров и услуг. Хотя такой цели и не было.

Ликвидацию, уменьшение доли общественной собственности - общественного богатства, под предлогом повышения эффективности экономики, сопровождают снижение реальных доходов населения. Вместе с тем есть ожидание положительных результатов реформ в виде снижения цен. Эти ожидания приводят к появлению на рынке низкокачественных товаров и услуг. Возрастает спрос на всё «дешёвое» - жильё, одежду, питание, услуги транспорта и т. п. Чтобы «кормить» семью, растить детей, давать образование детям, люди вынуждены экономить и соглашаться на низкокачественные товары и услуги, адекватные уровню доходов.

Таким образом, на мировом рынке сосуществуют высококачественные и низкокачественные товары и услуги. Опираясь на мировой опыт можно выходить на внешний рынок с товарами и услугами низкого качества. Надо уметь их продвигать и позиционировать. Исходя из реалий, надо встраиваться в мировой рынок с имеющимися в стране технологиями, товарами и услугами, учиться вести конкурентную борьбу. В мире всегда есть бедные и богатые. Экономика - это технология создания богатств. Делать деньги можно как на потребностях, нуждах и интересах богатых, так и бедных.

В СССР была возможность для выхода на глобальные рынки с товарами для бедных, так как это сделал Китай. Обычно бизнес использует любые возможности для создания богатств. Только не в данном случае. В данном случае корыстные интересы одержали победу над государственными. Деньги можно делать и на самом процессе реформирования, в этом случае и внешний рынок не нужен, хотя он может быть нужен лишь для того, чтобы там занимать деньги на процесс реформ.

Необходима защита интересов национального бизнеса. Европа не пустила советские самолёты в своё небо, под предлогом их низкого качества. В то же время, зарубежные низкокачественные товары и услуги наполнили рынок России. Нет равных условий.

Специфической чертой развития российского бизнеса является то, что чтобы богатеть не требуется капитал и инвестиции. Разбогатеть можно за счёт социальных связей и приватизации общественной собственности. На базе приватизированных предприятий и организаций, в условиях элитарности предпринимателей развивается множество видов бизнеса. Отношения между элитарным бизнесом и обществом не отрегулированы. Очень сложно согласовать интересы элитарного предпринимательства и общества. В условиях реформ, некоторые реформаторы, изменяя правила, создают такие условия для подконтрольного им бизнеса, чтобы простейшие, жизненно необходимые людям товары и услуги превращались в подобие «товаров Гиффена» - госуслуги, услуги ЖКХ, транспортные услуги становятся «товарами Гиффена». Создаются такие «рыночные» условия, когда можно снижать качество товаров и услуг и увеличивать им цену, а спрос будет расти. В условиях реформ возникает и процветает «эффективный» бизнес на базе «эффекта товаров Гиффена». И не надо создавать концерны и выходить на внешний рынок. Надо лишь создать и поддерживать условия, благоприятные для такого бизнеса

В условиях, когда всё меняется, в том числе и законодательство, необходим инструмент согласования интересов всех участников экономического процесса. Согласие достигается за счёт компромиссов, компромиссы проявляются через стандарты качества жизни, уровня жизни граждан. Качество жизни определяется уровнем личных и общественных богатств. Реально сосуществуют формальные и неформальные механизмы согласования интересов. Формальные это согласование стандарта качества жизни, уровня жизни на уровне правительства. Неформальные это взятки, протекция, «крышевание» и т. п.

Достигнутые договорённости должны строго соблюдаться, иначе возникает недоверие, а процветают на доверии. Недоверие – это огромные скрытые накладные расходы. Хорошо, когда договорённости соблюдаются, экономика растёт, стандарты качества жизни улучшаются, все доверяют друг другу, растёт субпотенциал жизнеобеспечения и развития. Плохо когда доверие исчезает и растёт субпотенциал угроз и сдерживаний. Результат согласования интересов проявляется в каждом трудовом коллективе как «состояние человеческой среды», если люди доверяют администрации и происходящему, то преобладают состояния: «семья» и «команда профессионалов», если не доверяют, то: «банда» и «шайка мародёров».

Гражданское общество, концерны, предприниматели, государство - важнейшие субъекты экономического процесса и процесса реформ, которые совместными усилиями формулируют цели и обеспечивают

качество жизни, уровень жизни граждан. Общество и бизнес формируют стандарты поведения, обеспечивающие успех, облегчающие и способствующие развитию экономики и общества.

Целью реформ является - дееспособное гражданское общество, предпринимательство, эффективные концерны и средний класс - созидатель. Экономика, производящая товары и услуги актуальные на внутреннем и внешнем рынке, которые реализуется на внутреннем или глобальном рынке с приемлемой для производителей прибылью. Реальная эффективность экономики (результаты реформ) проявляются в качестве жизни, уровне жизни.

Проблемой развития гражданского общества является его излишняя элитарность. Элитарность поддерживается за счёт административного ресурса, кроме того, за счёт процветания бизнеса на базе низкокачественных товаров и услуг, возникает и растёт элитарность, купленная взятками.

