

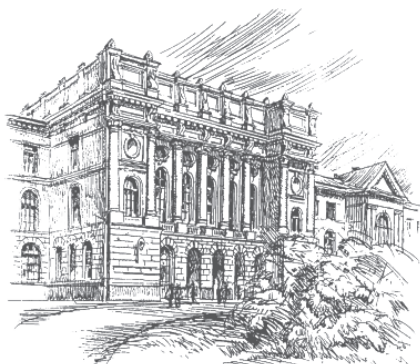
Министерство образования и науки Российской Федерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО

ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных трудов
16-й Международной научно-практической конференции

21–22 апреля 2015 года



Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2015

УДК 336(063)
ББК 65.26я431
Ф59

Финансовые решения XXI века: теория и практика : сб. науч. тр. 16-й Междунар. науч.-практ. конф. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2015. — 420 с.

В сборнике помещены материалы шестнадцатой Международной научно-практической конференции «Финансовые решения XXI века: теория и практика», проходившей в Санкт-Петербурге с 21 по 22 апреля 2015 года. Конференция проведена кафедрой «Финансы и денежное обращение» Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Мировой финансово-экономический кризис стал проверкой на прочность для мировой финансовой системы на всех ее уровнях, включая государственные и муниципальные финансы, финансовые институты и финансовые рынки, финансовый менеджмент на предприятиях и в инновационно-инвестиционную сферу.

Противостояние кризисным явлениям и необходимость минимизации их негативного влияния, обеспечения устойчивости российской экономики и сохранения социальной стабильности диктуют новые приоритеты в теоретических и практических научных исследованиях в области финансов, требуют глубокого творческого осмысления положений экономической теории и накопленного практического опыта с новых позиций.

В публикуемых статьях и тезисах докладов отражены результаты работы ученых и специалистов-практиков по проблемам государственных и региональных финансов, кредитно-финансовой сферы и финансовых рынков, управления финансами предприятий и организаций, инвестиционной и инновационной деятельности.

Сборник может быть полезен для широкого круга читателей — аспирантов, научных работников, преподавателей финансово-экономических дисциплин, представителей государственного и муниципального управления, кредитно-финансовой сферы, предпринимательства и бизнеса.

Материалы конференции публикуются в авторской редакции.

Ответственные за выпуск: д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансы и денежное обращение» СПбПУ Д. Г. Родионов, канд. экон. наук, доцент Т. Ю. Кудрявцева, доцент Ю. Ю. Купоров.

© Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015

СЕКЦИЯ № 1

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 338 (470+571)

Дронов Роман Владимирович

д.э.н., проф. каф. Страхования и
управления рисками СПбГЭУ

Dronov Roman, Dr. of Economics science, prof. of
Department of Insurance and Risk Management

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В ОБЛАСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПНОСТИ

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
roman2511@mail.ru

OPTIMIZATION OF GOVERNMENT SPENDING
IN CRIME PREVENTION
St. Petersburg State University of Economics

Аннотация. В статье изложен авторский подход к оптимизации государственных расходов при противодействии криминальной угрозе.

Ключевые слова: кризис, преступность, наказание, государственные расходы

Abstract. The article describes the author's approach to the optimization of public spending at countering criminal threats.

Keywords: crisis, crime, punishment, public spending

В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса, усиленного в 2014 г. санкциями введенными зарубежными странами в отношении Российской Федерации, по мнению автора, важно уделить особое внимание оптимизации государственных расходов, составной частью которых являются расходы на судебно-пенитенциарную систему.

С точки зрения П. Рубин, преступник, находящийся в тюрьме, не способен быть производительным, и он производит некоторые издержки, в то время как никто не получает выгоды [3].

Р. Познер также считает тюремное заключение мало эффективным наказанием, и подчеркивает, что с экономической точки зрения использование штрафов должно поощряться. По мнению автора, в отличие от штрафов тюремное заключение не только не создает дохода для государства, но и социальные издержки заключения превышают социальные издержки взыскания штрафов с платежеспособных ответчиков [2].

Однако мы не разделяем данную точку зрения относительно низкой эффективности системы института исполнения наказаний.

Не вызывает сомнений, что современная российская система исполнения наказаний далека от совершенства и отбывающий наказание в тюрьме преступник представляет собой, в большей степени, наказание для самого общества, так как заключенный находится на государственном обеспечении. Вопросам эффективности труда лиц находящихся в местах лишения свободы уделяется минимум внимания в научной среде.

В тоже время, отечественная история знает время, когда была создана высоко эффективная хозяйственная система основанная на использовании принудительного труда заключенных. Так, на основе изучения опыта США и Европы, в 1877 году, комиссией под председательством тайного советника К. Грота, были сформулированы рекомендации по изменению «Уложения о наказаниях». 27 февраля 1879 г. Александр II утвердил «Положение о Главном тюремном управлении МВД», а 11 декабря 1879 г. Государственный Совет принял «Основные положения, имеющие быть руководством при преобразовании тюремной части и при пересмотре уложения о наказаниях». В соответствии с положениями, все категории осужденных должны были заниматься работами. 6 января 1886 г. принят закон, зафиксировавший переход к принудительному труду всех категорий осужденных. Закон не допускал работ, вредно влияющих на состояние здоровья, кроме того, заключенные имели право на получение вознаграждения за свой труд. Ярким примером работ заключенных, в царской России, является строительство в 90-е годы XIX века Транссибирской железнодорожной магистрали. 4 мая 1894 г. были утверждены Правила, регламентирующие привлечение арестантов, ссыльнокаторжных и ссыльнопоселенцев. Так, для ссыльнокаторжных ударный труд означал сокращение срока наказания на треть, а для ссыльнопоселенцев – наполовину.

В 1917 году, придя к власти большевики получили в наследство царскую систему организации принудительного труда. В это время был выдвинут лозунг: «Труд – важнейшее средство приспособление социально-опасных элементов к условиям социалистического общежития». 24 января 1918 года появилось постановление Наркомата юстиции «О создании тюремных рабочих команд», согласно которому труд заключенных был платный и большая часть денег оставалась у работающего.

Дальнейшее развитие института исправительных работ можно проиллюстрировать следующей информацией. Так, например, с июня 1930 года по август 1933 года при строительстве Беломоро-Балтийского канала было сооружено 128 гидротехнических сооружений: 19 шлюзов, 15 плотин, 12 водоспусков, 49 дамб и т.д. 11 ноября 1931 года ЦК ВКП(б) принял решение об образовании специального треста, задачей которого являлась форсированная добыча золота на Колыме. В последствии трест получил название «Дальстрой» и план добычи составлял: 1931 г. – 2 тонны, 1932 г. – 10 тонн, 1933 г. – 25 тонн и т.д. [1]

На наш взгляд, необходимо учитывать уроки отечественной истории при разработке и реализации стратегии противодействия современной криминальной угрозе, важной составной частью которой являются вопросы наказания и исправления лица совершившего преступление. При этом, в условия нестабильной экономики, при реализации политики исполнения наказаний, рационально использовать механизм государственно-частного партнерства.

Например, опыт частных тюрем есть в Великобритании, США, Бразилии и др. странах. Так, если первая частная тюрьма в Великобритании открылась в 1992 г. и сегодня, в Англии и Уэльсе насчитывается 14 частных мест заключения, то Соединенные Штаты Америки намного опередили прочие страны в создании частных тюрем – там они возникли вскоре после Войны за независимость.

Согласно данным официального сайта Федеральной службы исполнения наказаний Российской Федерации, по состоянию на 1 февраля 2015 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы страны содержалось 671,7 тыс. человек. Директор ФСИН России Г.Корниенко, на итоговой коллегии ведомства, в феврале 2013 г. отметил, что рассматривается вариант создания мест заключения в виде государственно-частного партнерства. Однако серьезных шагов на этом направлении еще не сделано.

На наш взгляд, для эффективного противодействия криминальной угрозе, необходимо сконцентрировать усилия общества и государства, с одной стороны, на создании условий для производительного труда в рамках правового поля (налоги, доля зарплаты в созданном продукте и пр.), с другой стороны, на формировании системы строгой ответственности (уголовной, гражданской, административной, финансовой и др.), которая сводила бы к минимуму вероятность совершения преступления.

Литература:

1. Моруков М.Ю. Правда ГУЛАГа из круга первого. – М.: Изд-во Алгоритм, 2006.

2. Познер Р.А. Экономический анализ права: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
3. Rubin P. H. The Economics of Crime // The Economics of Crime. Cambridge, 1980.

УДК 330.1

Батаев Алексей Владимирович

к.т.н., доцент

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
bat_a68@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена перспективам развития пенсионной системы Российской Федерации. Построена актуарная модель развития пенсионной системы. На основе сформированной модели проанализированы параметры пенсионной системы России, в частности коэффициенты собираемости налоговых поступлений, оценен дефицит пенсионной системы до 2030 года. На основе проведенных исследований предложены пути снижения дефицита пенсионного фонда за счет повышения собираемости налоговых поступлений.

Ключевые слова: пенсионная система, актуарное моделирование, уровень собираемости пенсионных взносов, дефицит пенсионной системы, прогнозирование

Вопросы пенсионного законодательства затрагивают каждого человека. Особенно актуальны проблемы пенсионного страхования в России, и связано это в первую очередь с нестабильностью пенсионной системы.

До 2002 года в России существовала распределительная система пенсионных накоплений. Согласно условиям данной пенсионной системы пенсии выплачивались только за счет страховых взносов работающих граждан, все собранные деньги шли на выплату текущих пенсий.

С 2002 года начала функционировать распределительно-накопительная пенсионная система в РФ. После реформы трудовая пенсия стала состоять из трех частей: страховой, накопительной и базовой, а после 2010 года – из двух частей: страховой и накопительной.

В новой пенсионной системе часть пенсионных отчислений шла на индивидуальный счет каждого работающего гражданина, и данные средства инвестировались в различные финансовые инструменты, а после выхода на пенсию выплачивались пенсионеру.[1], [2], [3], [4]

Введение новой системы должно было увеличить пенсионные отчисления и уменьшить дефицит пенсионного фонда, но этого не произошло.

На конец 2013 года дефицит пенсионного фонда Российской Федерации составил около 80 млрд. долларов, что составило 3,8 процента от валового внутреннего продукта (ВВП) (таблица 1).[2], [5]

Таблица 1. Дефицит пенсионного фонда России

Года	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Дефицит пенсионного фонда, млрд. долларов	17,93	19,62	20,47	21,39	35,47	53,03	74,52	58,07	68,09	79,52

Прогнозирование состояния пенсионной системы базируется на актуарных расчетах. Актуарное моделирование в России появилось в начале 90-х годов прошлого века и полностью основывалось на методиках, разработанных в западных странах.

Под актуарным моделированием в пенсионном страховании понимаются расчеты, отражающие в виде математических зависимостей механизм формирования и расходования накопленного страхового фонда в долгосрочных страховых операциях, связанных с продолжительностью жизни населения.

В разработке актуарных пенсионных моделей учитывается несколько факторов, вносящих основной вклад в состояние пенсионной системы: демографические, социально-экономические, макроэкономические и пенсионные.

Существуют универсальные зарубежные модели (модель PROST Всемирного банка и модель Международной Организации Труда), которые позволяют осуществлять актуарное моделирование как чисто распределительных, накопительных, так и смешанных систем вне зависимости от особенностей пенсионного законодательства конкретного государства.[2], [6], [7]

Для прогноза российской пенсионной системы была спроектирована модель актуарных расчетов, которая отличается большей долей детализации к специфике российского пенсионного законодательства, основанная на методике профессора А.К. Соловьева. [5], [7], [8]

При актуарном моделировании рассмотрим вопросы, связанные с возможностью увеличения собираемости налогов в пенсионную систему России.

Построение актуарной модели начнем с оценки доходной части пенсионной системы РФ. Для начала оценим основные финансовые показатели системы обязательного пенсионного страхования, характеризующие развитие пенсионной системы страны.

Рассмотрим максимально возможные доходы пенсионной системы России при 100% собираемости налогов. Величину максимально возможных налоговых поступлений рассчитаем по следующей формуле:

$$I_r = I_{sr} + I_{nr} (1)$$

где

I_{sr} – возможные доходы пенсионного фонда России на страховую часть пенсии,

I_{nr} – возможные доходы пенсионного фонда России на накопительную часть пенсии.

Величину I_{sr} рассчитаем по следующей формуле:

$$I_{sr} = W \left(\frac{N_1}{N} \frac{T_{s1}}{100} + \frac{N_2}{N} \frac{T_{s2}}{100} \right) (2)$$

где

W – фонд оплаты труда,

N_1 – численность работников 1966 года и старше,

N_2 – численность работников 1967 года и младше,

N – общая численность работников, занятых в экономике,

T_{s1} – тариф на страховые взносы работников 1966 года и старше,

T_{s2} – тариф на страховые взносы работников 1967 года и младше,

Фонд оплаты труда определяется по формуле:

$$W = W_{срм} * N (3)$$

где

$W_{срм}$ – среднемесячная заработная плата в России.

Величина I_{nr} рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{nr} = W \frac{N_2}{N} \frac{T_n}{100} (3)$$

где

T_n – тариф на накопительные взносы работников 1967 года и младше.

Для оценки текущих поступлений проведем ретроспективный анализ данных за 2004-2013 годы и проанализируем уровень собираемости

налогов в пенсионный фонд России на страховую часть пенсии по следующей формуле:[7],[8], [9], [10]

$$K_s = \frac{I_s}{I_{sr}} (4)$$

где

K_s – коэффициент собираемости налогов на страховую часть пенсии,

I_s –доходы пенсионного фонда России на страховую часть пенсии.

Уровень собираемости налогов в пенсионный фонд России на накопительную часть пенсии рассчитаем по следующей формуле:[7], [8], [9]

$$K_n = \frac{I_n}{I_{nr}} (5)$$

где

K_n – коэффициент собираемости налогов на накопительную часть пенсии,

I_n –доходы пенсионного фонда России на накопительную часть пенсии.

Полученные результаты анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2. Коэффициенты собираемости налогов в пенсионный фонд РФ

Года	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
K_s , проценты	60,87	70,02	70,87	69,73	62,68	61,51	53,08	53,99	61,76	64,36
K_n , проценты	75,29	37,55	36,79	27,86	52,9	54,27	58,5	57,58	52,76	49,14

Величина среднего значения коэффициента собираемости страховых взносов K_s составила 62,89 %, а коэффициента собираемости взносов на накопительную составляющую пенсионной системы K_n – 50,26%.

Тогда доходная часть актуарной модели по собираемым взносам можно рассчитать по следующей формуле:

$$I = I_s + I_n (6)$$

Величина доходов на страховую часть пенсии I_s может быть рассчитана по следующей формуле:

$$I_s = W \left(\frac{N_1}{N} \frac{T_{s1}}{100} \frac{K_s}{100} + \frac{N_2}{N} \frac{T_{s2}}{100} \frac{K_s}{100} \right) (7)$$

Величина I_n рассчитывалась по следующей формуле:

$$I_n = W \frac{N_2}{N} \frac{T_n}{100} \frac{K_n}{100} (8)$$

Используя ретроспективный анализ по численности занятых в экономике, распределению работников старше 1966 года и лиц 1967 года и младше, а также динамике средней ежемесячной заработной платы в России, в совокупности с прогнозом развития РФ до 2030 года были получены следующие результаты (таблица 3). [11], [12] При моделировании были взяты следующие показатели страховых взносов $T_{s1}=22\%$, $T_{s2}=16\%$ и $T_n=6\%$. Тарифы собираемости пенсионных взносов учитывались по максимальному значению, так как влияние регрессивной шкалы было учтено при расчетах коэффициентов собираемости взносов в пенсионный фонд, также в этих коэффициентах учитывались льготные категории застрахованных лиц.

Таблица 3. Доходы по страховым взносам пенсионного фонда России до 2030 года

Года	2014	2016	2018	2020	2022	2024	2026	2028	2030
I, млрд. дол- ларов	129,39	152,97	174,27	191,18	203,80	217,21	231,46	247,06	263,66
II, млрд. дол- ларов	213,99	253,56	289,52	318,36	340,14	363,35	388,09	414,45	442,52

Моделирование расходов пенсионного фонда России на выплаты пенсий будем рассчитывать по следующей формуле:

$$E = E_T + E_{\text{гособ}} (9)$$

где

E – общие выплаты пенсионного фонда РФ на пенсии,

E_s – выплаты трудовых пенсий,

$E_{\text{гособ}}$ – выплаты пенсий по государственному обеспечению.

Величину выплат по трудовым пенсиям рассчитаем по следующей формуле:

$$E_T = E_c + E_n + E_k (10)$$

где

E_c – выплаты пенсий по старости,

E_n – выплаты пенсий по инвалидности,

E_k – выплаты пенсий по потери кормильца.