В условиях реформ гражданское общество разделено. Одни, всё богатеют, другие, всё беднеют. Люди соотносят свои ожидания и реальность и оценивают происходящее. Для характеристики состояния экономики, интересна динамика изменения декларируемых стандартов качества жизни и реальных. В какую сторону, и с какой скоростью изменяются. Степень их адекватности состоянию экономики и ожиданиям.

Исторически, вертикально интегрированные концерны – это наиболее эффективная форма деловой активности индустриальной экономики. Они имеют возможности и достаточную прочность для формирования благоприятной внешней среды, хорошо противостоят неблагоприятным воздействиям извне, способны решать проблемы бизнеса, имеют влияние на власть. Создают благоприятную среду для творчества внутри, являются генератором среднего класса.

В условиях реформ сформировался средний класс, в основном, с признаками элитарности, который реформирует, управляет, регулирует, контролирует, консультирует, надзирает, проверяет, оформляет, регистрирует, ведёт учёт, работает в сфере предоставления разного рода зрелищ и пропаганды. Есть множество видов элитарности, которая влияет на все процессы и на принимаемые реформаторами решения. В условиях элитарности нет равных условий для деловой активности, то есть, нет равных условий в процессе согласования интересов. Значит, существует потенциал угроз и сдерживаний и огромные накладные расходы.

Сорокожердьев К.Г.

РИСК И ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Кризисные явления в мировой экономической системе вновь заставляют задуматься международных инвесторов о наиболее привлекательных объектах инвестирования в очень волатильной среде. Одним из возможных вариантов может стать российский фондовый рынок, поскольку он относится к рынкам развивающимся, то потенциально может порадовать инвесторов довольно высокой прибыльностью при сравнительно невысоком уровне риска. В рамках этой статьи попробуем проверить правдивость этого утверждения.

Основной мерой риска на рынке ценных бумаг является показатель бета, который выражает вклад отдельной ценной бумаги в совокупный риск хорошо диверсифицированного портфеля. За последний разумно было бы принять фондовый индекс ММВБ. Рассчитаем уровень риска отдельных ценных бумаг, входящих в индекс.

Для примера возьмём пять ценных бумаг – ОАО «Газпром», ГМК «Норильский Никель», ОАО «Сбербанк», ОАО «Сибнефть», ОАО «Банк ВТБ». Данными компаниями представлено несколько секторов – нефтяной, металлургический, банковский, что позволяет получить довольно неплохой срез обо всём рынке в целом, а также сделать определённые выводы о соответствующих ценных бумагах.

Все расчёты проводились на дневных данных по ценам закрытия за период с августа 2012 года по август 2013 г. В основу расчётов легла известная модель CAPM, говорящая о взаимосвязи риска и доходности отдельной ценной бумаги и рынка в целом. Полученные результаты были занесены в нижеприведенную таблицу.

Показатель	**MICEX**	**#GAZP**	**#GMKN**	**#SBER**	**#SIBN**	**#VTBR**
Ожидаемая дневная доходность, %	-0,014	-0,055	-0,042	-0,011	-0,039	-0,062
Корреляция доходности с рынком, %	100	74,28	67,20	80,46	47,44	63,46
СКО дневной доходности, %	1	1,43	1,58	1,53	1,33	1,72
Бета	**1**	**1,024**	**1,018**	**1,185**	**0,606**	**1,051**

Как видно из таблицы, ожидаемая дневная доходность в целом по рынку и по рассматриваемым ценным бумагам находится в отрицательной зоне. Это говорит о снижении российского фондового рынка за рассматриваемый период. Стоит заметить, в данной статье не учтены выплачиваемые дивиденды, которые, вероятно, и делают российские акции немногим более привлекательными для инвесторов. Однако, в целом фондовый рынок за последний год демонстрировал слабую негативную динамику.

Все рассматриваемые ценные бумаги проявили довольно высокую корреляцию дневной доходности с рынком в целом – от 47% у акций «Сибнефти» до 80% у «Сбербанка».

В итоге рассчитанные показатели бета у ценных бумаг оказались достаточно близки к рыночному риску. Особняком стоят акции «Сибнефти», у которых рисковая составляющая существенно ниже. Интерес, однако, представляет не сам по себе показатель бета, а его соотношение с уровнем доходности ценной бумаги. При уровне риска близком к рыночному акции «Газпрома» демонстрируют дневную доходность в 4 раза ниже рыночной, «Норильского никеля» в 3 раза, ВТБ – в 4,5 раза. Несоответствие риска и доходности очень существенное. Адекватные цифры наблюдаются только у акций «Сбербанка», где и уровень риска, и доходность несколько выше рыночной. Возможно, что такие результаты также объясняются и очень высокой ликвидностью этой ценной бумаги. Акции «Сибнефти» для своего уровня бета обладают всё же довольно низким уровнем доходности. Итак, для инвестора за последний год только акции ОАО «Сбербанк» выглядели довольно привлекательным вложением, при условии средне- или долгосрочного временного горизонта инвестирования.

Ткачева Т.А.

О ПРИНЦИПЕ ДОКАЗАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА(КАТ)

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

Современная экономическая ситуация требуют повышения точности оценки производительности - важнейшего социально-экономического производственного показателя функционирования горно-добывающих производств (ГДП). Производительность как и интегральный

технологический показатель определяет пространственно-временную нагрузку на все и каждый элемент ГДП. Для эксплуатации горного оборудования, в т.ч. и карьерного автотранспорта (КАТ) должны быть определены нормированные - производительность ($П_Н$ кат), нагруженность ($На_{Н}$ кат), коэффициент готовности ($Кг_Н$ кат) и другие показатели. Но в фактических сложных (часто экстремальных) условиях эксплуатации на месторождениях полезных ископаемых имеет место значительная изменчивость – $П_Н$ кат, $На_Н$ кат и $Кг_Н$ кат. Т.е. это переменные величины, меняющиеся случайным образом в пространстве и во времени в зоне добычи полезных ископаемых, т.к. любой горный объект одновременно - это природный и техногенных объект.

В настоящее время в соответствии с законодательством, которое определяет горное производство особо опасным для повышения безопасности, эффективности и прибыльности, функционирования каждого ГДО необходимо создание общеобязательных принципов: точной и достоверной оценки (системной, аналитической и статистической); обработки результатов прецизионных измерений, контроля и наблюдений (наземных и спутниковых в широком диапазоне, включая от нано- до атто- и фемто- размерности) за изменчивостью и величиной производительности и нагрузок в горно-добывающей системе «месторождение полезных ископаемых - карьер - участок – КАТ – механизм - узел – деталь и т. д.» для правильного определения всей полноты планово-экономических расчётов. По условиям точного производственного нормирования предел каждого нормированного производственного показателя должен быть в количественном отношении ограниченным и единственным. И доказательность предельной величины любого производственного пока-зателя должна быть уже на уровне разработки экономико-математических моделей. В современных неустойчивых экономических условиях это важно еще и потому, что вопрос о стадиях фиксированных результатов горно-добывающего производства, а именно, «сырье – материал – полуфабрикат – изделие» должен, но часто научно не обоснован. Поэтому производительность КАТ не только показатель экономической эффективности работы всего горно-добывающего предприятия, фактор, значимо влияющий на прибыль, но и на экологию, и должна быть строго нормированной, а значит ограниченной, индивидуально для каждой единицы КАТ. Т.е. начиная с некоторого ее значения должно выполняться неравенство

$$П\ кат_{i} < П_Н\ кат_{i}\,. \qquad (1)$$

Но как было сказано выше, постоянно идет превышение нормированных значений, т.е.

$$П\ гдо_i > П_Н\ гдо_i \qquad (2)$$

И чем точнее, прецизионнее - измерения, контроль, наблюдения и моделирование производственных процессов, связанных с эксплуатацией и СРПО КАТ, с одной стороны, и правильнее, точнее нормирование, то тем более четко выполняется условие (1). Т.е. имеем

$$П\ кат_i \pm П\ кат_i < П_Н\ кат_i \pm П_Н\ кат_i \qquad (3)$$

Графическая модель исследования изменчивости производительности i–го КАТ представлена на рис. 1.

Графическая модель исследования изменчивости производительности i – го КАТ

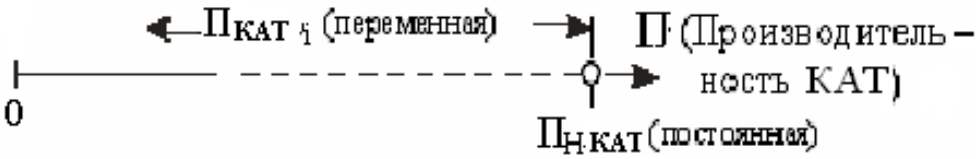


Рис. 1

На координатной оси ОП (производительность) $П_Н$ кат $_i$ – предел производительности, нормированной по i – му КАТ; П кат $_i$ - переменная производительность i – го КАТ.

Для нормальной, строго нормированной работы любого КАТ на месторождении полезных ископаемых, на котором постоянно ведутся: эксплуатация и сервисное ремонтно-профилактическое обслуживание (СРПО) оборудования, для безопасности и экологичности, должен соблюдаться принцип однопредельности задания конкретных нормативных значений производственных показателей - $П_Н$ кат, $На_Н$ кат, $Кг_Н$ кат и др. Он теоретически может быть представлен и обоснован теоремой «Однопредельности производительности i – го КАТ».

<u>ТЕОРЕМА.</u> Производительность – П кат $_i$ забоя, рабочей площадки карьера (разреза) не может иметь несколько (два и более) пределов, т.е. имеем

$$\lim П\ кат_i = П_Н\ кат_i \qquad (4)$$

<u>ДОКАЗАТЕЛЬСТВО</u> (для случая задания двух пределов показателя производительности i – го КАТ).

Допустим, что переменная величина, а, именно, производительность - П $кат_i$ по i – му КАТ имеет два разных предела, которые обозначим как $П_1$ кат $_i$ и $П_2$ кат $_i$, например, это показатели в течение двух смен (дневных на одной недели ит.д.). Но согласно определению предела «lim x=a, если x - a = α, где x – переменная, a – постоянная, а α – бесконечно малая величина (б.м.в.)» разность между переменной величиной и ее пределом должна быть - б.м.в.