Величины пенсий по каждой категории могут быть вычислены исходя из значений среднемесячных пенсий и количества пенсионеров по

каждой категории, тогда общие расходы будут рассчитываться по следующей формуле:

$$E = P_c N_c + P_{и} N_{и} + P_k N_k + P_{гособ} N_{гособ} \quad (11)$$

где

P_c – среднемесячный размер пенсии по старости,

$P_{и}$ – среднемесячный размер пенсии по инвалидности,

P_k – среднемесячный размер пенсии по потери кормильца,

$P_{гособ}$ – среднемесячный размер пенсии по государственному обеспечению,

N_c – число пенсионеров по старости,

$N_{и}$ – число пенсионеров по инвалидности,

N_k – число пенсионеров по потери кормильца,

$N_{гособ}$ – число пенсионеров по государственному обеспечению.

На основе ретроспективных данных за 2002-2013 год была спрогнозирована численность российских пенсионеров до 2030 года, которая достаточно четко коррелируется с прогнозом по численности пенсионеров по данным департамента экономической и социальной политики ООН.[13]

На основе данных государственной статистики был проведен анализ по распределению пенсионеров по видам пенсионного обеспечения за 2002-2013 год(таблица 4).[5], [12]

Таблица 4. Распределение пенсионеров по видам пенсий

Года	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Средняя величина
По старости	0,75	0,75	0,76	0,76	0,76	0,78	0,78	0,79	0,82	0,82	0,82	0,83	0,79
По инвалидности	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	0,11	0,10	0,10	0,07	0,06	0,06	0,06	0,09
По потере кормильца	0,09	0,08	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,05
По государственному обеспечению	0,04	0,04	0,05	0,05	0,06	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07

Величина пенсий по старости прогнозировалась в привязке к среднемесячной зарплате по России, которая на сегодняшний день составляет около 37% и в прогнозе должна быть не ниже сегодняшнего уровня, а в перспективе достичь величины в 40% от зарплаты. Параметры остальных видов пенсий рассматривались во взаимосвязи с трудовой пенсией и на перспективу их величина должна составлять не ниже 70% от трудовой пенсии.[12], [14], [15]

На основе проведенного моделирования были получены следующие значения для расходной части пенсионного фонда России, связанные с выплатами пенсий (таблица 5).

Таблица 5. Расходы по пенсионному обеспечению пенсионного фонда России

Года	2014	2016	2018	2020	2022	2024	2026	2028	2030
Е, миллиардов долларов	179,84	228,89	280,49	330,70	378,53	426,70	474,00	526,54	584,90

Исходя из полученных результатов, можно оценить диапазон дефицита пенсионной системы России при текущей собираемости взносов и 100% налоговых поступлений (рис.1).

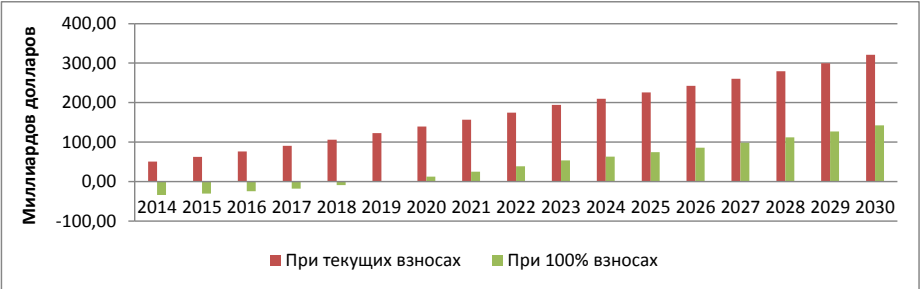


Рис. 1 Дефицит пенсионного фонда России до 2030 года.
Собираемость налогов в развитых странах составляет 90-95%, рассмотрим три возможных варианта изменения собираемости налогов: первый вариант, когда собираемость налогов будет изменяться со скоростью 1% в год, второй вариант -2,5% в год и третий вариант, когда скорость поступления налогов будет увеличиваться со скоростью 5% в год и достигнет 90% собираемости. Полученные результаты приведены на рис. 2.

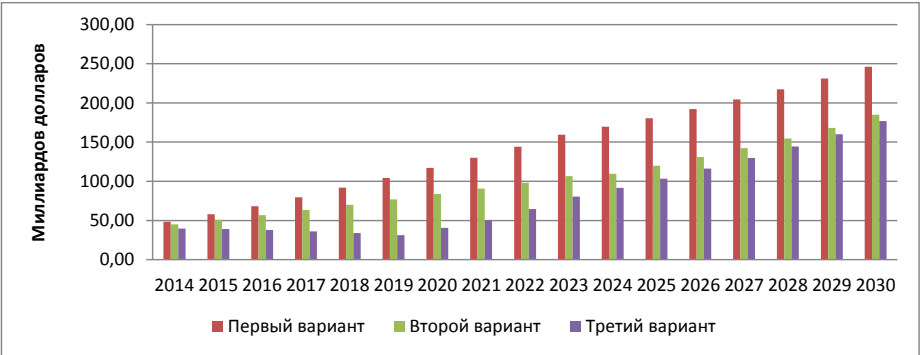


Рис. 2 Дефицит пенсионной системы России в зависимости от уровня собираемости налоговых взносов

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- направление снижения дефицита пенсионного фонда может быть направлено в первую очередь на повышение собираемости страховых взносов, которые находятся на достаточно низком уровне в среднем около 62,89% для страховой системы и 50,26% для накопительной составляющей пенсионной системы России;
- при изменении уровня собираемости взносов на 1% в год дефицит пенсионной системы России может быть снижен на 24% к 2030 году, при изменении уровня взносов на 2,5% в год уровень дефицита можно снизить на 42%, а при изменении уровня взносов на 5% в год уровень дефицита можно снизить на 45% к 2030 году.

Список литературы

1. В. Роик Пенсионная система России: вызовы XXI века и пути модернизации, СПб, Издательство: Питер, 2012, с. 336
2. А.В. Батаев Анализ актуарной модели пенсионной системы России, в сборнике: Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика. Сборник научных трудов 15-й Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Д.Г. Родионов; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет". Санкт-Петербург, 2014. С. 31-37.
3. Л.В. Николова Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
4. Э.А. Козловская, Л.В. Николова Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53, с. 46-48
5. Официальный сайт пенсионного фонда Российской Федерации Электронный ресурс Дата просмотра 09.03.2015 www.pfrf.ru
6. А.К. Соловьев, С.А. Донцова, Е.А. Кувалкина Актуарная модель развития пенсионной системы России, М.:ГУ ВШЭ, 2003
7. А. К. Соловьев. Актуарные расчеты в пенсионном страховании. Издательство: Финансы и статистика, 2006 г.
8. А.В. Батаев Оценка актуарных расчетов развития пенсионной системы, Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки № 6 (209), 2014, с. 186-191
9. Д.Ю. Федотов Актуарное моделирование развития пенсионной системы России, Известия Иркутской государственной экономической академии, №6, 2012 г.

10. Л.В. Николова Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263
11. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики». Электронный ресурс. Дата просмотра 12.03.2015 www.gks.ru
12. Официальный сайт «Министерства экономического развития Российской Федерации». Электронный ресурс. Дата просмотра 12.03.2015 www.economy.gov.ru/minec/main
13. Официальный сайт «United Nations, Department of Economic and Social Affairs». Электронный ресурс. Дата просмотра 12.03.2015 esa.un.org/unpd/wpp/
14. Д.Г. Родионов, В.А. Дегтерева, И.В. Баранова Преодоление бедности как основное условие повышения уровня жизни населения региона. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. С. 132-137.
15. THEORETICAL ASPECTS OF EVALUATING SOCIAL-ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN PUBLIC SERVICES Kurov Iu.Iu., Kudryavceva T.Yu. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 5 (204). С. 136-141.
16. СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА СОЗДАНИЕ АКЦИОНЕРНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ Рухляда Н.О., Гаджиев М.М., Бучаев Я.Г. Управление экономическими системами: электронный научный журнал 2014. № 4 (64). С. 54.

УДК 337.6

Гамова Екатерина Евгеньевна

канд. экон. наук, доцент

ИЗМЕНЕНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ АПК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

г. Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический университет, eegamova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются изменения в финансировании и их источниках государственных и региональных программ поддержки АПК в условиях экономического кризиса и сокращения бюджет-

ных расходов, а также изменения индикаторов реализации Программ в новых условиях.

Abstract. The article discusses the changes in funding and their sources state and regional programs to support agriculture in the conditions of economic crisis and budget cuts, and changes in indicators of implementation of Programmes in the new environment.

Ключевые слова. Финансирование Программ, источники финансирования, федеральный бюджет, бюджеты всех уровней, внебюджетные источники финансирования, индикаторы выполнения Программ.

Key words. Funding of Programs, sources of funding, the Federal budget, the budgets of all levels, from extra-budgetary sources, indicators of Programme performance.

В 2012 г. в условиях довольно стабильной экономики, высоких цен на нефть и бездефицитных бюджетов была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в РФ на 2013-2020 гг. и аналогичные программы на региональном уровне, в том числе и в Республике Марий Эл. Объемы финансирования Программ на тот момент составляли 1,5 трлн. р. - федеральной Программы и 14,7 млрд. р. – региональной Программы Республики Марий Эл (РМЭ), традиционно развитого аграрного субъекта. Объемы финансирования, их величину по годам и источники финансирования можно увидеть в табл.1.

Однако, санкции западных стран против России, разразившийся экономический кризис и девальвация национальной валюты осенью 2014 г., а также последовавшая за этими событиями депрессия бюджетной системы и отраслей экономики, внесли коррективы в объемы финансирования региональных Программ и их источники, табл.2.

Самым главным изменением, внесенным в 2014 г., стало увеличение финансирования республиканской Программы в 2,3 раза с запланированных в 2013 г. 14,7 млрд. р. до 33,9 млрд. р. в редакции 2014 г.

Таблица 1

Объемы и источники финансирования Программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в РФ и РМЭ на 2013-2020 гг.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в РФ на 2013-2020 гг.		Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Марий Эл на 2013-2020 гг.	
Источник финансирования	Сумма, в тыс.р.	Источник финансирования	Сумма, в тыс.р.
Объем финансирования Программы за счет средств федерального бюджета всего:	1 509 745 406,93	Объем финансирования Программы всего:	14 708 364,5
В том числе по годам:		Из них за счет средств:	
2013	158 942 948,0	Республиканского бюджета Республики Марий Эл	5 191 706,5
2014	161 998 547,3		
2015	175 419 198,5		
2016	185 964 557,01		
2017	194 733 294,62		
2018	203 515 499,33	Федерального бюджета (при условии выделения средств из федерального бюджета)	9 393 673,0
2019	211 251 498,72		
2020	217 919 863,45		
Прогнозная оценка бюджетного финансирования Программы за счет средств консолидированных бюджетов субъектов РФ	777 567 275,13	Местных бюджетов (при условии выделения средств из местных бюджетов)	119 985,0

При этом изменения источников финансирования изменились кардинально: самым главным источником в редакции 2014 г. стали внебюджетные средства с оговоркой «при условии их выделения», финансирование из федерального, регионального бюджета снизилось незначительно, из муниципальных – снизилось в 2,5 раза, что объяснимо, так как местные бюджеты являются самыми проблемными. В Программе четко не прописано, какие именно внебюджетные источники финансирования позволят реализовать заложенные цели и задачи, особенно в условиях рецессии отраслей экономики и дефицитных бюджетов.

Тем не менее, анализируя период развития АПК Республики Марий Эл в 2006-2012 гг., можно отметить, что среднегодовые темпы прироста продукции с/х, несмотря на неблагоприятный 2010 г., составили

52,3%, пищевых продуктов – 98,5%. По сравнению с 2005 г. сбор картофеля вырос на 28,2%, овощей – в 2,5 раза, производство скота и птицы на убой (в живом весе) за указанный период увеличилось в 2 раза, в том числе производство мяса свиней выросло в 2,3 раза, мяса птицы в 4 раза, прирост производства яиц в 2014 г. составило 130% к 2005 г.

Таблица 2

Объемы и источники финансирования Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Марий Эл на 2014-2020 гг.
в редакции 2014 г., в тыс.р.

Го- ды	Объемы и источники финансирования, в тыс. р.				
	Всего	За счет средств Фе-дерального бюджета РФ	За счет средств Рес-публикан-ского бюд-жета РМЭ	За счет средств бюджетов МО РМЭ	За счет вне-бюджетных источников
2014	3 403 570,6	638 937,5	281 468,8	4 362,2	2 478 766,1
2015	3 372 641, 6	590 623,5	264 327,0	5 533,3	2 512 158,1
2016	3 407 923, 5	599 717,3	263 848,7	5 374,5	2 538 983,0
2017	5 648 277, 0	2 094 486,1	866 866,2	5 801,0	2 681 123,7
2018	5 830 129,6	2 082 144,2	872 906,5	8 401,9	2 866 677,0
2019	6 034 381,2	2 084 159,0	884 202,4	8 534,8	3 057 485,0
2020	6 233 807,1	2 081 785,5	893 677,2	8 878,5	3 249 465,9
Все- го	33 930 730,9	10 171 889,1	4 327 296,8	46 886,2	19 384 658,8

Несколько улучшилась экономика сельскохозяйственных организаций, получила развитие деятельность крупных агропромышленных формирований, активизировалась работа по социальному развитию сельских территорий. Вместе с тем, последствия мирового финансового кризиса и засуха 2010 г., а также начавшийся кризис 2014 г. негативно отразились на инвестиционном климате АПК, динамике развития сельскохозяйственного производства.

Литература:

1. О государственной поддержке сельского хозяйства: закон Республики Марий Эл [от 03.12.2004 г. №54-З]// Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Марий Эл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aris.mari.ru/>- 01.10.2014

2. О республиканской целевой программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Марий Эл на 2014 - 2020 годы»: закон Республики Марий Эл [от 30.05.2014 №270-З]// Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Марий Эл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aris.mari.ru/>- 01.10.2014

3. Гамова Е.Е. Финансово-экономический анализ деятельности сельскохозяйственных организаций Республики Марий Эл// Вестник Университета. Москва: ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления». - 2013.- № 16, С.32-41

4. Гамова Е.Е. Аграрная политика в Республике Марий Эл//Вестник ПГТУ. Серия «Экономика и управление. Йошкар-Ола: ФГБОУ ВПО ПГТУ – 2013 - №1, С66-80

УДК 330.111.4.001, 330.131.5, 338.24.01

Васецкая Наталья Олеговна,

Нач. отдела госконтрактов, к.ф.-м.н.

Федотов Александр Васильевич

Зав.каф., д.э.н.

О КОРРЕКТНОСТИ ПОСТАНОВКИ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ «ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ»

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

“Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Петра Великого”, nat.vasetskaya@yandex.ru

Аннотация: Анализируется финансирование научных исследований в рамках ФЦП “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России” на 2007-2013 годы и 2014-2020 годы. Проводится анализ целей и задач рассматриваемых ФЦП, показано нарушение логической последовательности их постановки. На основе анализа целей и задач предлагается новая системы целей и задач для данных ФЦП с целью увеличения их эффективности.

Abstract: The budget funding for scientific research under Federal Target Program (FTP) “Research and development due to priority directions for Rus-

sian scientific and technology community development for 2007-2013 and 2014-2020 periods” are analyzed. The targets and tasks according FTP are analyzed, the problems setting logical sequence failure is shown. The new system of targets and tasks for both FTP is proposed, which increase their efficiency.

Ключевые слова: финансирование научных исследований, федеральные целевые программы, цели, задачи, эффективность.

Keywords: scientific research funding, Federal Target Program, targets, tasks, efficiency.

Своей задачей в области развития науки и технологий Россия ставит обеспечение к 2020 году мирового уровня исследований и разработок и глобальной конкурентоспособности Российской Федерации на направлениях, определенных национальными научно-технологическими приоритетами [1-3]. Работа по созданию и развитию научных исследований в рамках приоритетных направлений велась и ранее, в частности, в 2007-2013 годах действовала аналогичная программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы" (далее - **ФЦП1**), которая решала подобные вопросы. Программа на 2014-2020 годы (**ФЦП2**) является преемственной по отношению к программе **ФЦП1** [4, 5].

Если рассматривать обе программы как единое целое, то легко увидеть, что при постановке основных целей программ **ФЦП1** и **ФЦП2** нарушена логическая последовательность, что, в свою очередь, привело к некорректности в последовательности решаемых в программах задач (таблица 1). Так, целью **ФЦП1** является "развитие научно-технологического потенциала РФ в целях реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники РФ". Цель **ФЦП2** - "формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований". Из приведенных формулировок следует, что на 2007-2013 годы ставилась цель развивать, а на 2014-2020 годы - формировать сектор исследований и разработок. Таким образом, можно сказать, что в **ФЦП1** была поставлена цель, достижение которой невозможно без достижения цели **ФЦП2**.

Сравнение задач, решаемых в **ФЦП1** и **ФЦП2**, также позволяет сделать вывод о некорректности последовательности постановки ряда задач этих программ (см. «Комментарии» в Табл. 1).