Т.е. в этом случае имеем уравнения вида

по первому пределу $П\ кат_i - П_1\ кат_i = \alpha(П\ кат_i)$, (5)

по второму пределу $П\ кат_i - П_2\ кат_i = \beta(П\ кат_i)$,

где $\alpha(П\ кат_i)$ и $\beta(П\ кат_i)$ – б.м.в., характеризующие малейшие изменения производительности, происходящие на i – м КАТ (в частности, в зависимости от внешних погодно-синоптических условий).

Вычтем из первого равенства модели (5) второе. Тогда получим

$$П\ кат_i - П_1\ кат_i - (П\ кат_i - П_2\ кат_i) = \alpha(П\ кат_i) - \beta(П\ кат_i). \quad (6)$$

А после преобразований имеем

$$\alpha(П\ кат_i) - \beta(П\ кат_i) = П_2\ кат_i - П_1\ кат_i. \quad (7)$$

Левая часть уравнения (7) представляет собой – б.м.в., т.к. является разностью двух б.м.в., а именно, $\alpha(П\ кат_i)$ и $\beta(П\ кат_i)$. А его правая часть есть величина постоянная. Но, заметим, что б.м.в. может равняться постоянной величине только в том случае, если эта постоянная равна нулю. Следовательно,

$$П_2\ кат_i - П_1\ кат_i = 0.$$

А, отсюда,

$$П_1\ кат_i = П_2\ кат_i,$$

т.е переменная – $П\ кат_i$, а это должно быть точно нормированное значение производительности - $П_Н\ кат_i$ каждого КАТ, имеет единственный предел. Что и требовалось доказать.

Представленное выше доказательство в виде сформулированной теоремы «Однопредельности производительности i – го ГДО» может быть выполнено и для любых других показателей КАТи различного их количества.

Если в производственном процессе добычи полезных ископаемых на месторождениях этот принцип нарушается, например, завышаются нагрузки на горно-добывающее оборудование (ГДО), в т.ч. и КАТ (рис.2 –наличие негабарита), то это ведет к нарушению многих других производственных регламентов.

Рис. 2.

Так, превышение предельных нормированных значений нагруженности - $На_{КАТ}$ КАТ нарушает регламент его ремонтно-профилактического обслуживания, безопасность и надёжность работы. Или, если имеет место низкое качество ремонтов КАТ из-за плохого технического оснащения и недостаточной квалификации ремонтников, то и процесс нормированной эксплуатации оборудования нарушается.

Выводы:

1. Сложные экономические процессы и их неустойчивость требуют повышения точности оценки всех производственных показателей, в т.ч. и производительности. В настоящее время, в период резкого повышения нагрузки на месторождениях полезных ископаемых необходимо вводить доказательность однозначности предельных нагрузок на КАТ.
2. Ввиду разработки теоретических аспектов в системе сформулированных доказательств такого важного математического понятия как «б.м.в., а в технико-технологическом плане это - нано, - фемто и – атто уровня оцениваемых величин)» появляется адекватно технико-технологическая возможность теоретического обоснования создания нового типа (класса) информациологических контрольно-

измерительных систем высокой точности и чувствительности к изменению параметров показателей - производительности, эффективности и надежности и для слежения за выполнением всех норм технологических процессов добычи
/1-4/.

3. Современный регламент СРПО КАТ должен включать новые принципы организации ремонтных служб, имеющих не вспомогательное, а лидирующее производственное значение, А значит и оснащение их новейшей техникой и технологиями, в т.ч. и машиностроительными с 3D-моделированием. В результате разработки и практического использования принципа доказательности «Однозначности предельных нагрузок ГДО» появляется необходимость разработки новых перспективных экономических моделей функционирования и оценки производительности КАТ /1/. Представленный подход в определении предельных значений показателей важен и перспективен для объективной экспертизы всех процессов, происходящих с КАТ.

Литература

1. Ткачева Т.А. Доказательность определения оптимального коэффициента готовности технологического оборудования. М.: Труды РНТО РЭС им. А.С. Попова. Выпуск LXII. 2007. С. 155-158.
2. Материалы промышленных выставок. Москва. 2013 г.
3. Труды международных научно-практических конференций «Нанотехнологии производству 2011-2012 г.г.». Россия. Московская область, г. Фрязино. 2011-2013 г.г.
4. Надёжность машин. Энциклопедия «Машиностроение». Том IV- 3.Под ред. В.В. Клюева. – 2001.

Устинов С.А.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ СПЕЦПОТРЕБИТЕЛЕЙ

г. Санкт-Петербург, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва

Начиная с 80-х гг. XX века неоднократно предпринимались попытки реформирования военной организации государства и системы её логистического обеспечения. При этом в качестве основного направления всех проводимых реформ было обозначено повышение качества параметров и эффективности военной организации в соответствии с современными внешними угрозами и оптимизацией расходов на национальную оборону.

Происходящие в последние годы в Вооруженных силах Российской Федерации изменения, связанные с их переходом к перспективному облику, потребовали проведения преобразований, адекватных новым условиям) [1].

Дальнейшее совершенствование логистического обеспечения как одного из важнейших видов обеспечения Вооруженных Сил будет осуществляться по различным направлениям и, как показал анализ публикаций в открытых источниках, в решении соответствующих вопросов будут прослеживаться следующие тенденции [2]:

– широкое внедрение аутсорсинга при организации тылового обеспечения по службам тыла (при этом уже на сегодняшний день по данной форме взаимовыгодного сотрудничества государственных структур и бизнеса накоплен определенный положительный опыт) [3];

– оптимизация сети разрозненных стационарных баз и складов путем создания специализированных логистических центров, в которых будут сосредоточены все необходимые объемы запасов материальных и технических средств;

В рамках статьи предполагается рассмотрение вопросов внедрения аутсорсинга в системе питания спецпотребителей, оценка военной и экономической эффективности соответствующих мероприятий.

В настоящее время питание спецпотребителей (военнослужащих ВС РФ) может организовываться следующими способами [4]:

1) с введением дополнительных штатов из числа гражданского персонала (при данном способе питание организуется в штатных солдатских столовых по установленным нормам продовольственных

пайков; приготовление пищи, изготовление полуфабрикатов, мытье посуды, уборка обеденного зала и обслуживание питающихся возлагается на гражданский персонал);

2) с привлечением предприятий общественного питания, которым в оперативное управление передаются столовые воинских частей, либо используются, при их наличии, собственные столовые (питание военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, организуется через предприятия военной торговли или другие предприятия общественного питания, с которыми на конкурсной основе заключается договор; приготовлением пищи, изготовлением полуфабрикатов, мытьем посуды, уборкой обеденного зала и других помещений занимаются рабочие предприятия общественного питания).

При реализации второго подхода возможно широкое привлечение развитых конкурентоспособных предприятий экономического комплекса страны, обладающих современными производственными мощностями и способными оказывать услуги по организации питания спецпотребителям своевременно и качественно.

Однако внедряемый в настоящее время способ организации питания, не смотря на ряд существенных преимуществ, имеет и определенные ограничения (недостатки): во-первых, следует признать, что не во всех местах базирования спецпотребителей он может быть использован, поскольку ввиду отдаленности, слабо развитой транспортной, экономической и социальной инфраструктуры, соответствующие сегменты рынка не являются привлекательными для потенциальных инвесторов. Во-вторых, данный способ организации питания, в ходе повсеместного его внедрения, потребует значительных единовременных финансовых затрат на проведение ремонта основных фондов перед сдачей их в оперативное управление (аренду) гражданским подрядчикам. По некоторым оценкам, большая часть ведомственной инфраструктуры (в некоторых военных округах до 60-70%) требует проведения капитального ремонта. В-третьих, необходимо понимать и отдавать отчет в том, что отличие коммерческой организации от государственной (сравнивая, например, предприятие общественного питания с ведомственной столовой) состоит в том, что основной задачей является – получение прибыли. Следовательно, через некоторое время можно столкнуться с определенными трудностями, как экономического, так и нормативно-правового характера. И, наконец, в-четвертых, согласно принятому подходу, в вопросах взаимодействия с предприятиями общественного питания, при возникновении форс-мажорных обстоятельств, а также в полевых условиях, потребитель (МО РФ) должен организовать приготовление пищи собственными силами и средствами.

Все это необходимо предусмотреть заблаговременно при подписании соответствующих контрактов. При рассмотрении вопросов оценки экономической эффективности организации питания спецпотребителей с привлечением коммерческих предприятий, следует учитывать, что они должны включать в себя совокупность характеристик наиболее рационального (оптимального) использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, для выполнения основной цели – сохранения здоровья спецпотребителей.

Экономическая эффективность альтернативных способов организации питания спецпотребителей оценивается с помощью показателей эффективности числовых характеристик, которые выражают степень достижения конечного результата.

Общая эффективность определяется путем соотношения прироста социального результата к приросту приведенных затрат, требуемых для достижения этого результата [5]. Цель – повысить эффективность использования бюджетных ассигнований, направляемых на продовольственное обеспечение спецпотребителей, при одновременном повышении качества питания. Эффективная система питания должна отвечать предъявляемым требованиям по цене, качеству и обслуживанию (сервису). Поэтому важно, чтобы такие требования были тщательно разработаны и определены на стадии тендера. Например, если стандарты неустановленны, или набор стандартов не является определенным, они не пересматриваются регулярно, не определяют конкретную операцию, либо – неоднозначны, то изменение и контроль за системой питания будут затруднены или вовсе невозможны, что может привести к неудовлетворенности потребителя, и/или потере эффективности расходов.

При оценке существующих операционных требований, по нашему мнению, должны быть охвачены следующие главные области: закупка;– запасы и приготовление пищи; меню; обслуживание; гигиена и безопасность.

Далее хотелось бы более подробно остановиться на оценке военно-экономической эффективности организации питания спецпотребителей с использованием критерия «эффективность-стоимость».

В соответствие с вышеизложенным, можно сделать вывод, что экономическая эффективность организации питания через предприятия складывается из следующих факторов: повышение качества питания; снижение затрат на создание и содержание переходящих запасов продовольствия текущего обеспечения; гибкое реагирование на рыночную конъюнктуру при закупках продовольствия на рынке.

Экономическая эффективность использования бюджетных ассигнований, направляемых на организацию питания спецпотребителей, определяется по формуле

$$E = \frac{Э}{C}, \qquad (1)$$

где E – военно-экономическая эффективность использования бюджетных ассигнований, направляемых на организацию питания спецпотребителей;

$Э$ – годовой экономический эффект от перевода спецпотребителей с базового на новый способ организации питания, руб./год;

C – сумма использованных бюджетных ассигнований, направленных на организацию питания, руб./год.