Таблица 1

Сравнение основных целей и задач программ ФЦП1 и ФЦП2

	ФЦП 2007-2013 (ФЦП1)	ФЦП 2014-2020 (ФЦП2)
Цели	развитие научно-технологического потенциала РФ в целях реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники РФ	формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований
Комментарии: Нарушена последовательность постановки целей. Первоначальной является цель ФЦП2 . В ФЦП1 была поставлена цель, достижение которой невозможно без предварительного достижения цели ФЦП2 . В результате достижение цели ФЦП1 может быть осуществлено с задержкой в 21 год, так как в течение 7 лет - с 2007 по 2013 год – программа пытается достичь цели, достижение которой невозможно без предварительного достижения цели ФЦП2 , и только затем - в течение 7 лет, с 2014 по 2020 год – может быть осуществлено достижение цели ФЦП2 , без которой невозможно достижение основополагающей цели ФЦП1 ; а уже лишь после этого возможно достижение цели ФЦП1 , на которое отводилось 7 лет.		
Задачи	1. обеспечение ускоренного развития научно-технологического потенциала по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в РФ в соответствии с перечнем критических технологий РФ;	1. формирование опережающего научно-технологического задела межотраслевой направленности по приоритетам развития научно-технологической сферы, использующего результаты, полученные в рамках системы фундаментальных исследований, и востребованного отраслями экономики;
	2. реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ на основе крупных проектов коммерциализации технологий;	
	Комментарий: Задача 1 ФЦП2 является первоочередной по сравнению с задачей 1 ФЦП1 , так как прежде чем обеспечивать развитие научно-технологического потенциала, его необходимо сформировать, что и осуществляется в задаче 1 ФЦП2 . Очевидно, что нарушена последовательность решения поставленных задач 1 в ФЦП1 и ФЦП2 .	

3. консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно частного партнерства, в том числе путем стимулирования заказов частного бизнеса и инновационно активных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;	2. обеспечение системного планирования и координации исследований и разработок на основе выстраивания системы приоритетов развития научно-технологической сферы, опирающейся на систему технологического прогнозирования и учитывающей приоритеты развития секторов экономики;
Комментарий: См. комментарий к Задачам 1	
4. обеспечение притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок, развитие ведущих научных школ;	
5. развитие исследовательской деятельности в высших учебных заведениях;	
	3. обеспечение возможности решения сектором исследований и разработок качественно новых по объему и сложности научно-технологических задач, а также повышение результативности выполняемых исследований и разработок
Комментарий: См. комментарий к Задачам 1	
	4. обеспечение интеграции российского сектора исследований и разработок в глобальную международную инновационную систему на основе сбалансированного развития международных научно-технических связей РФ

Комментарий: В ФЦП1 отсутствует блок "Международное сотрудничество", который появляется в ФЦП2. В ФЦП1 задачи повышения результативности и конкурентоспособности сектора исследований и разработок за счет развития международного сотрудничества не выведены на уровень отдельных задач, но при этом имело место финансирование исследований и разработок в рамках международной интеграции. Таким образом, задача 4 ФЦП2 является и задачей ФЦП1, но в ФЦП1 эта задача не выделена явно.	
6. содействие развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, их интеграции в систему научно-технической кооперации;	5. повышение результативности сектора исследований и разработок за счет обеспечения единства его инфраструктуры, координации направлений развития инфраструктуры с системой приоритетов развития научно-технологической сферы
7. развитие научной приборной базы конкурентоспособных научных организаций, ведущих фундаментальные и прикладные исследования, а также высших учебных заведений;	
Комментарий: Задача 7 ФЦП2 предполагает дальнейшее развитие эффективной инфраструктуры исследований и разработок, причем как активов научно-технической сферы, исследовательского оборудования, так и информационно-аналитических систем в сфере научно-технической деятельности, средств научной коммуникации и системы популяризации науки и других инфраструктурных элементов сектора исследования и разработок. Таким образом, задача 7 ФЦП2 является составной частью задачи 5 ФЦП1	
8. развитие эффективных элементов инфраструктуры инновационной системы	
Комментарий: Задача 8 ФЦП1 дублирует задачу 6 ФЦП1. Развитие инновационной инфраструктуры, являющееся задачей 8, включает в себя развитие технико-внедренческих зон, бизнес-инкубаторов и технопарков, центров коллективного пользования оборудованием, центров прототипирования и дизайна и др. А упомянутые в задаче 6 «малые формы предприятий в научно-технической сфере» - это только один из возможных «элементов	

	инфраструктуры инновационной системы». Но тогда и задачу целесообразно было бы формулировать иначе – <u>разработка и апробация различных форм и механизмов функционирования элементов инфраструктуры инновационной системы и отбор наиболее эффективных для широкого использования в качестве элементов инновационной системы.</u> Задача 5 ФЦП2 пересекается с задачами 6 и 8 ФЦП1. Таким образом, поставленные в ФЦП1 задачи 6, 7, 8 должны являться также и задачами ФЦП2, так как без решения данных задач не может быть достигнута главная цель ФЦП2.

Учитывая комментарии, приведенные в Таблице 1, можно сформулировать для **ФЦП1** и **ФЦП2** следующие цели и задачи, последовательность и содержание которых являются, по нашему мнению, более корректными и исключающими дублирование и потери времени (см. комментарий к Целям в Табл. 1) при реализации ФЦП1 и ФЦП2 (таблица 2).

Таблица 2

Корректная последовательность и формулировки целей и задач для ФЦП1 и ФЦП2

	ФЦП 1	ФЦП 2
Цели	формирование научно-технологического потенциала в рамках приоритетных направлений развития науки, технологий, техники РФ в интересах диверсификации и роста конкурентоспособности российской экономики	развитие и использование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований
Задачи	1. формирование научно-технологического задела и осуществление проблемно-ориентированных поисковых исследований фундаментального характера и прикладных исследований мирового уровня по приоритетам развития научно-технологической сферы;	1. обеспечение ускоренного развития научно-технологического потенциала по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в РФ в соответствии с перечнем критических технологий РФ;

2. обеспечение системного планирования и координации исследований и разработок на основе выстраивания системы приоритетов развития научно-технологической сферы, опирающейся на систему технологического прогнозирования и учитывающей приоритеты развития секторов экономики;	2. реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ на основе крупных проектов коммерциализации технологий;
3. обеспечение притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок, развитие ведущих научных школ;	3. консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно частного партнерства, в том числе путем стимулирования заказов частного бизнеса и инновационно активных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
4. развитие исследовательской деятельности в высших учебных заведениях;	4. обеспечение и укрепление интеграции российского сектора исследований и разработок в глобальную международную инновационную систему на основе сбалансированного развития международных научно-технических связей РФ
5. создание инфраструктуры финансирования элементов инновационной системы в научно-технической сфере;	5. обеспечение возможности решения сектором исследований и разработок качественно новых по объему и сложности научно-технологических задач, а также повышение результативности выполняемых исследований и разработок;

	6. развитие научной приборной базы конкурентоспособных научных организаций, ведущих фундаментальные и прикладные исследования, а также высших учебных заведений.	6.реализация инновационных проектов, направленных на структурную перестройку экономики;
		7.повышение результативности и конкурентоспособности сектора исследований и разработок за счет развития международного сотрудничества;
		8.создание новых наукоемких производств и реконструкции существующих.

Предложенные в таблице 2 цели и задачи **ФЦП1** и **ФЦП2** логически увязаны и обеспечивают последовательное решение поставленных задач (и, соответственно, достижение целей) в рамках обеих программ.

Действительно, для достижения цели **ФЦП2**, а именно - для развития и использования сектора исследования и разработок с целью получения максимальной результативности для российской экономики, данный сектор в области прикладных исследований необходимо создать. Предлагаемая в таблице 2 последовательность целей и задач также позволила бы скорректировать сроки реализации обеих программ и получить результаты существенно раньше. Рассматриваемые **ФЦП1** и **ФЦП2** имеют одинаковые по продолжительности сроки реализации – каждая по 7 лет. Такая продолжительность обусловлена мировым опытом определения оптимального срока реализации научно-технических программ (4-5 лет), а также необходимостью согласования этапов выполнения работ с государственной программой Российской Федерации "Развитие науки и технологий" [6].

Однако, такая продолжительность ФЦП превышает длительность инновационного цикла [7], что не стимулирует широкомасштабное использование результатов научных исследований, полученных в рамках обеих программ. Совокупность четырех стадий – фундаментальные исследования, прикладные исследования и ОКР, патентование результатов НИР и ОКР, первичное освоение и внедрение ОКР, составляющих научно-технический цикл инновации, составляет 5 лет. Тогда логично было бы длительность **ФЦП1** привязать именно к реализации научно-технического цикла инноваций. Но в этом случае, исходя из того, что основная цель **ФЦП1** (см. таблицу 2) - формирование научно-технологического потенциала в рамках приоритетных направлений раз-

вития науки, технологий, техники РФ в интересах диверсификации и роста - этап проведения фундаментальных исследований из цикла **ФЦП1** следует исключить, то есть реализацию **ФЦП1** целесообразно начинать с проведения прикладных исследований и ОКР.

В этом случае продолжительности реализации **ФЦП1** должна составить четыре года, что соответствует временному лагу от получения результатов фундаментальных исследований до начала отгрузки продукции, полученной в процессе доведения этих результатов до стадии начала производства продукции, полученной на основе этих результатов [7].

Цель действующей **ФЦП2** (см. таблицу 2) - развитие и использование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований. Но в этом случае логично было бы данную цель программы увязать со стадией инновационного процесса, состоящей из массового внедрения, распространения инноваций, а продолжительность программы сделать равной периоду окупаемости инновации. В данном случае под периодом окупаемости инноваций понимается период от начального момента вложения средств в инновационный проект до момента, когда сумма чистых денежных поступлений от реализации инновационной продукции покроет сумму полных инвестиционных затрат [8].

Оценки среднего значения периода окупаемости инноваций были проведены на основе анализа существующих программы инвестирования банками и венчурными фондами инновационных проектов (старт-апов). Так, например, Российский банк развития для программы "Финансирование инноваций и модернизации" оценивает период окупаемости инноваций (с момента получения патента до полномасштабного внедрения результатов исследований) в семь лет [9]. При этом критерием инновационности выступают наличие действующих патентов (или патентных заявок) и данные испытаний, доказывающих экономичность, экологичность, энергоэффективность, безопасность технологии или продукции. Аналогичные оценки продолжительности периода окупаемости инвестиций в инновации используется и другими инвестирующими структурами [10-13]. Соответственно, в этом случае длительность **ФЦП2** логично установить равной шести годам, так как из семи лет общей продолжительности периода окупаемости инвестиций в инновации один год – от момента получения патента до момента первичного внедрения ОКР – исключается за счет того, что он включен в **ФЦП1**.

Выводы:

Анализ целей и задач существующей ФЦП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы" (**ФЦП2**) и

предшествующей ей ФЦП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы" (ФЦП) показал, что в постановке основополагающих целей и ряда задач этих программ в ряде случаев нарушена логическая последовательность получения и дальнейшего доведения научного результата до этапа широкомасштабной коммерциализации. В результате неоправданно увеличивается продолжительность инновационного цикла и сроки реализации ФЦП, неэффективно распределяются и используются выделенные на реализацию ФЦП средства, что приводит к уменьшению эффективности финансирования НИОКР в рамках данных ФЦП.

Список литературы:

1. Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России // Дежина И. Г. - Москва: ИЭПП. — 2006. — 130с.
2. Бендилов М.А., Фролов И.Э. Роль инновационного потенциала в модернизации экономики: отечественный и зарубежный опыт // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 1.
3. Дежина И.Г. Российская научная политика в условиях кризиса // Социология науки и технологий. — 2010. — №1. — с.67-88.
4. О федеральной целевой программе "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы": Постановление Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 г. N 613 // Собрание законодательства РФ. – 17.10.2006. – № 44
5. О федеральной целевой программе "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы": Постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2013 г. № 426 // Собрание законодательства РФ. – 03.06.2013. – № 22. – ст. 2810.
6. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №301 // Собрание законодательства РФ. - 05.05.2014. - № 18 (часть I). - ст. 2150
7. Федотов А.В., Васецкая Н.О. Оценка Макроэкономической эффективности научных исследований в России. // Университетское управление. – 2013. – Вып.3. – С. 61-67.
8. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2010/10/26/banki.html> (Дата обращения 01.11.2014)
9. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие.—СПб : СПбГУ ИТМО, 2012.—119 с.
10. Эл. ресурс]. URL: http://www.mspsbank.ru/ru/sme_rf/how_to_finance_your_business/bank_lending/ (Дата обращения 18.10.2014)
11. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.vtb24.ru/company/loans/base/invest/Pages/default.aspx?geo=spb/Ix/> (Дата обращения 18.10.2014)
12. [Эл. ресурс]. URL: <http://baltinvestbank.com/smallbusiness/crediting/investment-loans/> (Дата обращения 18.10.2014)
13. Участие государства в развитии венчурного инвестирования в России. Информационно-аналитический бюллетень. – 2003. - №45. – 33с.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный торгово-
экономический университет (ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ»),
gornaksy@mail.ru

Аннотация. Рассмотрена категория «инновационный потенциал системы здравоохранения», статистические основы его мониторинга. Сформулированы основные направления инновационного развития системы здравоохранения, обеспечивающие эффект метаинноваций.

Ключевые слова: инновационный потенциал системы здравоохранения, медико-технологические инноваций, метаинновации, мониторинг, статистические показатели.

Sergey Gornak

postgraduate «SPbGTEU»

INFORMATION-METHODICAL BASICS FOR MONITORING OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE HEALTH CARE SYSTEM

St. Petersburg, St. Petersburg State University of Trade and Economics
(«SPbGTEU») *gornaksy@mail.ru*

Abstract. The category "innovative potential of the health care system" was introduced. The statistical basis for monitoring of this potential was considered. The basic directions of innovative development in the health system were defined in order to ensure the benefits meta-innovations.

Keywords: innovative potential of the health care system, medical and technological innovation, meta-innovations, monitoring and statistics.

Представляется актуальным и целесообразным развитие представлений о категории «инновационный потенциал системы здравоохранения» от качественного восприятия до некоторых объективных количественных оценок, в основу которых могут быть положены статистические показатели.

Категорию «инновационный потенциал системы здравоохранения» предлагается определять, основываясь на позициях системного анализа,

для макро-, мезо-, микроуровней как состояние технологического, финансового, научного, кадрового потенциала системы здравоохранения, а также институциональных, организационно-экономических, правовых отношений, обеспечивающее конкурентоспособность отечественной системы здравоохранения в условиях глобализации инновационных процессов в мировой экономике.

Инновационный потенциал системы здравоохранения на макроуровне обеспечивается, в том числе, и устойчивым инновационным развитием системы здравоохранения на микроуровне. В свою очередь, инновационная динамика микроэкономических систем здравоохранения в значительной степени зависит от факторов внешней среды: институциональных и макроэкономических факторов, факторов, обеспечивающих распространение и внедрение инноваций, научно-исследовательской и технологической базы.

Мониторинг состояния инновационного потенциала наиболее детально проработан для технологических (продуктовых и процессных) инноваций, применяемых на уровне отдельных производственных предприятий [1]. В соответствии с официальной статистической методологией выделяют следующие виды инноваций: технологические (продуктовые и процессные), маркетинговые и организационные инновации.

Инновационная активность на макро- и мезо- уровнях определяется рядом статистических показателей, таких как затраты организаций на технологические инновации, объем инновационных товаров, работ, услуг и т.п. В соответствии с ОКВЭД эти показатели рассчитываются только для следующих видов экономической деятельности, так или иначе ассоциируемых с развитием инновационного потенциала системы здравоохранения: производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото и кинооборудования; часов; производство лабораторных, фармацевтических и гигиенических изделий из стекла; производство ампул и прочих изделий из стекла медицинского назначения; производство медицинских изделий, включая хирургическое оборудование, и ортопедических приспособлений. Очевидно, что охарактеризовать истинное состояние инновационного потенциала системы здравоохранения с помощью указанных показателей не представляется возможным.

В дополнение к существующей классификации инноваций предлагается в составе технологических выделять медико-технологические инновации (т.е. технологических инноваций, направленных на достижение медицинских эффектов). Среди медико-технологических инноваций целесообразно выделить успешные (имеющие доказанный медицинский эффект), остановленные (по причине недостатка ресурсов и т.п.), продолжающиеся (предполагающие медицинский эффект и имеющие необ-

ходимые ресурсы для реализации) инновации. Использование таких типов инноваций при сборе статистических данных позволит получить более полную информацию о результативности инноваций в системе здравоохранения.

Успешность инновационного развития системы здравоохранения обеспечивается пятью основными составляющими: инновационной инфраструктурой; институциональной средой, обеспечивающей модернизацию системы здравоохранения и запуск проектов в высокотехнологичных областях здравоохранения; инновационными технологиями медицинской деятельности и ресурсным потенциалом для их апробации; инновационными технологиями управления системой здравоохранения. Реализация этих направлений создаст эффект метаинноваций [1], под которыми будем понимать инновации макроэкономического уровня в сфере государственного управления системой здравоохранения, формирующие благоприятные условия для совместной инновационной деятельности производственных предприятий и медицинских учреждений. Диффузия инноваций может быть оценена по официальным статистическим данным как соотношение числа используемых передовых технологий и доступных технологий (созданных и импортируемых).