Затраты на питание спецпотребителей базовым и новым способом организации питания определяются в исчислении, приведенном к фактически выполненному объему услуг.

Годовой экономический эффект ($Э$) от перевода спецпотребителей с базового на новый способ организации питания (руб.) рассчитывается по формуле

$$Э = э \times n \times \tau, \qquad (2)$$

где $э$ – стоимостной эффект питания одного спецпотребителя, (руб.);

n – среднесуточное количество питающихся (чел.);

τ – количество суток в году.

В свою очередь стоимостной эффект питания одного спецпотребителя определяется по формуле

$$э = S - S', \qquad (3)$$

где S – стоимостная оценка результата комплексной оценки показателей военно-экономической эффективности организации питания одного спецпотребителя, (руб.);

S' – стоимостная оценка фактических затрат на питание одного спецпотребителя (руб.).

Мероприятие считается эффективным, если $э > 0$.

Стоимостная оценка результата комплексной оценки показателей военно-экономической эффективности организации питания одного спецпотребителя определяется из произведения

$$S = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times S'_{БАЗ}, \qquad (4)$$

где K_1 – комплексный относительный показатель качества питания;

K_2 – показатель потерь, вызываемых отвлечением спецпотребителей от боевой и специальной подготовки для работы в столовой и на продовольственном складе;

K_3 – показатель затрат на создание и содержание переходящих запасов продовольствия текущего обеспечения;

K_4 – показатель изменения стоимости продуктов при переходе на новый способ питания.

$S'_{БАЗ}$ – стоимость питания одного спецпотребителя при базовой организации питания в приведенном исчислении (руб.).

Используя представленную методику, можно оценить экономическую эффективность организации питания спецпотребителей через предприятия общественного питания.

Список использованных источников

1. Литовкин В. В. Тыл выходит на передовые рубежи // Независимое военное обозрение, 2009, № 29.
2. Тыловое обеспечение ВС РФ в 2009 году. [Электронный ресурс]. М.: Сайт Минобороны России, 2009. – http://www.mil.ru.
3. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Аутсорсинг хозяйственных услуг в военной организации государства // Управление устойчивым развитием экономических систем. Межвузовский сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2006.
4. Петренко А. А. Методика военно-экономического обоснования эффективности организации питания военнослужащих контрактной службы. Монография. – СПб: ВАТТ, 2006. – 130 с.
5. Аутсорсинг услуг (учебный модуль). – М.: TACIS, 2003.

Цыганова И.А., Цыганов И.Г.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫБОРА ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Оренбург, ФГБОУ ВПО ОГУ

В настоящее время благополучие и коммерческий успех строительного предприятия всецело зависит от того, насколько эффективна его деятельность. Выбор подрядной организации, определение сроков выполнения работ, а так же учет производимых строительно-монтажных работ являются важными задачами для строительного предприятия. Качественное решение данных задач позволит оптимизировать деятельность организации и увеличить ее прибыль.

Для любого строительного предприятия вопрос рациональной организации хозяйственных связей с подрядчиками строительно-монтажных работ является первоочередным. Поскольку от

своевременности выполнения строительных работ зависит коммерческий успех организации.

Строительное предприятие работает с несколькими подрядчиками. Для каждого вида строительно-монтажных работ предприятию требуется выбрать подрядчика для заключения с ним договора.

Выбор подрядчиков можно осуществлять по множеству критериев. Чем больше критериев будет учтено при осуществлении выбора, тем точнее будет этот выбор.

Система поддержки принятия решения (СППР) предназначена для автоматизации выбора оптимальной подрядной организации для строительно-монтажных работ из множества представленных и формирование договора подряда с выбранной организацией [4].

Макет системы поддержки принятия решения по выбору подрядной организации представлен на рисунке 1.

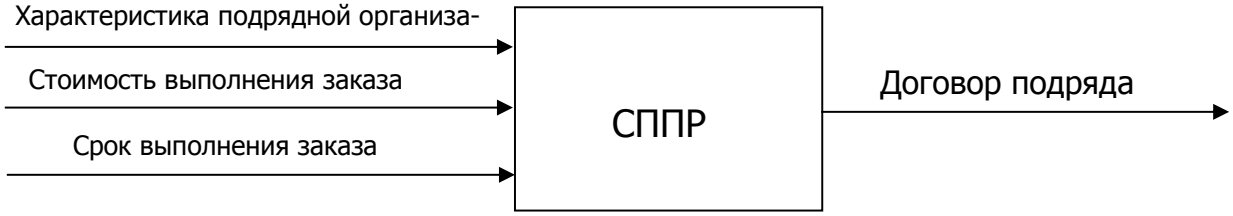


Рисунок 1 – Макет СППР

Входной информацией СППР является характеристика подрядной организации, которая поступает от разных контрагентов: наличие лицензии, наличие поручителей и банковских гарантий, отсутствие задолженностей перед налоговыми органами, опыт сооружения подобных работ, прибыль за последние три года, срок существования фирмы. А также срок выполнения заказа организацией и стоимость выполнения заказа.