Государственную поддержку развития инновационного потенциала системы здравоохранения можно оценивать с учетом опыта Европейской комиссии [2], используя такие статистические показатели, как численность предприятий, осуществляющих инновации при поставке товаров и услуг для системы здравоохранения, и предусмотрев три категории инновационной деятельности этих предприятий (осуществление инноваций, не предусмотренных контрактом, предусмотренных контрактом и отсутствие инноваций).

Рассмотренные подходы к статистическому оцениванию инновационного потенциала здравоохранения могут быть использованы для совершенствования информационного обеспечения принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях стратегического планирования развития системы здравоохранения.

Список литературы

1. Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г. Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4(64). С.120-124.
2. Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. A joint publication of OECD and Eurostat. - Organisation for Economic Co-Operation and Development, Statistical Office of The European Communities, 2012. – 164 p.

Николова Людмила Васильевна,
д.э.н., профессор
Пантелеев Александр Сергеевич,
магистр
Серов Павел Сергеевич
магистр

ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
nikalvsk@yandex.ru

Nikolova Liudmila
doctor of Economics, professor
Panteleev Aleksandr Sergeevich
past master
Serov Pavel Sergeevich
past master

THE IMPACT OF KEY RATE ON THE ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA

St. Petersburg State Polytechnical University, nikalvsk@yandex.ru

Аннотация. Данный научный обзор представляет собой анализ инструмента денежно-кредитной политики - ключевой ставки. Для этого выполнен обзор принципов проведения государственной денежно-кредитной политики в РФ и анализ современной экономической ситуация, а также, связанные с ними действия необходимые для повышения ключевой ставки. В связи с этим, рассмотрены возможные последствия использования ключевой ставки равной ставке рефинансирования ЦБ.

Ключевые слова. Ключевая ставка, экономический рост, инфляция, денежно-кредитная политика, ставка рефинансирования.

Abstract. The scientific review is defined as the analysis of the key interest rate as the monetary policy instrument. In order to do this the review of the principles of monetary policy in RF was carried out. There was also carried out the analysis of the current economical situation in the country also

touching the measures to increase the key rate connected with it. Due to this, the author gives a view to possible effects of using the key interest rate that equals the refinace rate.

Key words. Key interest rate, economical growth, inflation, monetary policy, refinace rate.

В современных условиях рыночной экономики и мировых экономических отношений важнейшую роль играет регулирование хозяйственных процессов, государством. Для регулирования этих процессов государство проводит свою денежно-кредитную политику, то есть действия государственных учреждений на денежном и валютном рынке, направленные на контроль обменного курса, уровня инфляции, занятости, стабильности экономического роста. В зависимости от стадии экономического цикла денежно-кредитная политика государства может быть направлена на стимулирование или сдерживание кризисных процессов. [1] В случае нарастания кризисных явлений центральные банки понижают ставки рефинансирования и размеры обязательных резервов, принимают меры по увеличению денежной массы и ослаблению национальной валюты для получения торговых преимуществ на международных рынках. [5] При чрезмерном экономическом росте, предпринимаются меры для снижения его скорости во избежание экономических обвалов в будущем. С этой целью денежно-кредитная политика становится более жесткой: прежде всего, предпринимаются меры по увеличению процентных ставок. Проводятся операции по стерилизации денежной массы, то есть выпускаются долговые ценные бумаги с целью удалить избыток свободных финансовых средств. Также, могут иметь место те или иные законодательные ограничения.

В начале рассмотрим, как устанавливаются базовые процентные ставки центральными банками за рубежом. Целью работы является обзор влияния ключевой ставки на экономическую ситуацию. Объект работы – денежно-кредитные политики стран мира и РФ. Почему же знание размера базовой ставки, действующей в стране, является таким важным? Итак, данная тема является актуальной, так как является очевидным тот факт, что каждый человек, будучи инвестором, предпочтет вложение в государственную облигацию без риска вложению во что-то более рискованное. А ведь именно Центральный банк устанавливает базовую ставку страны, от которой зависит ставка, действующая в настоящий момент на рынке, так называемая наличная спот ставка, которая в свою очередь влияет на рыночную стоимость облигации. Исходя из данного утверждения, напрашивается вывод о том, что Центральный Банк понижает либо же повышает доходность по всем активам, номинированным в валюте данной страны, понижая или соответственно повышая базовую

ставку, что делает данные активы менее или наоборот более привлекательными для инвесторов.

Прежде всего, хотелось бы рассмотреть, что является ключевой ставкой в таких странах, как США, Китай, Швейцария, Великобритания и странах Евросоюза, ведь именно они в настоящее время являются основополагающими в экономике. Основной мировой процентной ставкой сегодня является процентная ставка в США по федеральным фондам – Target Fed Fund Rate. Она равна 0,25%. Данную ставку определяет так называемый FOMC (Federal Open Market Committee) – Федеральный Комитет по Открытым Рынкам. Что же такое торговля федеральными фондами? Представьте, что банки обязаны часть привлеченных от населения денег держать на счетах Федеральной Резервной Системы в качестве обязательных резервов. Если же по какой-либо причине существует нехватка средств у банков, то они могут занять часть избыточных средств у другого банка. Вполне логичным выглядит вопрос, а при чем тут ФРС? С какой стати банк должен следовать решениям ФРС и кредитовать строго под 0,25%, а не под 2, например, и более? По сути он и не должен. Данные решения ФРС относятся к так называемой «целевой ставке», т.е. определяют тот уровень, куда надо привести рынок. А реальная ставка, по которой банки торгуют между собой, называется «эффективной ставкой». Задача ФРС как раз и заключается в том, чтобы скорректировать значения эффективной, т.е. реальной ставки и целевой. Уменьшая или же увеличивая количество резервов в банковской системе, ФРС решает данную проблему путем покупки или продажи ценных бумаг, а также прочих инструментов, но в гораздо меньшей степени. Мы же понимаем, что если избыточные резервы растут, то соответственно количество желающих одолжить их увеличивается, ставка падает и таким образом ФРС добивается своей цели. Иными словами, Федеральная Резервная Система стимулирует предложение денег, что влияет на снижение ставок. Учетная ставка помогает ФРС в оптимизации рынка. Это некая процентная ставка, под которую сама ФРС готова предоставлять кредиты банкам под залог ценных бумаг. Соответственно банк имеет альтернативу, он может обратиться к ФРС, но также и взять кредит у другого банка, но данный вариант кредитования банки используют редко, так как учетная ставка чаще всего немного выше, и именно ставка по федеральным фондам имеет основное значение. Комитет по Открытым рынкам собирается на свои заседания 8 раз в году [2]. Следующая ставка, о которой хотелось бы поговорить, и которая является второй по важности в мире – процентная ставка Европейского Центрального банка (Европейский союз) — Refinancing Tender. Данная ставка в настоящее время равна 0,25%. Ставка ЦБ Евросоюза считается своего рода аналогом процентной ставки ЦБ США. Эта ставка является минимально возможной для заявок на при-

влечение средств в тендере Европейского центрального банка. Каждые 2 недели Европейский Центральный Банк проводит тендер по размещению средств. Это нужно для того, чтобы поддержать ликвидность в денежной системе. Refinancing Tender - наименьшая ставка, по которой Европейский Центральный Банк совершает сделки на открытом рынке. Управляющий совет Европейского центрального банка (Governing Council) принимает решение об увеличении либо уменьшении базовых процентных ставок в Европе. Его заседания проходят каждые две недели по четвергам [3]. Процентная ставка Великобритании – репо ставка (repo rate). Она равна 0,5%. Схема установления данной ставки схожа с ключевой ставкой в Российской Федерации. Bank Rate – такая процентная ставка, по которой Банк Англии предлагает кредиты по схеме РЕПО, т.е. он сначала закупает у банков краткосрочные облигации с условием продажи их этим же самым банкам через некий определенный срок. Комитет по денежной политике Банка Англии (Monetary Policy Committee) принимает Решение об изменении основных процентных ставок в Великобритании. Заседание данного Комитета проходит каждый месяц с длительностью равной двум дням [4]. Процентная ставка ЦБ Китая — base interest rate. В настоящее время она равна 6%. Народный Банк Китая оказывает влияние на кредитно-денежную политику в целом, на все виды займов, он имеет довольно большую автономию и принимает решение об установлении базовой процентной ставки для коммерческих банков. Процентная ставка ЦБ Швейцарии - 3 M Libor CHF Rate — целевая 3-х месячная ставка Libor, равная 0.25%. Данная ставка используется для урегулирования денежно-кредитной политики, является целевой трехмесячной ставкой, неким коридором на займы со сроком в три месяца. Швейцарский Национальный Банк определяет коридор с диапазоном в один процент, в котором он старается удерживать значение процентной ставки 3 Month LIBOR [5]. Теперь рассмотрим российский опыт функционирования базовой процентной ставки. Согласно Федеральному закону № 86-ФЗ от 27 июня 2002 года «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в РФ денежно-кредитную политику определяет ЦБ РФ. Важную роль при проведении денежно-кредитной политики РФ играет такой показатель, как ключевая ставка, принятая как процент по аукционам РЕПО сроком на неделю, то есть согласно данной ставке, Центробанк предоставляет ликвидность кредитным организациям на недельный срок. Ключевая ставка, введена в качестве главного индикатора финансовой стратегии ЦБ РФ с 13.09.2013, при этом, начав частично выполнять роль ставки рефинансирования. Данное решение было положительно оценено экспертами, так как основным источником фондирования в настоящее время является РЕПО сроком на семь дней, а ставка рефинансирования на тот момент была значительно выше ключевой ставки

(8,25% против 5,50% соответственно), что могло способствовать неверной интерпретации ситуации на российском рынке инвесторами. Ставка рефинансирования, в настоящее время, носит второстепенный, справочный характер.

Таким образом, с помощью процентных ставок центральный банк той или иной страны влияет на процентные ставки коммерческих банков, на уровень инфляции в стране и курс национальной валюты. Большое влияние процентные ставки оказывают и на валютный курс, являясь одним из важнейших факторов на него влияющих. Увеличение процентных ставок влияет на снижение деловой активности, инфляции и подорожание национальной валюты. И наоборот снижение процентных ставок оказывает влияние на повышение деловой активности и увеличение инфляции

В связи с неблагоприятными экономическими условиями, а также с острой внешнеполитической ситуацией на Украине, особенно актуальным является вопрос экономически грамотного регулирования экономики Центральным Банком. Инструментом для решения проблем экономики ЦБ выбрал ключевую ставку. Как известно, ключевая ставка была повышена с 8 до 14 %. Решение совета директоров ЦБ РФ вызвано ухудшением внешних условий — снижением цены на нефть, ужесточением санкций в отношении ряда крупных российских компаний. В официальном сообщении ЦБ действие было объяснено следующим образом: данные обстоятельства вызвали ослабление рубля, что наряду с введенными в августе ограничениями на импорт отдельных продовольственных товаров привело к дальнейшему ускорению роста потребительских цен.

По оценкам Банка России, инфляция до конца первого квартала 2015 года останется на уровне выше 8%, а темпы экономического роста в четвертом квартале 2014 года и первом квартале 2015 года будут близки к нулю [6]. При этом будет наблюдаться высокий темп прироста потребительских цен на фоне дальнейшего охлаждения потребительского спроса, замедления роста реальных зарплат и розничного кредитования.

Стоит отметить, что эксперты расходятся во мнении относительно рациональности повышения ключевой ставки.

По мнению директора Института стратегического анализа ФБК Игоря Николаева, повышение ставки – вынужденная мера, которая была произведена с целью сокращения предложения рубля на валютном рынке. Таким образом, потенциально повышение ставки способствует укреплению рубля и снижению инфляции.

Однако существуют возможные негативные последствия повышения ключевой ставки. Как известно, повышение ключевой ставки приводит увеличению ставок по кредитам коммерческих банков, что в свою очередь отражается на снижении экономического роста страны.

По мнению главного экономиста БКС Владимира Тихомирова, экономическая ситуация будет зависеть от развития событий на Украине, выборов в Донбассе и реакции на них в России. Велика вероятность расширения санкций против России из-за конфликта интересов с Евросоюзом. При неблагоприятном исходе повышение ключевой ставки не окажет заметного позитивного влияния на усиление рубля.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что причиной повышения ключевой ставки явились обострение внешнеэкономической ситуации, а также высокие показатели инфляции и роста потребительских цен. А при выборе между угрозами валютной и финансовой стабильности и риском существенного замедления экономического роста, ЦБ был сделан выбор в пользу финансовой стабильности. Прогнозирование развития ситуации остается неоднозначным.

Список литературы

1. Platesh.ru – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.platesh.ru> (дата обращения: 12.02.2015)
2. Кабанов Н. Федеральная резервная система (ФРС) – Центральный банк США // Victory investors – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.victoryinvestors.com> (дата обращения: 12.02.2015)
3. Кабанов Г. Ставка рефинансирования ЕЦБ и Фондовый рынок // Victory investors – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.victoryinvestors.com> (дата обращения: 12.02.2015)
4. FOREX LTD – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.forexltd.ru> (дата обращения: 12.02.2015)
5. FXTeam – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.fxteam.ru> (дата обращения: 12.02.2015).
6. Деньги, кредит, банки: Учебник/ Под. ред. О.И. Лаврушина - М.: Финансы и статистика, 2000. - 464с.
7. Жарковская Е.П. Банковское дело. 7-е изд., испр. и доп. - М.: 2010 - 479с.
8. Информационный портал Банки.ру www.banki.ru.
9. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки. , 2-е изд. - М.: 2009. — 568 с.
10. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов в современных реалиях национальной банковской системы России. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2014. № 4. С 127-137.
11. Тодоров В., Калачихина Ю., Адамчук О. Центробанк припугнул спекулянтов// Газета.ру – информационно-аналитический портал. URL: <http://www.gazeta.ru> (дата обращения: 12.02.2015).
12. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами. Вестник Ле-

- нинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 4. С. 64-76.
13. Рудская И.А., Плотнокова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 173. С. 66-73.
14. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 180. С. 71-77.
15. Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 4. № 151. С. 57-62.

Люкевич Игорь Николаевич

доктор экономических наук
кафедры «Финансы и денежное обращение»

ДЕНЬГИ: ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД (ВНОВЬ ПРО ДЕНЬГИ)

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Деньги – одно из самых непонятных, вероятно трансцендентальных явлений человеческого общества. На природу, происхождение и сущность денег не видится не только общепринятого взгляда, но даже и объяснений этих понятий. Верным представляется под происхождением денег понимать появление и бытие денег в обществе. Природа денег – это изменяющаяся форма денег, возможность тех или иных благ выполнять денежные функции в конкретный момент исторического развития. Наиболее таинственна сущность денег – их собственная ценность - что несут деньги в общество, культуру, экономику и, в целом, цивилизацию, человека.

Единого, общего и созвучного обозначения понятия «денег» в разных языках нет. Достоверно не известна во многих языках этимология слова, обозначающего деньги. На основании того, что в речи некоторых народов оно связано с именем богини Юноны (лат. Juno Moneta) можно сделать вывод, что и в других языках оно либо заимствовано, либо свя-

зано с религией. Природа денег, возможно, связана с экономическим обменом, а вероятнее - с развитием социальных отношений, с духовной, физиологической и психологической деятельностью человека. Происхождение денег истинно не установлено: это либо соглашение людей, либо установка государства, либо результат развития общества.

По этим причинам простой анализ денежных потоков и источников изменений конъюнктуры на денежном рынке видится недостаточным, чтобы проникнуть в тайну денег¹, понять их природу и роль в жизни общества. Тайн денег² не надо бояться утверждать, надо пробовать применить различные способы постижения их сущности.

Институциональные взгляды на сущность денег.

В исследованиях происхождения, природы и сущности денег выделяются два подхода. Первый - о том, что деньги созданы для совершенствования процесса товарообмена и жизнеобеспечения, а затем их функции расширились до выхода во внеэкономическую сферу бытия. Катасонов В.Ю. говорит, например, о первоначальном выполнении деньгами в обществе исключительно технических функций: деньги являлись лишь средством обмена и платежей. Затем они были отягощены функциями дополнительными, выходящими за рамки технических – быть средством накопления капитала, богатства. Позднее появились «неэкономические» функции денег, среди которых - средства захвата и укрепления политической власти.³

Экономический взгляд на конструкцию понятия «деньги» в обобщенном виде, достаточно точно сформулирован М.А. Абрамовой. Автор определяет сущность денег как совокупность экономических отношений в процессе производства, распределения, обмена, потребления. Подобные отношения возникают, формируются и развиваются на осознании денег как некоего абстрактного эквивалента, равноценного (равнозначного, обладающего одинаковой полезностью) другому, вполне заменяющему его, который позволяет субъекту сделать экономический выбор, принять определенное экономическое решение и вступить на основе этого в экономические отношения с другими субъектами.⁴

Но, при этом, Катасонов В.Ю. как видится, признает первичность духовной, но не экономической составляющей хозяйства, - считая фактически основой современного, как он определяет «капитализма», явления, критически названного им «религия денег».⁵ Абрамова М.А., говоря о

¹ Шептун А.А. Философия денег // Вопросы философии, 1999. № 7. С.180.

² Осипов Ю.М. Деньги // Философия хозяйства. В двух книгах. - М.: Юрист, 2001. С.139.

³ Катасонов В.Ю. Религия денег. Духовно-религиозные основы капитализма. - М.: Кислород, 2013. С.287.

⁴ Абрамова М.А. Дискуссионные вопросы категориальной характеристики современных денег и их отражение в базовых элементах денежной системы // Финансы, деньги, инвестиции, 2013. № 2. С.18.

⁵ Катасонов В.Ю. Религия денег. Духовно-религиозные основы капитализма. - М.: Кислород, 2013. С.12.

деньгах как экономическом эквиваленте, отмечает, что «эквивалент» происходит от лат. *aequus* – равный и *valens* – имеющий значение, силу, тем самым подчеркивая, силу денег. И, кроме этого, соглашается с тем, что внутреннее содержание денег остается скрытым, абстрактным. Это внутреннее содержание проявляется внешне через функции денег, которые реализуются и определяют роль денег в экономике.¹

Так рассуждая об экономической природе денег, исследователи, сразу говорят о деньгах как о явлении - элементе хозяйства, но, при этом, открытыми оставляют вопросы: зачем человеческому социуму деньги; почему желание обладать незначительными, с точки зрения их полезности, а в современном обществе даже абстрактными благами заставляет функционировать общественные механизмы? К тому же, сторонники, так называемого, экономического понимания, соглашаются с тем, что деньги, кроме того, что реализуют некий стандарт, имеют неведомую, трансцендентальную силу.

Для удовлетворения своих потребностей человек использует деньги. Но, при этом, все необходимое для своего существования – пищу, жилье для защиты от врагов, одежду для покрова при непогоде - реально добыть и без денег, трудом. Деньги появляются там, где существует дефицит благ. Деньги запускают общественные механизмы, социальные и экономические процессы, появляется социальная неоднородность и разделение труда. При этом ценность денежного актива является предметом коллективного бессознательного, зависит от их важности, веры в них. Вера поддерживается властью.²

Таким образом, существование денег, напоминает существование времени, но время это с разным эталоном. Содержание денег (особенно современных) напоминает информацию, но это не простая, а «обеспеченная» информация. В качестве обеспечения может выступать любой актив, лишь бы привычка и практика его использования подтверждала его денежность. Дэвис Глин составил полный список предметов, которые в разное время служили таким материальным эталоном-обеспечением стоимости. Среди них, янтарь, бусинки, раковинки морских малюсков, барабаны, яйца, перья, гонги, мотыги, слоновая кость, нефрит, бурдюки, циновки, гвозди, волы, свиньи, кварц, рис, соль, наперстки, лодки из шкур, пряжа и бубенчики,³ а также медь, серебро и золото

С одной стороны, деньги – реальность, доступная в ощущениях; но, с другой стороны, – они только видимость материальности,- кусочки

¹ Абрамова М.А. Дискуссионные вопросы категориальной характеристики современных денег и их отражение в базовых элементах денежной системы // Финансы, деньги, инвестиции, 2013. № 2. С. 19.

² Подробнее об этом см.: Люкевич И.Н. Сущность и природа денег: дискуссионные аспекты // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. С. 79-96.

³ Glyn D. A History of Money from Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales Press, 1994. P.27.

резаной бумаги, на которых написано «рубль», «dollar», «euro» вряд ли имеют большую потребительскую ценность, чем прочитанная газета, потому что не годны даже для разжигания огня. Значит, деньги имеют две стороны: во-первых, формальную (материальную), постигаемую через их восприятие, опыт, и, во-вторых, реальную (не схватывающую) - виртуальность, воображение, психологические факты. *Сущность денег не в том, что конкретное благо является деньгами, а в том, почему это благо в данной конкретной ситуации является деньгами.*

В силу сказанного, нам более близка другая точка зрения, суть – деньги категория шире, чем экономическая – общетеоретическая. Поиск их первоосновы, необходимо искать в теориях, прежде всего, иных, чем экономические. Если явление имеет формальную и реальную сущность, то его можно характеризовать словом феномен. Значит, возможно, применение феноменологии как способа научного познания феномена денег

Феноменологическое познание.

Феномен (греч. «являться, быть видимым», также «казаться») как истинный предмет познания встречается в античной философии для обозначения опытного знания. Естественнаучное толкование феномена закрепилось в философии Нового времени. В работах Галилео Галилея (Galileo Galilei; 1564- 1642) и Френсиса Бэкона (Francis Bacon; 1561- 1626) - это качества, связи и отношения, с помощью которых дает о себе знать, «возвещает» подлинная природа, в противопоставлении вещам и явлениям «сами по себе». У провозвестника феноменологии Франца Brentано (Franz Brentano, 1838-1917) феномен, в широком смысле, - вообще все, что может стать объектом научного рассмотрения.

Научный смысл понятие феномена окончательно приобрело благодаря работе немецкого философа Эдмунда Гуссерля (Edmund Husserl; 1859-1938) «Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии» (1913): «феномен есть то, что показывает себя очевидным и достоверным образом». ¹ Мартин Хайдеггер (Martin Heidegger; 1889- 1976), развивая учение Гуссерля, говорит о том, что феномен - это понятие, не обозначающее что-то содержательное, потому что феномену присуще как «показывание себя на себе самом», так и «скрывание себя»; понятие феномен относится, вернее к способу», каким нечто становится нам доступным. ²

Феноменология как категория познания впервые встречается в XVIII в. в работе Иоганна Ламберта (Johann Heinrich Lambert; 1728- 1777) «Новый органон» (1764), где обозначает одну из частей общего наукоучения - учения о видимости, заблуждении чувственного

¹ Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Книга первая. М.: 2009. С.29-45

² Источник: Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; предс. научно-ред. совета В. С. Степин. М.: Мысль, 2000–2001.URL: <http://iph.ras.ru/enc.htm>.

опыта. В эволюции взглядов Иммануила Канта (Immanuel Kant; 1724- 1804) феноменология служит преобразованию явления и явленного движения в опыт - работа «Метафизические начальные основания естествознания» (1786). У Георга Гегеля (Georg Wilhelm Friedrich Hegel; 1770-1831) феноменологией именуется та часть философии, которая исследует сознание, самосознание, разум. Эдмонд Гуссерль, называя свое учение феноменологией, наукой о феноменах, говорит, что это наука о сущностях, которые могут быть изучены вне их возможной связи с реальным миром.¹

Современная феноменология – это научный подход, который констатирует познания сущности, а не факты, познает как материальную наличность, так и формальную сущность. Он предполагает применение принципа, названного Гуссерлем «к самим вещам», в котором явление раскрывается на основании выделения в нем сущностных черт. Феноменолога «не интересует та или иная норма, его интересует, почему она — норма».²

Феноменология предполагает вынесение тезисов, положений, мнений о феноменах в том смысле, что, о чем выносятся суждения, может быть, а может и не быть налично пребывающим. Такой подход, который подразумевает исследование «не только положения дел в реальности», но и «сущностного положения дел», называется «эйдетическим».

Сущность эйдетического подхода в том, что данное, постигаемое опытным путем есть предмет, опытным путем можно познать сущность *формальную (или материальную)*. Данное в сущностном созерцании есть его чистая сущность (эйдос)³, эйдетическим познанием можно постичь сущность *реальную (или чистую, эйдос)*.⁴

Эйдос по Гуссерлю, обладает характером «безусловной всеобщности», может восприниматься как в данностях бытия, имеющих материальную форму, - опыта, восприятия, воспоминания, так и в данных, «не схватывающих бытие» - психологических фактах, воображениях, фантазиях, мистических мыслях».⁵ Поэтому феноменолог может, но не необходимо использовать трансцендентальный анализ.⁶

¹ Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Книга первая. М.: 2009. С.29-45

² Там же. С. 21.

³ В древнегреческой философии «эйдос» означал «видимое, то, что видно, наружность» (Гомер), «конкретную явление, видимую сущность» (Парменид), а позже «субстанциальную идею» (Платон), «форму» (Аристотель).

⁴ Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Книга первая. М.: 2009. Там же. С. 34-45.

⁵ Там же. С.38, 45-46.

⁶ Положение о том, что «феноменология не должна быть необходимо связана с трансцендентальным сознанием» сформулировано Мартином Хайдеггером в развитие теории Гуссерля

Соглашаясь с Гуссерлем, справедливо сказать, что нет ни одной науки, которая была бы совершенно свободна от эйдетического познания. Ибо, во-первых, наука обязана поступать сообразно формальным принципам, обрабатываемым логикой. Во-вторых, же, любой факт включает в себе некую материальную сущностную наличность.

Феномен денег.

Идея, что общество в хозяйстве опирается на деньги не в первую очередь, встречается в трудах Платона. В его учении говорится, что добродетели мудрость, мужество, умеренность и общая, гармонически обнимающая собой действие всех трех упомянутых добродетелей – справедливость, есть, в отличие от денег, блага высшие в человеческом обществе; сребролюбие позорно. Деньги нужны лишь низшему сословию ремесленников, землевладельцев, купцов, для обеспечения жизни себе и комфортной жизни высокому сословию стражников, а также правителям как механизм управления сословием низшим.¹

Мысль о том, что деньги сами по себе не удовлетворяют никакой потребности, емко сформулирована Джоном Миллем (John Stuart Mill; 1806-1873). В его «Принципах политической экономии...», говорится о том, что нет вещи, которая имела бы сама по себе меньше значения в общественной экономии, чем деньги; они важны лишь, как остроумное средство, служащее для сбережения труда и времени. Это – машина для производства быстро и с удобством того, что было бы произведено и без нее, – хотя менее скоро и менее удобно. Подобно многим другим видам машин, и эта начинает действовать в известном смысле лишь тогда, когда приходит в расстройство.²

Даже автор «Капитала» К. Маркс (Karl Heinrich Marx; 1818-1883) соглашался с мыслью, что деньги как таковые, в малой степени представляя собой категорию экономическую, они лишь всего лишь материальное орудие, а не выражение «какого-нибудь общественного производственного отношения».³ Поэтому, деньги по ошибке исследуются в политической экономии, которая в действительности не имеет ничего общего с технологией <исследования денег> (прим. наше - И.Л.).

Отметим два важных момента. Во-первых, различные блага в разное время обладали наибольшей денежностью, а значит, и выполняли функции денежной единицы. Более того, даже в рамках одного денежного стандарта – серебряного, золотого стандарта ценности денежных

¹ Платон Государство // Платон Сочинения в четырех томах. Т. 3. Ч. 1.- СПб: 2007. С.126.

² Mill, John Stuart Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy, ed. William James Ashley.- London: Longmans, Green and Co., 1909, 7th ed. Book III. Exchange. Chapter VII. Of Money P.488. URL: <<http://oll.libertyfund.org/titles/101>> (дата обращения 01.03.2015).

³ Маркс К. К критике политической экономии. Гл. I. Товар. Цит. по: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 13. – М., 1959. С. 38.

благ - имели место различные его модификации.¹ В наше время деньги свою материальность потеряли окончательно. Современный действительный денежный стандарт – необеспеченные валюты и плавающие валютные курсы. Другими словами, сегодняшние деньги являются активом лишь потому, что это обязательство эмитента – национального банка; кроме того, они потеряли качество быть постоянной величиной.

Во-вторых, представляется, что деньги имеют ценность благодаря множественности сознаний (каждого индивида), признающих общезначимость суждений о бытии денег. Значимость денег обуславливается опытом, а конкретно - практикой и привычкой получать блага реальные в обмен на блага нематериальные – деньги. Таким образом, значимость денег лежит в интуитивной, бессознательной сфере человеческой души.

Таким образом, с учетом того, что функции денежных единиц в разные эпохи выполняли различные блага; и, кроме этого, ценность денег определяется не материей, а идеей, представляется верным распространить взгляд В.В. Кортунова² о современных деньгах на сущность денег в целом и резюмировать, что *деньги являются идеей о меновой покупной характеристике предметно-эмпирического бытия*. То есть, *сущность денег лежит в области человеческого сознания, а реализация идеи денег это конкретные денежные единицы и денежные знаки*.

Так деньги как феномен и показывают себя на себе самом, и скрывают себя. Они имеют сущность формальную (материальную), как выражение ценности, и сущность реальную (чистую), связанную с сознанием человека. При этом видится возможным говорить о различных аспектах денежного феномена – культурном, смысловом, социальном, феномене мышления, а также об энергетическом феномене денег.

Формальное (материальное) содержание денег в том, что это долговое благо. Благо может выступать не только в форме любого актива, но и в форме соглашения на получение этого актива. Этот актив не обычный, а свободно обмениваемый на любые другие активы, то есть самый ликвидный из известных активов. Он характеризуется низкими, ничтожными эластичностями производства и замены, а также издержками содержания (иными словами, деньги нельзя производить по желанию, а когда меновая ценность денег возрастает, то ни у кого не возникает идеи заменить их другим активом и, наконец, увеличение запаса денег не влечет за собой увеличение издержек по его содержанию).

¹ Подробнее об этом: см. Люкевич И.Н. Действительный денежный стандарт как критерий эволюции мировой валютной системы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 (ка).- 2012.- Вып. 3.- С.95-107

² Кортунов В.В. Философия денег // Серия «Научные доклады» № 43.- М.: Московский общественный научный фонд, 1997. С.86.

Говоря о *реальной (чистой)* сущности денег можно отметить, что они связаны с человеческим сознанием. Ценность денег является предметом коллективного бессознательного, практики и привычки. Деньги это то, что стоит за понятием силы и власти, они работают - дают блага людям, определяют экономические явления, связывают в единое общественные процессы.

Деньги как феномен культурный формируют общественное сознание и социальное поведение. Через них вырабатывается система ценностей, рождается аксиология, этика, мировоззрение, философия. На основе денег создается «всеобъемлющая картина мира», истолковывается смысл истории, назначение человека, проблемы духовного бытия.¹

Деньги как феномен смысловой информируют, требуют, определяют.² Любое слово перед словом «деньги» дает богатую характеристику этому феномену. Нельзя не согласиться, например, с тем, что нет денег – нет жизни; мало денег – нет красивой жизни; много денег – нет спокойной жизни; хочешь денег – действуй; крепкие деньги – хорошо, стабильно; худые деньги – плохо, беспокойно; иностранные деньги – одни возможности; национальные деньги - другие; есть деньги – становишься покупателем, вкладчиком, предпринимателем; нет лишних денег – все равно отдай – налоги государству и так далее.

Деньги как феномен социальный выходят из общества, с их помощью реализуется общество хозяйствующее.³ Ни одно благо само по себе деньгами не является. Деньгами становится благо, в которое как бы «вдувается» социальная душа, ее оживляющая, превращающая в активный элемент общественно-хозяйственной жизни. Деньги это сначала социальность, а затем уже вещь. Сначала «социализация» блага, а затем – овеществление («оденуживание») социума.

Деньги как феномен мышления материально реализуют волю и разум человека путем создания рынка - общественного механизма реализации.⁴ Деньги одинаково обслуживают и разрушительные и созидательные действия, поэтому реализация происходит во всех проявлениях. Деньги не пассивны – они творят или разрушают самого человека как личность, они активно влияют на формирование его индивидуальной системы ценностей, на расстановку его личных приоритетов и целей. Через деньги вырабатывается система ценностей.

Энергетический феномен денег.

Известный русский мыслитель С.Н. Булгаков (1871–1944) расширил экономическое определение хозяйства - планомерную деятельность

¹ Картунов В.В. Философия денег // Серия «Научные доклады» № 43. - М.: Московский общественный научный фонд, 1997. С.6.

² Осипов Ю.М. Деньги // Философия хозяйства. В двух книгах. - М.: Юрист, 2001. С.140.

³ Там же. С.142

⁴ Шептун А.А. Философия денег // Вопросы философии, 1999. №7. С.182.

человека, направленную на удовлетворение его материальных потребностей. Ученый говорит о хозяйстве как борьбе человечества со стихийными силами природы в целях защиты и расширения жизни. Содержание хозяйственного процесса в стремлении превратить мертвую материю, действующую с механической необходимостью в живое тело, с его органической целесообразностью – превращение космического механизма в потенциальный или актуальный организм – очеловечение природы. Здесь Булгаков соглашается с Фредериком Шеллингом (Friedrich Wilhelm Joseph von Schelling; 1775- 1854), в том, что «организм есть, в общем, не что иное, как уменьшенный образ вселенной».¹

Хозяйство отличает труд подневольный. Оно вызвано необходимостью защиты жизни, хозяйство есть выражение борьбы двух метафизических начал – жизни и смерти, свободы и необходимости, механизма и организма. В этом смысле хозяйство можно определить как борьбу за жизнь и ее расширение, труд есть основа жизни. Жизнь возникает в рождении естественно, дается даром, но в хозяйстве поддержание ее уже оплачивается трудом, она становится трудовой. Труд есть та ценность, за которую приобретаются блага, поддерживающие жизнь.²

Хозяйство есть процесс общественный, развивающийся в истории, при этом хозяйство ведут не индивидуумы, но через индивидуумов – историческое человечество. Истинным субъектом хозяйства, олицетворением чистого хозяйства или самой функцией хозяйствования является не человек, но человечество – такой трансцендентальный носитель хозяйственной функции, вносящий единство и связность в разрозненные акты хозяйства, их организующий.