На выходе формируется договор с выбранной подрядной организацией.

В СППР по выбору множества наилучших подрядчиков строительно-монтажных работ был реализован метод Эджворта - Парето, а так же аддитивная свертка для выбора оптимального подрядчика из множества Эджворта - Парето. В основе метода лежат альтернативы и критерии, а также оценки по каждому из критериев.

Выбор подрядчика осуществляется при работе с документом «СППР выбора подрядчика». Экранная форма результатов выбора подрядчика представлена на рисунке 2.

СППР выбора подрядной организации

Критерий | Подрядчик | Критерий | Подрядчик

Подрядчик\Критерий	Задолженно... перед налоговыми органами	Наличие лицензии	Наличие поручителей или банковских гарантий	Опыт сооружения подобных работ	Положитель... отзыв о качестве работ	Прибыль за последние 3 года	Срок выполнения	Срок существов... фирмы	Стоимость	Резул...
ООО "Стройконтракт-1"	Нет	Да	Да	3,00	Да	16 000 000,00	24,00	6,00	10 000 000,00	0,638
ООО "Оренстрой"	Да	Нет	Нет	5,00	Да	12 000 000,00	36,00	7,00	5 000 000,00	0,471
ООО "Стройтехнологии"	Да	Да	Нет	4,50	Нет	13 000 000,00	12,00	5,00	8 000 000,00	0,603
ООО "Стройремонт"	Да	Да	Да	2,00	Да	10 000 000,00	40,00	3,00	7 000 000,00	0,328

Веса критериев

Значение\...	Задолженность перед ...	Наличие лицензии	Наличие поручителей и...	Опыт сооружения подо...	Положительный отзыв ...	Прибыль за последние...	Срок выполнения	Срок существования ф...	Стоимость
Значение	6	7	1	5	2	3	9	4	8
Нормир...	0,13	0,16	0,02	0,11	0,04	0,07	0,2	0,09	0,18

Рисунок 2 - Экранная форма документа «СППР выбора подрядчика»

После работы СППР по выбору наилучшей подрядной становиться активной кнопка «Сформировать договор», которая дает возможность сформировать договор подряда с выбранной организацией.

В итоге внедрения СППР, стало возможным существенно повысить эффективность работы сотрудников за счет:

- снижения трудоемкости работ, в виду сокращения количества просмотренных документов, для получения необходимой информации по выбору наилучшей подрядной организации;
- снижения трудозатрат на поиск и подготовку документов:
  - а) договор подряда
  - б) акты выполненных работ
  - в) документы кредитных займов
  - г) документы по расчету с подрядчиками;
- сокращения рисков, таких как:
  - а) недобросовестное отношение к работе;
  - б) не соблюдение сроков заказа;
  - в) не выполнение условий договора;
- оптимизации процесса выполнения строительных работ и автоматизации документооборота предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1
РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Диденко Н.И.
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ 3
Скрипнюк Д.Ф.
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ С ПОЗИЦИИ УСЛОВИЙ УЛУЧШЕНИЯ ЭКСПОРТА……. 9
Макарова С.А.
РАЗМЫШЛЕНИЯ О МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОРЯДКЕ В ГОД ТРЕХСОТЛЕТИЯ ОСНОВАНИЯ АЛЕКСАНДРО-НЕВСКОЙ ЛАВРЫ…… 19
Вдовина Е.К.
ПРОБЛЕМЫ БИЛИНГВАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ 28
Алексеева Н.Г.
МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ…….. 35
Живейнова О.Г.
ОБРАЗОВАНИЕ – ЧАСТЬ ПРОЦЕССА СОЦИАЛИЗАЦИИ…… 41
Иванов С.А.
РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ……... 45
Иванова Ю.А.
СТРЕМЛЕНИЕ К РЕНТЕ КАК ФАКТОР МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ…… 47
Каньковская А.Р.
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ЕВРАЗИЙСКУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ…… 49
Корнейчук Б.В.
ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ НКО – «ИНОСТРАННЫХ АГЕНТОВ»: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ 51
Крон Л. А.
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ СПОСОБЫ ИЗ РЕШЕНИЯ…… 60
Лебедев Д.С.
СПЕЦИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ 63
Луговской Р.А.
ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ…… 67

Никольская Ю.В.
ФИНЛЯНДИЯ И РОССИЯ: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ТОРГОВЛЯ И ТУРИЗМ 70
Ниязова С.Р.
ПРЕПЯТСТВИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 77
Сарышахин Э.Б.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИБРЕЖНОГО РЕГИОНА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ……... 80
Семёнова Т.Ю.
ВЛИЯНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА
РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ УРБАНИЗАЦИИ…….. 85
Семёнова Т.Ю.
РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ……. 90
Спивак И. В.
ВВОД В ПРОЦЕСС ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСОВ И ГЛОБАЛЬНОЙ МОНЕТАРНОЙ ЭКОНОМИКИ…… 98
Сырцов Д.Н.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 105
Фролов А.В., Пахомов В.И.
РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РФ С УЧЕТОМ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО
(ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ)……... 109
Челак С.В.
РЕАЛИИ СОВРЕМЕННЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ…….. 115
Шилова Т. Я.
АРКТИКА И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ…… 123