По Булгакову, трансцендентальный субъект хозяйства, также как и знания, и истории – Единая Мировая Душа. Она обосновывает процессы и их объективирует, превращая субъективное в трансубъективное, синтезируя раздробленность, дискурсивность хозяйства, знания, истории в некоторое живое единство.³ София, причастная к воздействию космического Логоса, принимает на себя Его действие, передает эти божественные силы нашему миру, просветляя его, поднимая из хаоса к космосу. Человек находит себя в Софии и чрез нее воспринимает и отражает в природу умные лучи божественного Логоса. Знание есть, в смысле метафизическом, припоминание, как об этом учил еще Платон.⁴ Знание не есть творчество из ничего. Человеческое творчество не содержит в себе ничего метафизически нового, оно лишь воспроизводит и воссоздает из име-

¹ Шеллинг. Соч. М., 1987. Т.1. С.365-366.- Цит. по: Булгаков С.Н. Философия хозяйства.- М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2008. С.97.

² Булгаков С.Н. Философия хозяйства.- М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2008. С.63-65.

³ Булгаков С.Н. Философия хозяйства.- М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2008. С.133-137.

⁴ Платон. Диалоги «Менон», «Федон», «Федр».

ющихся уже элементов. Творчество в собственном смысле принадлежит только Творцу.¹

Здесь представляется возможным не вполне согласиться с исследователями, в частности, с В.Ю. Катасоновым, считающим теорию Булгакова С.Н. о софийности хозяйства, лишь средством «преодоления» материалистического понимания истории.² На наш взгляд, в данной части философии хозяйства идет речь не о частной трактовке науки истории, а о познании феноменов – явлений, имеющих материальное и метафизическое начала. София, в понимании Булгакова, реет над миром, принимает божественные силы Логоса и проводит их в мир через человеческое творчество – в знании в культуре, в искусстве, в хозяйстве. Это с какой-то стороны объясняет трансцендентальность эволюции богатства и денег.

Видится необходимым уточнить понятие «богатства». Категории «богатство» и «бедность» сложны и до сих пор в должной мере не изучены, их общепринятого определения не существует. Данная проблема достаточно серьезно исследована в работах Родионова Д.Г., Дегтяревой В.А., Барановой И.В.³ Распространяя установленное учеными определения «бедности» на категорию «богатство» можно отметить следующее. Богатство – это состояние отсутствия нужды, обеспечение жизненными средствами, позволяющее удовлетворить насущные потребности индивида и семьи. Абсолютное богатство связано с обеспечением ресурсами, дающее человеку биологическое выживание. Речь идет об удовлетворении самых элементарных потребностей – в пище, жилье, одежде. Критерий абсолютного богатства связан с биологическими характеристиками и мало зависит от времени и места проживания человека – всегда можно однозначно судить, сыт человек или голодает. Относительное богатство определяется путем сравнения с общепринятым, считающимся «нормальным» в данном обществе, уровнем жизни. Критерии относительного богатства базируются на социальных признаках и сильно варьируют в разные эпохи и в разных странах.

Итак, в целях защиты и расширения жизни, необходимо хозяйство. Труд, как творчество, есть выражение высокого предназначения человека. Но природа труда имеет антиномичный характер, это необходимость для борьбы человечества со стихийными силами природы. Поэтому необходима энергия, которая бы запустила, стимулировала хозяйствующие механизмы.

¹ Булгаков С.Н. Философия хозяйства. - М.: ТЕПРА-Книжный клуб, 2008. С.149-150.

² Катасонов В.Ю. Религия денег. Духовно-религиозные основы капитализма. - М.: Кислород, 2013. -

³ Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Преодоление бедности как основное условие повышения жизни населения региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. С. 132-137

По Булгакову С.Н., творчество человека в хозяйстве требует для своего существования двух условий: наличности, во-первых, замысла, свободы изъяснения, и, во-вторых, мощи, свободы исполнения. Возможно одним из «умных лучей» Логоса является создание энергии, мощи, для запуска хозяйствующего механизма – творчества людей в хозяйстве. И этой энергией, благодаря которой осуществляются хозяйствующие, процессы служит явление, на русском языке называемое «деньги». Таким образом, видится, что *деньги являются одним из явлений хозяйства, как единого деяния трансцендентального субъекта – человечества, создающее энергию для запуска хозяйствующих механизмов.*

Представляется, что деньги обладают теми же свойствами, какими обладает энергия, а именно: по необходимости накапливаться, легко делиться и складываться, уметь сохраняться, не исчезать. Деньги имеют свойства систем, способных оказывать действие, осуществлять деятельность; систем, имеющих силу, мощь. Поэтому можно говорить о деньгах как *энергетическом феномене.*

Энергия денег напоминает кругооборот воды в природе. Ручейки (наличные деньги в магазины) собираются в реки (инкассация наличных денег потоки в банки), испаряются (превращаются в «облака» - записи на счетах), и затем возвращаются в виде дождя – это заработная плата. Вода, собираясь в потоки и водопады, приобретает энергию, также и деньги, обретают энергию, собираясь вместе. Накапливаясь, деньги могут производить работу, выполнять функции меры стоимости, средства платежа и обращения. Деньги – это субстанция вечного двигателя

При этом денежная энергия делает благо деньгами, а не деньги рожают денежную функцию. Здесь нельзя не согласиться с Ф.Хайеком, первым высказавшим идею, что человеческое общество довольно неудачно выбрало для названия данного явления имя существительное. Для объяснения денежных феноменов было бы полезнее, если бы «деньги» были прилагательным, например, «денежный», описывающим свойство, которым различные блага обладают определенным свойством в различной, причем меняющейся, степени.¹

Энергия денег дает движение всем процессам, как для индивидуума, так и общества в целом. Для конкретного человека деньги хороши не сами по себе, своей плотью, физическим обликом, но функциями, которые дают возможность исполнить намерения, замыслы. Не так важно, что необходимо отдать – камешек, скотину, кусок металла или резаную бумагу. Важно, что взамен можно получить средства существования – еду, одежду, жилье. Если давать человеку ограниченное количество энергии (денег), то его можно эксплуатировать. Обладание этой энергией –

¹ Хайек Ф.А. Частные деньги. – М.: Институт национальной модели экономики, 1996. С. 98.

стержневой момент любой власти. В обществе все начинается и завершается также энергией денег. Эта энергия обеспечивает работу социальных механизмов.

Экономика так же не просто зависит от денежной энергии - с ее помощью процесс начинается; ею и заканчивается. Даже в натуральном обмене общества первобытных людей существовал некий эквивалент, то есть, деньги. Не говоря уже о цивилизованном обществе, когда люди имеют пищу, жилье и одежду, которые надо купить за деньги, а потом уже осуществлять социальное взаимодействие.

Деньги не просто начинают и завершают любой процесс в хозяйствовании – более того, они генерируют энергию, путем внесения «хаоса» в жизнь общества.¹ Благодаря своей всеобщей ценности они выступают стимулом и побудительным мотивом любых видов деятельности, в том числе и антигуманных, они делают привлекательной любую работу, в том числе и направленную против человека, они превращают предмет купли-продажи в то, что таковым быть не должно. Как тепловая энергия тела напрямую зависит от скорости хаотичного перемещения молекул, так и хаотичные экономические сделки генерируют энергию денежную.

Особенностью денежной энергии является то, что она обладает механизмом саморегуляции. Кроме того, что деньги вносят «хаос» в жизнь общества, они создают определенный порядок этого «хаоса» в аспекте оценки достигаемого результата. Как объяснить, что общество, состоящее из индивидов, каждый из которых преследует только свой личный интерес, не приходит к войне против всех и хаосу? Благодаря деньгам. Именно они позволяют существовать товарному обществу. Они являются основообразующим институтом, который придает форму отношениям обмена, и выступают посредником между индивидами.² Энергия денег как бы «обволакивает» участников обмена и становится для них необходимой как благо, которое все желают и которое позволяет удовлетворять свои потребности. Посредством денег устанавливаются количественные пропорции обмена, в основе которых лежит принцип эквивалентности отчуждаемых и присваиваемых благ. Таким образом, устанавливаются определенные правила коллективной игры, известные под названием «рынок».

В связи с этим видится еще одна особенность денежной энергии – она запускает механизм выбора.³ Владелец денег мысленно обладает всем, что предлагают другие, приобретает непредвиденное. Из-за социального неравенства деньги символизируют различные вещи для различных людей: спиртной напиток, поход в музей, бриллиантовое кольцо, акт

¹ Шептун А.А. Философия денег // Вопросы философии, 1999. №7. С.180.

² Аглиета, М. Деньги между насилием и доверием: Пер. с фр.- М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С.104.

³ Барр, Р. Политическая экономия: в 2-х тт.- Т.2: Пер. с фр.- М.: Междунар.отношения, 1995. С.281.

милосердия, комфорт или безопасность. Процесс желания и воображения запускается и завершается миллион раз за каждую секунду, двигает нашу цивилизацию.

Денежная энергия запускает механизм зависимости каждого от всех и всех от каждого.¹ В постоянном чередовании актов отчуждения и присвоения отдельные моменты общения субъектов соединяются в единую общественную связь и образуют единый социальный организм, основанный на зависимости.

Таким образом, под происхождением денег, возможно понимать появление и бытие денег в обществе; природа денег – это изменяющаяся форма денег, потенциальность тех или иных благ выполнять денежные функции в конкретный момент исторического развития; сущность денег – их собственная ценность – что несут деньги в общество, культуру, экологию и, в целом, цивилизацию, человека.

Нет ни одной науки, которая была бы свободна от эйдетического познания: с одной стороны, наука обязана поступать сообразно формальным принципам, обрабатываемым логикой; с другой – любой факт заключает в себе некую материальную сущностную наличность. Сущность эйдетического подхода в том, что опытным путем можно познать сущность формальную (материальную), эйдетическим познанием можно постичь сущность реальную (чистую, эйдос).

Деньги – это одно из явлений хозяйства, как единого деяния трансцендентального субъекта – человечества, создающих энергию для запуска хозяйствующих механизмов. Иных источников энергии у человеческого общества нет. Возможные источники энергии денежной – дефицит благ, социальная неоднородность и разделения труда. Создание нег – энергии, мощи, необходимой для запуска хозяйствующего механизма социума, является одним из «умных лучей» Логоса.

Сущность денег не в том, что конкретное благо является деньгами, а в том, почему это благо в данной конкретной ситуации является деньгами. Деньги являются идеей о меновой покупной характеристике предметно-эмпирического бытия. Идея заключается привычным, практическим, поддерживаемым властью использованием в экономических обменах некоего ликвидного блага, с ничтожными эластичностями производства, замены, издержек содержания. Сущность денег лежит в области человеческого сознания, а реализация идеи денег это конкретные денежные единицы и денежные знаки.

Формальная (материальная) сущность денег – выражение ценности, сущность реальная (чистая), связанна с сознанием человека. Чистая сущ-

¹ Шептун А.А. Философия денег // Вопросы философии, 1999. №7. С.182.

ность денег в том, что это вклад каждого индивидуума в абстрактную идею, благодаря которому эта идея становится силой. Сила денег в том, что они дают движение экономическим явлениям, блага людям, а также связывают в единое общественные процессы, являясь тем, что стоит за понятием мощи и власти. Возможно говорить о различных аспектах денежного феномена – культурном, смысловом, социальном, феномене мышления, а также об энергетическом.

Обладание денежной энергией – стержневой момент любой власти. В обществе все начинается и завершается также энергией денег. Она обеспечивает работу социальных механизмов. Деньги не просто начинают и завершают любой процесс в хозяйствовании – они энергию генерируют, путем внесения «хаоса» в жизнь общества. Особенность денежной энергии в саморегуляции – деньги создают порядок из «хаоса» в аспекте оценки достигаемого результата. Еще особенности - запуск механизм выбора, а также механизма зависимости социума каждого от всех и всех от каждого.

Литература

- Абрамова М.А. Дискуссионные вопросы категориальной характеристики современных денег и их отражение в базовых элементах денежной системы // Финансы, деньги, инвестиции, 2013. № 2. С.16-21.
- Андренов Н.Б. Философия денег.- М.: Издательство «Спутник+», 2009.- 94 с.
- Булгаков С.Н. Философия хозяйства.- М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2008.- 352с.
- Кортунов В.В. Философия денег // Серия «Научные доклады» № 43.- М.: Московский общественный научный фонд, 1997.-172 с.
- Катасонов В.Ю. Религия денег. Духовно-религиозные основы капитализма.- М.: Кислород, 2013.- 408 с.
- Люкевич И.Н. Действительный денежный стандарт как критерий эволюции мировой валютной системы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 (экономика).- 2012.- Вып. 3.- С.95-107
- Люкевич И.Н. Сущность и природа денег: дискуссионные аспекты // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. С. 79-96.
- Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; предс. научно-ред. совета В. С. Степин. М.: Мысль, 2000–2001.URL: <http://iph.ras.ru/enc.htm> (дата обращения 01.03.2015).
- Осипов Ю.М. Деньги // Философия хозяйства. В двух книгах.- М.: Юрист, 2001.- 624 с. С.139-155.

Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В Преодоление бедности как основное условие повышения жизни населения региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. С. 132-137.

Шелепин Л.А. Когерентность.- М.: Знание, 1983.- 64 с.

Шептун А.А. Философия денег // Вопросы философии, 1999. №7. С.180-183.

Аглиета, М. Деньги между насилием и доверием: Пер. с фр.- М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.- 365 с.

Гуссерль, Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Книга первая: Пер.с нем.- М.: Академический Проект, 2009.- 489 с.

Барр, Р. Политическая экономия: в 2-х тт.- Т.2: Пер. с фр.- М.: Междуна.отношения, 1995.- 752 с.

Маркс, К. К критике политической экономии. // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 13. – М., 1959.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ СМАРТ-КАРТ Батаев А.В. Молодой ученый. 2015. № 4 (84). С. 334-341.

Платон. Сочинения в четырех томах. Под общ. ред. А.Ф.Лосева и В.Ф.Асмуса; Пер. с древнегреч. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та; Изд-во Олега Абышко., 2006. 632 с.

Хайек Ф.А. ван Частные деньги: Пер с англ. М: Ин-т нац. модели экономики, 1996.-229 с.

Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения // Родионов Д.Г., Дегтерева В.А. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 3. С. 194-206

Glyn D. A History of Money from Ancient Times to the Present Day. Cardiff: University of Wales Press, 1994.

Mill, John Stuart Of Money // Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy, ed. William James Ashley.- London: Longmans, Green and Co., 1909, 7th ed. Book III. Exchange. URL: <<http://oll.libertyfund.org/titles/101>> (дата обращения 01.03.2015).

Айрапетян Анна Самвеловна
Аспирант кафедры «Финансы и кредит»
Anna Hayrapetyan Samvelovna
Graduate student of "Finance and Credit"

**ХЕДЖИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И
ИНСТРУМЕНТЫ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**
**THE HEDGING: CONCEPT, CLASSIFICATION AND TOOLS. THE
MAIN PROBLEMS AND PROSPECTS IN RUSSIA**

г. Иваново, ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет», Институт управления, финансов и информационных систем, *anuta-1187@mail.ru*
Ivanovo, "Ivanovo State University of Chemistry and Technology", Institute of Management, Finance and Information Systems,

Аннотация. В статье рассматривается значение понятия «хеджирование» с различных точек зрения. Представлена авторская классификация хеджирования по различным признакам. Автор изучает производные финансовые инструменты, с помощью которых можно осуществлять стратегии хеджирования. Представлены плюсы и минусы форвардных и фьючерсных контрактов. Рассмотрены основные проблемы хеджирования в России. Предложен ряд рекомендаций по совершенствованию российского рынка производных финансовых инструментов.

Abstract. The article deals with the meaning of "hedging" from different points of view. Author's classification of hedging on various aspects is given. The author examines the derivative financial instruments with which hedging strategies can be implemented. Pros and cons of forward and futures contracts are presented. Considered main problems of the hedging in Russia are considered. A number of recommendations for improvement of Russian market of derivative financial instruments is suggested in the article.

Ключевые слова: хедж, хеджирование, производные финансовые инструменты, биржевые и внебиржевые рынки, эффективное хеджирование.

Keywords: hedge, hedging, derivatives financial instruments, the stock and OTC (over the counter) markets, effective hedging.

Устойчивость финансовой системы в целом зависит в значительной степени от качества управления финансовыми рисками. В настоящее время страхование финансовых рисков входит в число наиболее интен-

сивно развивающихся сфер деятельности не только предприятий, производящих продукцию, но и финансовых институтов.

На данном этапе развития мировой экономики влияние рыночных рисков весьма велико. Финансовый рынок стал более изменчивым и нестабильным. Увеличилась частота неожиданных изменений на рынках, приводящих к негативным последствиям для компаний.

Одним из перспективных направлений коммерческой деятельности промышленных и торговых фирм или финансовых операций банков, страховых компаний и т.д., являются услуги по хеджированию. Ни одна страховая компания не сможет предоставить предприятию страховку от неблагоприятного изменения цен. Предназначение хеджирования, в варианте использования как метода управления финансовыми рисками – это устранение неопределенности будущих денежных потоков, что позволяет знать твердое значение величины будущих поступлений в результате коммерческой деятельности. Хеджирование выполняет функцию биржевого страхования от ценовых потерь на рынке реального товара и обеспечивает компенсацию некоторых расходов.

В финансово-экономической литературе нет общепризнанного определения понятия «хедж», поэтому его рассматривают с разных точек зрения. Термин «хедж» (англ. hedge – изгородь, огораживать изгородью, препятствие, преграда) означает препятствовать, ограждать себя от возможных потерь и т.д. [1; с. 333]. С одной стороны, «хедж» – это срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены [2; с. 1013] или операция, проводимая в срочном порядке, с помощью которой можно застраховать покупателей и продавцов товара от вероятного изменения цен на рынке в будущем [3; с. 730]. С другой стороны, «хедж» – это актив, фиксированное обязательство или предполагаемая прогнозируемая сделка, для которых вероятен риск изменения или опасен риск изменения предполагаемого потока денежных средств в будущем [3; с. 730]. Вся операция или сделка представляет собой хеджирование.

Понятие «хеджирование» можно рассмотреть с теоретической и экономической точек зрения.

Теоретическое содержание хеджирования представляет собой технику страхования от риска убытков из-за неблагоприятного изменения процентных ставок, валютных курсов, цены товара путем использования *срочных сделок*. Вместо страхования предпринимательского риска у страховщика с уплатой страхового взноса участник рынка (хеджер) одновременно с прямой сделкой заключает противоположную (обратную) сделку на равную сумму [4; с. 1064].

Экономическое содержание хеджирования сводится к перенесению частично или полностью риска от данного участника рынка (хедже-

ра) теми или иными способами на другого участника рынка, вступающего в договорные отношения с хеджером [5; с. 69].

И в первом и во втором случае определения разные, но выделяют одну и ту же *цель*, которая состоит в уменьшении или исключении риска.

Однако задача страхования может ставиться по-разному, соответственно, отличаться будут и результаты. Формулируя цель хеджирования, инвестор может определить ее как [6; с. 29]:

- 1) минимизировать риск;
- 2) максимизировать ожидаемую доходность;
- 3) максимизировать ожидаемую полезность, т.е. максимизировать ожидаемую доходность с учетом возможного риска.

Таким образом, хеджирование подразумевает покупку или продажу контрактов на срок по товару, цену которого необходимо застраховать. Данная сделка направлена на ослабление и (или) устранение риска, опасного (ненужного, нежелательного) для участников сделки изменения (снижения, роста) во времени стоимости актива (товара) либо потока денежных средств. И, следовательно, *хеджирование можно определить как сделку, действующую как заменитель более поздней наличной сделки* [7; с. 29].

В настоящее время, изучив различные точки зрения, мы можем рассмотреть классификацию хеджирования по различным признакам.

Ниже представлены элементы авторской концепции.

По технике осуществления операции различают:

– *короткое хеджирование* (хедж с продажей) – тип осуществления хеджевых операций, который используется для исключения или уменьшения возможного снижения стоимости имеющихся в наличии примерно равного количества финансовых активов или собственнo товаров. Используется для обеспечения ***продажной*** цены реального товара, который находится или будет находиться в собственности торговца;

– *длинное хеджирование* (хедж с покупкой) – тип осуществления хеджевых операций, который используется для защиты от возможного повышения рыночных цен. Применяется в качестве средства, гарантирующего ***закупочную*** цену для торговцев или фирм.

В зависимости от используемых финансовых инструментов различают:

– форвардное хеджирование представляет собой хеджирование форвардными контрактами и подразумевает использование внебиржевых срочных сделок купли/продажи активов. Контракты могут быть заключены на условиях полной поставки активов обоими сторонами (поставочные) или поставки одним контрагентом разницы между рыночной ценой на базовый актив на момент исполнения сделки и ценой контракта (индексные);

– фьючерсное хеджирование – это хеджирование фьючерсными контрактами, которое подразумевает использование стандартных срочных контрактов, заключаемых на организованном рынке, как правило, на биржевых площадках;

– опционное хеджирование предполагает уменьшение рисков при падении курсовой стоимости имеющегося актива или страховка от повышения стоимости актива, который может понадобиться в дальнейшем.

По уровню принятия риска хеджирование может быть *полным* или *неполным*. В рамках полного хеджирования обеспечивается точная фиксация будущей цены (финансового результата операций) или точная фиксация предельного размера убытков. Неполное хеджирование позволяет приблизительно зафиксировать финансовые результаты или предельные убытки.

В зависимости от времени (срока) осуществления операции хеджирование может быть статическим и динамическим. *Статическое* хеджирование позволяет достичь эффекта по состоянию на определенный момент времени в будущем. *Динамическое* хеджирование позволяет получить необходимый результат на любой момент времени в течение существования хеджированной стратегии.

Можно выделить и иные виды хеджирования:

– *Предвосхищающее хеджирование* – разновидность процедуры хеджирования, которая подразумевает досрочную реализацию (покупку или продажу) срочной операции задолго до заключения сделки на рынке реального товара. В период между заключением сделки на срочном рынке и заключением сделки на рынке реального товара фьючерсный контракт служит заменителем реального договора на поставку товара. Также предвосхищающее хеджирование может применяться и путем покупки или продажи срочного поставочного товара и исполнения через биржу. Данный вид хеджирования наиболее часто встречается на рынке акций.

– *Селективное хеджирование* характеризуется тем, что сделки на фондовом рынке и на рынке реальных товаров различаются по объему и времени заключения, на чем и производится «игра».

– *Перекрестное хеджирование* характеризуется тем, что на фондовом рынке совершается операция с контрактом не на базовый актив рынка реального товара, а на другой финансовый инструмент. Например, на реальном рынке совершается операция с акцией, а на фьючерсном рынке – с фьючерсом на биржевой индекс.

В настоящее время финансовый рынок представлен значительным числом **производных финансовых инструментов** или деривативов, к которым относят фьючерс, форвард, опцион, своп, кэп, кэпцион, флоо, флоцион, соглашение о будущем валютном курсе, соглашение о будущей процентной ставке (Future), структурированные финансовые продукты

или комбинированные (комплексные, гибридные) производные. Перечисленные инструменты образуют особый сегмент финансового рынка, именуемый *срочным рынком* [8; с. 184].

Инструменты хеджирования на рынке ценных бумаг делятся на две группы: биржевые и внебиржевые.

Основными инструментами, с помощью которых можно осуществлять стратегии хеджирования на *внебиржевом рынке*, являются **форвардный контракт и своп-контракт**.

Форвардный контракт (англ. forward contract) – нестандартизированный контракт, заключаемый между сторонами внебиржевой торговли по купле-продаже товаров, финансовых активов, иностранной валюты по текущей цене при оплате наличными с доставкой и завершением сделки на согласованную дату в будущем [4; с. 1057]. Все условия сделки оговариваются в момент заключения договора. Исполнение контракта происходит в соответствии с данными условиями в назначенные сроки. Форвардный контракт заключается в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива и страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены.

Своп-контракт – это соглашение между двумя контрагентами об обмене в будущем платежами в соответствии с определенными в контракте условиями. Различают следующие виды свопов: процентный, валютный, фондовый и товарный [9; с. 219].

Основными *биржевыми* финансовыми инструментами, используемыми в целях хеджирования, являются **фьючерсные контракты и опционы**.

Фьючерсный контракт – стандартный биржевой договор купли-продажи (поставки) биржевого актива в определенный момент времени в будущем по цене, установленной сторонами сделки в момент ее заключения. Базисными активами служат курсы валют (валютный фьючерс), курсы акций ведущих компаний (фондовый фьючерс), активы, приносящие доход в форме процента – депозиты, облигации (процентный фьючерс), товары (товарный фьючерс), биржевые индексы (индексный фьючерс) [4; с. 1063]. При заключении фьючерсного контракта согласовываются два основных параметра: цена (futures price) и дата исполнения (delivery date, settlement date). Все другие условия стандартны и определяются биржевыми правилами [8; с. 187].

Опционы – контракт, заключенный между двумя сторонами, в соответствии с которым одна сторона представляет другой право купить по согласованной цене определенный актив в рамках определенного периода времени или предоставляет право продать по согласованной цене определенный актив в рамках определенного периода времени или определенную дату [8; с. 197]. По сравнению с фьючерсными контракта-

ми диапазон базисных активов опционов шире, так как в основе опционного контракта может лежать и фьючерсный контракт. Опционные контракты используются как для извлечения спекулятивной прибыли, так и для хеджирования. Суть опциона состоит в том, что он предоставляет одной из сторон сделки право выбора исполнить контракт или отказаться от его исполнения. В сделке участвуют два лица. Одно лицо покупает опцион, т. е. приобретает право выбора. Другое лицо продает или, как еще говорят, выписывает опцион, т. е. предоставляет право выбора. За полученное право выбора покупатель опциона уплачивает продавцу определенное вознаграждение, называемое премией. Продавец опциона обязан исполнить свои контрактные обязательства, если покупатель (держатель) опциона решает его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион, т. е. купить или продать базисный актив, только по той цене, которая зафиксирована в контракте. Она называется ценой исполнения. С точки зрения сроков исполнения, опционы подразделяются на два типа:

– американский – может быть исполнен в любой день до истечения срока действия контракта;

– европейский — только в день истечения срока контракта.

Из вышеперечисленных инструментов *фьючерсы* и *форварды* представляют собой самый простой способ хеджирования рисков, и имеют свои особенности (табл. 1) [10].

Таблица 1.

Основные плюсы и минусы использования форвардов и фьючерсов

Форвардное хеджирование	Фьючерсное хеджирование
Плюсы: – возможность сформировать позицию с произвольным сроком исполнения и произвольным объемом, что позволяет максимально минимизировать базисный риск; – отсутствие необходимости осуществлять отвлечение средств при заключении сделок, возможность проводить операции без обеспечения, зависящего от текущих рыночных цен (отсутствие необходимости принимать риск ликвидности).	Плюсы: – доступность организованного рынка – выход на биржевой рынок реален для небольшой компании или частного инвестора, в то время как внебиржевые сделки заключаются с профессиональными участниками финансового рынка и эффективность данных сделок зависит от размера и репутации организации; – возможность проводить хеджирование без принятия значительных кредитных рисков – основным кредитным риском при хеджировании является риск биржи, который, как правило, ощутимо ниже чем кредитный риск контрагента на внебиржевом

	рынке; также кредитный риск снижается за счет эффективных механизмов взаимозачета требований, как правило, предлагаемых биржей; – простота регулирования величины хеджирующей позиции или её закрытия; – наличие статистики по ценам и объемам торгов на доступные инструменты, что позволяет выбрать оптимальную стратегию хеджирования.
Минусы: – необходимость принятия значительных кредитных рисков - поставочные внебиржевые сделки в общем случае подразумевают принятие кредитных рисков контрагента в объеме сделки, закрытие позиции приводит к только удвоению риска (за исключением закрытия позиции с одним и тем же контрагентом при наличии соглашения о неттинге); – низкая ликвидность рынка для отдельных сроков - не всегда имеется возможность открытия или закрытия позиции на приемлемых условиях.	Минусы: – отсутствие возможности использовать срочные контракты произвольного размера и срока исполнения – стандартные контракты подразумевают фиксированный размер лота и срок, их множество ограничено, в силу этого базисный риск хеджирования заведомо невозможно сделать меньше некоторой заданной величины; – необходимость осуществления комиссионных расходов при заключении сделок; – необходимость отвлечения средств и принятия риска ликвидности при осуществлении хеджирования - продажа и покупка стандартных контрактов требует внесения депозитной маржи и её последующего увеличения в случае неблагоприятного изменения цен - для волатильных инструментов и больших сроков хеджирования объем дополнительного обеспечения (маржи) может оказаться значительным.

На основании вышеперечисленных особенностей, выделим ряд условий, при которых стало возможным осуществление современного **«эффективного хеджирования»** [5; с. 71]:

- развитие до необходимых масштабов наряду с реальным (кассовым, наличным) рынком сферы срочного рынка (в совокупности форвардного, фьючерсного, свопового рынков);
- сохранение и развитие тесных взаимосвязей между этими сферами единого рынка и их взаимообусловленности;

- временная отдаленность момента совпадения отложенных спроса и предложения (при некотором распределении общего срока по периодам), всеобщее распространение этого явления;
- появление способов и средств осуществления сделок, соответствующих этому рынку.

В настоящее время применение производных финансовых инструментов в целях хеджирования в России развивается.

К основным проблемам, оказывающим негативное влияние на развитие хеджирования в России, следует отнести:

1) *отсутствие целостной нормативной базы*: есть проблемы в бухучете и налогообложении операций, связанных с хеджированием, до сих пор не приняты Законопроекты «О срочном рынке» «О производных финансовых инструментах»;

2) *высокую стоимость операций*, что представляет большую сложность для компаний, инвесторов и других участников при покупке данных инструментов;

3) *низкий уровень профессиональной подготовки* и глубокого анализа при выборе стратегии и инструментов и т.д.

Наиболее **перспективными направлениями** развития российского срочного рынка в целом являются:

- организация эффективного взаимодействия участников рынка с законодательными и регулирующими органами с целью устранения существенных пробелов и недоработок в регулировании;

- создание благоприятной среды функционирования;

- повышение ликвидности рынка;

- снижение издержек и риска;

- привлечение на российский рынок зарубежных инвесторов и недопущение оттока участников российского срочного рынка на западные рынки.

Мы предлагаем и совершенствование системы управления рисками на срочной бирже.

Таким образом, на основании указанных выше проблем и перспектив, для развития срочного рынка, и, соответственно, хеджирования, в России необходимо:

во-первых, стимулировать развитие нормативно-правовой базы со стороны государства, что обеспечит эффективное государственное регулирование рынка производных финансовых инструментов;

во-вторых, установить процентные нормы – пределы комиссионных доходов брокеров при проведении операций с производными финансовыми инструментами;

в-третьих, обеспечить прозрачность информации при заключении договоров и со стороны продавцов и со стороны покупателей.

Список использованной литературы:

1. Мюллер, В.К. Англо-русский словарь. 24-е изд / В.К.Мюллер. М.: Русский язык, 1995. - 2106 с.
2. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. –М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088с.
3. Большая экономическая энциклопедия / авт. колл. Т. П. Варламова и др. М.: Эксмо, 2007.- 815с.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авт.; Под общ. ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168с.
5. Фельдман, А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты. Учебник / А. Б. Фельдман. М.: Финансы и статистика. 2003. – 304 с.
6. Буренин, А. Н. Хеджирование фьючерсными контрактами Фондовой биржи РТС / А.Н. Буренин. М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2009. – 174 с.
7. Лофтон, Т. Основы торговли фьючерсами / Пер. с англ. / Т. Лофтон. М.: ИК Аналитика, 2001. – 304 с.
8. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / К.В. Криничанский – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 608с.
9. Буренин, А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Учебное пособие / А. Н. Буренин. М.: 1-я Федеративная Книготорговая Компания, 1998. — 352 с.
10. Завьялов, С. Хеджирование с помощью фьючерсных и форвардных контрактов. Линейное хеджирование// URL: <http://www.finrisk.ru/hedgeff.html>.

Брок Анна Сергеевна,
Студентка группы 43706/2 кафедры
«Финансы и денежное обращение»

Brok Anna Sergeevna
The Student of the group 43706/2
of «Finance and Monetary Circulation»,

Рухляда Наталия Олеговна
кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Финансы и денежное обращение»

Rukhlyada Natalia Olegovna
Ph.D. in Economics, Associate professor
of «Finance and Monetary Circulation»

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

THE PROBLEMS AND THE OPPORTUNITIES OF LIFE INSURANCE IN RUSSIA

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
nataliaruh@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются понятия: страхования жизни, договора страхования жизни, накопительного страхования жизни. Анализируются проблемы и возможности развития рынка страхования жизни в России.

Abstract. In article the author considers the concepts of life insurance, the contract of life insurance, endowment life insurance. The author analyzes the problems and opportunities of life insurance development in Russia.

Ключевые слова: страхование жизни, договор страхования жизни, накопительное страхование жизни, развитие рынка страховой жизни, 3 сценария развития рынка: консервативный, реалистичный и оптимистичный, условия роста рынка страхования жизни в России.

Keywords: life insurance, the contract of life insurance, the opportunities of the development of the life insurance market, three ways of the market development: conservative, realistic and optimistic, the conditions of the growth of life insurance market.

Страхование жизни – довольно распространенный вид страхования в Европе и Америке, пользующийся интенсивным спросом у населения. В России же наблюдается совершенно иная картина: большинство населения не прибегает к услугам добровольного страхования, в

числе же заключивших такие договора преобладает страхование имущества.

На сегодняшний день сектор страхования жизни в нашей стране находится на начальном этапе развития. Если на Западе его доля составляет 70% страхового рынка, то у нас – менее 2%.

Страхование жизни – важнейший инструмент социально-экономической защиты имущественных интересов граждан, нуждающихся в дополнительной денежной помощи в связи с такими событиями в жизни, как утрата здоровья и трудоспособности, достижение пенсионного возраста.