СЕКЦИЯ 2
ПРЕДПРИЯТИЯ, КОМПЛЕКСЫ, РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Eryk Kosiński
LEGAL MODEL OF REGULATION OF INFRASTRUCTURE
INVESTMENTS WITHIN CERTAIN SECTORS OF THE ECONOMY
IN POLAND…… 125
Марков М.
ВТО И АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ……. 134
Афоничкин А.И., Афоничкина Е.А.
ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ…….. 139

Андрианова Е.В.
РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ 149
Беленкова О.А.
РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ……. 151
Бирюлин А.Ю.
ФЗ-№ 217, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ВУЗАХ 154
Бычков И.Г., Мугатина О.В.
ПОДГОТОВКА КАДРОВ В ВЫСТАВОЧНО – КОНГРЕССНОЙ ОТРАСЛИ……... 157
Андреева Е.Н., Востоков Е.В.
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ТАРИФОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ 165
Верина Ю.Ю., Буркина М.М.
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ МЕЖДУ ТОРГОВЫМИ ЗОНАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА……..... 176
Видякин Б.А.(1), Степанова Е.Б. (1,2), Tirenni A. (2)
СЕРИЯ УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ…….. 178
Востоков Е.В.
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ…… 180
Гамова Е.Е.
ОСНОВНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО……. 191
Гончаров П.И.
МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ……. 193
Горовой А.А.
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ……. 204
Горовой А.А.
ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 209
Гутман С.С.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ)…… 214

Едошин Д.О.
КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
В РОССИИ В 2012 ГОДУ: ИТОГИ……... 217
Иванова Е.А.
ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЛЕСОПРОМЫШЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ……. 219
Клинникова Д.С.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО
И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА…….. 222
Князева О.В., Кузнецова Т.Е.
НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ……. 226
Козлов А.В., Саннерис Д.
ПОДДЕРЖКА УЧАСТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ:
ИТАЛЬЯНСКИЙ ОПЫТ…… 229
Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р.
ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 232
Лавров В.В.
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ НА
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ…… 236
Ли И.С.
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ…….. 239
Малигонов А.Н., Попова Н.А., Селезнева М.Л.
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС СЕВЕРО-
ЗАПАДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ……. 243
Мельникова Е.В.
НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КЛАСТЕРЫ В США…… 248
Мурадвердиева Л.А.
ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ……. 253
Ниязова С.Р.
ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ…….. 258
Олейник Г.С.
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ
В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ 260
Олейник Г.С., Узева А.А.
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЦЕЛЕВАЯ ОРИЕНТАЦИЯ
И БАЗОВЫЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ……. 264

Орехова Р.А.
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНА В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ……... 268
Писаренко К.В., Верба С.Ю.
КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ…… 270
Соколов М.В., Клинков А.С., Однолько В.Г.
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ОТРАСЛИ «МАШИНОСТРОЕНИЕ» И ОПК……. 276
Суровицкая Г.В., Фролов И. И.
ПРОЦЕССЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МЕБЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА……... 278
Философова Т.Г., Белоусова М.С.
ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В ИСПАНИИ…… 280
Фомченкова Л.В., Фомченкова Т.В.
ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ 287
Хоменко Е. Б., Чуракова Е. Ю.
ИННОВАЦИОННЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ФУНКЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ…… 289
Чебаненко Е.Н.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОНЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КНР 291
Чеснова О.А., Ефремова Н.А.
АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ 293
Шаныгин С.И.
СОЗДАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ……..... 295

СЕКЦИЯ 3
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Афоничкина Е.А.
КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА БАЗЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА…….. 298
Антипов С.К.
ВАРИАНТЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ С ЦЕЛЬЮ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК…….. 306

Буркина М.М., Верина Ю.Ю.
ЭВРЕСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЕМКОСТИ РЫНКА……. 308
Волкова И.О., Губко М.В., Сальникова Е.А
МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ АКТИВНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ…… 310
Дудников А.С.
ПРОГНОЗ ФИНАНСОВОЙ ГЛУБИНЫ СУММАРНЫХ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ…… 312
Жабин Н.П.
КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА…….. 317
Жабин Н.П.
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛАСТЕРОВ…… 320
Жминько А.Е., Сенникова А.Е.
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ)……. 325
Киккас К.Н.
ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ ДИСБАЛАНСА РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ…… 330
Кузаева А.,
ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА……... 334
Курбанов А.Х., Руденко А.Е.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТОИМОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИЗДЕЛИЙ (ПРОДУКЦИИ) В РАМКАХ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА…….. 338
Мамонов С.А.
К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ……. 343
Осипова Е.В.
ПРИМЕНЕНИЕ ПАКЕТА MATLAB ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОГО РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ…….. 345
Сидорова Л.Е., Сидоров С.В., Шарафутдинов Р.Я.
О НЕКОТОРЫХ ИНДИКАТОРАХ, ПОЛЕЗНЫХ ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ…… 347
Сорокожердьев К.Г.
РИСК И ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА 353
Ткачева Т.А.
О ПРИНЦИПЕ ДОКАЗАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА(КАТ)…….. 354

Устинов С.А.
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ СПЕЦПОТРЕБИТЕЛЕЙ…….. 360
Цыганова И.А., Цыганов И.Г.
ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫБОРА ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ……. 364