В соответствии с п.1 ст. 32.9 Федерального Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27 ноября 1992 г., можно определить следующую классификацию такого продукта, как страхование жизни: 1. Страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Страховщик обязуется выплатить указанное в договоре страховое обеспечение выгодоприобретателям в случае смерти, дожития до определенного возраста застрахованного лица, либо наступления оговоренного в договоре страхового события (например, достижение застрахованным лицом совершеннолетия). Заключение договора по таким отдельным рискам как дожитие, смерть, либо наступление определенного события возможно как по отдельности, так и в совокупности. При этом такой договор страхования (который называется «смешанный») в настоящее время является одним из наиболее популярных продуктов, реализуемых на рынке страхования жизни. 2. Пенсионное страхование. [8] Страхователь единовременно или в рассрочку уплачивает пенсионный взнос, а страховщик принимает на себя обязательство выплачивать застрахованному лицу пенсию, пенсионную ренту или аннуитет. 3. Страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Страхование рент (аннуитетов) является разновидностью страхования на дожитие и предусматривает наступление ответственности страховщика по выплате при достижении установленного договором возраста (или по истечении оговоренного времени после вступления договора в силу) в течение всей жизни застрахованного или определенного срока или сразу после заключения договора [1].

Стоит отметить, что страхование жизни имеет огромное значение для всей экономики. Договор страхования жизни – это накопительная программа со сроком действия 5-40 лет, т.е. фактически это длинные деньги, которых нашей стране не хватает. Во всем мире средства страховых компаний и пенсионных фондов являются основными источниками финансирования долгосрочных проектов. В связи с этим развитие

этого рынка является важным инструментом обеспечения роста национальной экономики.

Несмотря на значительный потенциал и некоторые положительные результаты деятельности страховых компаний, необходимо отметить, что в настоящий момент условия поступательного развития рынка долгосрочного страхования жизни в России отсутствуют.

Одной из главных причин такой ситуации является недостаточный уровень спроса на накопительное страхование жизни. Основная задача страховых компаний на сегодняшний день – это привлечение клиентов. По данным ВЦИОМ, большая часть россиян вообще не пользуется услугами страховых компаний и за последние годы доля таких граждан увеличилась с 47% до 53% [2]. Российская функция спроса на страхование жизни изучена крайне мало. Страховщики, предлагая разные страховые продукты, разрабатывая условия договоров, используя различные каналы продаж, ищут потенциального потребителя и наиболее эффективный способ продвижения данного продукта. При продаже полисов страхования жизни возникает проблема, связанная с низкой страховой культурой граждан. Страховщик сначала должен потратить время на то, чтобы объяснить потенциальному клиенту, что такое страхование и зачем ему это нужно, а затем убедить его в целесообразности покупки такого полиса.

В качестве второй проблемы на рынке страхования жизни можно назвать недоверие к компаниям, оказывающим услуги по страхованию. По данным страховой компании «Росгосстрах» только каждый второй страхователь, которому довелось за последние два года обращаться за выплатой, был полностью удовлетворен ею и качеством сервиса. Тех клиентов, которых страховщики месяцами заставляют добиваться положенных им по договору выплат, или тех, кто для их получения вынужден обращаться в суд, сложно будет уговорить застраховаться еще раз [2].

Ограниченность спроса на услуги страховщиков вызвана также невысоким уровнем доходов населения. Горизонт планирования личного бюджета составляет у россиян от 1 до 6 месяцев. Клиент должен располагать достаточным доходом не только для обеспечения себя всем необходимым, но и для возможности накоплений. Большинство страховщиков в качестве минимального размера доходов, начиная с которого человек может задуматься о страховании, называют величину в 15000 руб. в месяц. Здесь же можно отметить и относительно высокую стоимость покупки полиса. Например, страхование жизни обходится российским гражданам дороже, чем жителям западных стран. Это связано с высоким уровнем смертности и слабой конкуренцией: в Европе в условиях жест-

кой конкуренции за потенциального страхователя страховые компании вынуждены снижать стоимость предоставляемых услуг.

Большая часть населения, планируя использование своих средств исходит из предпосылки: потратить деньги сегодня, поскольку неизвестно, что будет завтра. Действительно, вкупе с недостаточной осведомленностью граждан о страховых компаниях и предоставляемых ими услугах, неопределенность и нестабильность экономики приводят к отказу от услуг страхования. Оглядываясь на историю развития страны за последние 20 лет, никто не может с уверенностью сказать, что какая-либо компания точно не обанкротится и не уйдет с рынка в течение следующих 20 лет.

Договор страхования жизни – это долгосрочный вклад с гарантированной, но невысокой доходностью. Более высокая доходность по вложениям в пенсионные инвестиционные фонды и по банковским вкладам также является фактором, ограничивающим рост накопительного страхования жизни. В 2008 г. несколько большим спросом пользовались программы с дополнительной доходностью по результатам инвестиционной деятельности страховых компаний. Более дорогие, они обеспечивали уровень, сопоставимый с банковскими депозитами. Но по настоящему противостоять конкурентам страховым компаниям не удавалось, поскольку высокая доходность противоречила самой сути накопительного страхования, делающего акцент на стабильности.

Однако необходимо заметить, что кризис снизил доверие населения к банковским депозитам и пенсионным инвестиционным фондам. Несмотря на то, что они показывали высокие значения по прибыли, их обратной стороной были высокие риски. Когда на финансовом рынке возникла паника, риски начали реализовываться. В подобной ситуации компании по страхованию жизни выступили как надежный инвестиционный инструмент, поскольку его преимущество – обеспечение защиты здоровья и защиты от непредвиденных обстоятельств в жизни в дополнение к накоплению денежных средств.

Следующий фактор нестабильности страхования жизни в нашей стране - планово-убыточный характер деятельности большей части страховщиков. Необходимым условием создания компаний по страхованию жизни является очень высокий уровень расходов на осуществление дела.

Что касается развития рынка страхования жизни в России в будущем, то однозначного прогноза нет. В 2010 г. страховщики жизни собрали 20 млрд руб. страховых премий. Доля страховщиков жизни в общих сборах страховых компаний на сегодняшний день, по данным Ассоциации страховщиков, составляет 3%, расчетный показатель на одного

жителя страны достигает 5 долл. (на Западе от 1000 до 3000 долл.), что составляет менее 0,1% ВВП на душу населения [6].

В настоящее время страховые компании рассматривают 3 возможных сценария развития данного рынка: 1. Консервативный сценарий: 20-процентный прирост бизнеса при отсутствии стимулирующих мер со стороны государства для побуждения граждан к страхованию жизни. 2. Реалистичный сценарий: 30-процентный прирост при осуществлении хотя бы незначительного числа стимулирующих мероприятий. 3. Оптимистичный сценарий: 50-процентный прирост при введении большого количества стимулов со стороны государства, наличии макроэкономической стабильности и устойчивого экономического роста в ближайшие годы.

Таким образом, в настоящий момент популярность и востребованность страхования жизни в России невысока. Накопительным страхованием пользуется не более 1% российских семей, а по данным ВЦИОМ, ко всем услугам страховых компаний прибегает менее половины всех граждан. При этом в перечне видов добровольного страхования страхование жизни находится на пятой позиции, уступая добровольному пенсионному и автострахованию, страхованию жилья и добровольному медицинскому страхованию.

В качестве причин такой ситуации можно назвать низкий уровень спроса на услуги по страхованию жизни, непонимание необходимости подобного инструмента, недостаточная информированность об этом рынке, недоверие к страховым компаниям, их относительно низкая доходность, низкий уровень доходов населения, дороговизна оказываемых услуг и т.д.

Тем не менее накопительное страхование – источник длинных денег в экономике. Если, с одной стороны, страхование выполняет функцию защиты финансовых интересов населения, то с другой – имеет огромное значение для национальной экономики как источник инвестиционных вложений.[7]

Исходя из вышеизложенного, можно выделить следующие условия, способствующие, на наш взгляд, значительному росту рынка страхования жизни в России: 1. Макроэкономическая стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Это поможет устранить сложившиеся у населения представления относительно постоянных скачков, колебаний в экономике, неопределенности и непредсказуемости дальнейшей ситуации. 2. Поддержание инфляции на низком уровне. Льготы, установленные в российском законодательстве, не помогают страхователю сэкономить значительно, поскольку в условиях высокой инфляции, эффективность этих мер практически не ощущается. 3. Стимулирование рынка страхования посредством создания значимых налоговых льгот и формирования

гарантийного фонда. Данные действия будут способствовать росту инвестиционной привлекательности страхования жизни и снижению рисков вложений в этот финансовый инструмент. 4. Для повышения спроса на услуги страховых компаний необходимо предоставить населению максимально полную информацию о компании, продемонстрировать свои преимущества и выгоды от заключения договора страхования жизни. 5. Подготовка квалифицированного персонала: страховых агентов, финансовых консультантов и других специалистов страхового дела, знающих все тонкости предлагаемых ими услуг.

Для того чтобы эти действия стали эффективными и привели к ожидаемым результатам, осуществлялись системно и последовательно, необходимо принять долгосрочную концепцию развития рынка страхования жизни в России.

Список литературы

1. Котов Г. А. Общая характеристика состояния отечественного рынка страхования жизни // Молодой ученый. 2012. №9.
2. Гахова И. Зачем страховать свою жизнь // Русский репортер. 2009. №42.
3. Комлева Н. Реанимировать жизнь // Эксперт. 2010. №19.
4. МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Купоров Ю.Ю. В сборнике: ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА Сборник научных трудов 15-й Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Д.Г. Родионов; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет". Санкт-Петербург, 2014. С. 364-373
5. Обеспечение эффективности механизма формирования и использования человеческого капитала производственных предприятий // Демиденко Д.С., Колесников А.М., Малевская-Малевиц Е.Д. Известия высших учебных заведений. Технология легкой промышленности. 2014. Т. 23. № 1. С. 81-83.
6. Российский статистический ежегодник. 2014.
7. Страховщики жизни в РФ / Всероссийский союз страховщиков. – Режим доступа: <http://www.ins-union.ru>.
8. ОЦЕНКА АКТУАРНЫХ РАСЧЕТОВ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ Багаев А.В. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 6 (209). С. 186-191
9. ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ГРАЖДАН В ИХ ФОРМИРОВАНИИ Тывин Л.Ф., Богачева Н.Л. Общество. Среда. Развитие. 2011. № 3. С. 98-102.

MODERN TOOLS FOR ASSESSMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT AT THE LOCAL LEVEL

Varna, the Republic of Bulgaria, Varna Free University „Chernorizets
Hrabar”, Department ‘Administration and Management’

The integration of the Republic of Bulgaria into the European Union requires utilization and application of good European policies, practices and standards to continue the reform towards financial decentralization and further development of local self-government. The modified legal paradigm of financial self-government of municipalities places them in an environment of limited financial resources while, on the other hand, necessitates services and activities adequate to the needs of their citizens [1]. The necessity to apply and put into practice this approach to financial management triggered public discussions about the application of modern instruments of financial government at municipal level. Some more important instruments are: *systems for multianual financial planning* providing security and transparency in the managerial decision-making concerning the financial conditions of the municipalities in the short term, the middle term and in the long term; *program budgeting where the scarce budget resources* are planned, raised and allocated not on the basis of presumption of financial provision for a specific activity but on the basis of its efficiency and efficacy; *non-traditional techniques for funding of municipal budgets* such as lease funding, extended use of grant schemes and funds and emission of municipal bonds; *benchmarking that supports* the step-by-step introduction of the changes needed for the provision of funding for modern public services and for increasing their quality by proliferating good practices.

The above directions in the modernization of municipal financial management in the Republic of Bulgaria form the core of a new concept of municipal financial management that uses all means of the modern financial theory and practice in order to satisfy efficiently the municipal population’s needs for various services. That is the *subject* of this paper which is limited to the application of benchmarking as an instrument for evaluation of financial management at local level.

The closest Bulgarian term is comparative analysis. The Japanese use the word “dantotsu” which means striving “to be the best among the best” [11].

Many European countries have already started applying actively benchmarking to compare and to distribute the best practices in their administrations. For example in England the study of experience of the best is an essential element of the process of “making” policy in a particular field before developing specific normative acts or before undertaking actions to improve the administrative activity [16]. In that respect the role of the European Commission should be pointed out as it takes into account the efficiency and the importance of the transfer of good practices from one administration to another [11].

The main purpose of benchmarking activities including in the sphere of financial management of municipalities is to find better methods of performance in order to improve their overall development. This process should include: regular comparison of different aspects of the functions or the processes with the best functions or processes in that field; finding the weaknesses of these functions and processes; seeking new approaches to improve the performance; implementation of improvements; monitoring of progress and review of benefits.

The potential of benchmarking with regard to the competitive advantages of Bulgarian municipalities is still relatively limited to the presentation of good practices related to individual elements of financial management, e.g.: involvement of citizens in the stages of budgeting process; improvement of the budgeting process (developing a budget oriented towards services/end results); management of municipal assets; use of alternative sources of funding; management of municipal services, etc. [18]

There exist various practices to attract the citizens to the budgeting process. However their variety includes mainly informing citizens of municipal budgets by discussing publicly the draft budget in a manner that does not allow the participants in the discussion to make direct changes. It is believed that the citizens’ interests will be defended during the debates within the standing committees of the municipal councils and their final meetings [4]. However this is not achieved in most cases. In this respect it is interesting to consider the experience of the Municipality of Ruse aimed to promote citizens’ involvement in the budgeting process using an Internet inquiry for selection of priorities in the budget: The Internet inquiry presents several priorities in different spheres of public life. The citizens may support by their votes a particular priority or write a comment with a new proposal. Every week the topic that occurs most frequently in the “comments” is put to a vote as a new priority. The proposal that got the highest number of votes is included for funding in the municipal budget. The achieved results refer to: support of municipal priorities; added new proposal; comments of problematic fields; support of proposals made by the citizens in the municipal council; feedback and awareness of the implementation of commitments.

The application of benchmarking as an instrument for evaluation of the financial management of municipalities requires provision of information that may be compared between municipalities and that reflects the level of local authorities' independence when taking decisions regarding the budget [2], e.g.: *what share* of the actual costs and expenses falls within the direct control of local authorities and what is the share of higher levels of governance? *how stable* are the municipalities' revenue and expenditure powers? what is the local authorities' ability to maintain a positive balance in the current operational budget at the end of the year? *what is the "viability"* of the sources of revenue, i.e. whether the municipal revenues grow at least with the rate of inflation? *to what extent* can municipalities retain the grown of their expenditure at a level lower than the rate of inflation? *what are the capital* investment possibilities for local authorities and to what extent do municipalities increase the total value of their capital assets? *what are the possibilities* for local authorities to use mechanisms of debt financing?

The specified measuring components can be adapted to specific areas by forming a system of indicators allowing for quantitative comparisons between the municipalities (both at EU level and within the boundaries of individual countries). The value of the indicators will make possible the evaluation of the achievement of the targets and the achieved specific results in the implementation of the financial policy of the municipality [14]. The evaluation indicators may be aimed at the type and the level of the performed activities, the direct results (provided products and services) and/or the achievements and the public impact. Due to its continuous nature the evaluation of the indicators may serve as an early warning system and as a tool for improvement of the transparency of municipal financial management and for better accountability to the public. It will allow to monitor the dynamics of the evaluated processes and to make international comparisons.

The international comparisons for Bulgaria's progress in the financial decentralization [1] are made based on the following indicators: municipal revenue per capita/gross domestic product per capita; share of the municipal costs in the total public costs/share of the municipal tax revenue in the total tax revenue; municipal investments per capita; share of the municipal investments in the total public investments.

Municipal revenue per capita/gross domestic product per capita

This indicator provides information for the amount of the municipal revenue per capita (in Euro) in the unitary EU member states and ranks them according to the rate of gross domestic product (GDP) per capita. As a whole there is a proportional dependence between the GDP rate and the municipal revenue per capita. The richest EU countries (the old member states) have the highest values of municipal revenue per capita. Leading are the Scandinavian countries (Denmark, Sweden, Finland), which are characterized with the high-

er level of decentralization. The data ranks Bulgaria at the last place according to the GDP per capita (EUR 4466) and the last but one before Malta according to municipal revenue per capita (EUR 323). In Bulgaria the indicator municipal revenue per capita is almost twice as lower as in Romania where the municipal revenue per capita is higher than this in Cyprus and approximates to this in Greece and Slovakia.

Share of the municipal costs in the total public costs; share of the municipal tax revenue in the total tax revenue

These two indicators provide information for the level of decentralization in the EU countries. The EUROSTAT methodology, however, does not differentiate the tax revenue from the perspective of the local authorities' tax powers and whether the revenue is shared or generated from local taxes. The indicators' value varies significantly – from 1.4% (Malta) to 64.1% (Denmark) as a share of the municipal costs in the total public costs and to 0% (Malta) to 43.8% (Sweden) as a share of the municipal tax revenue in the total tax revenue.

The Scandinavian countries Denmark, Sweden and Finland top the ranking.

In Bulgaria the share of the municipal costs in the total public costs is 20.2% which is below the general level of EU 27(24.6%) and below the level of 25.5% shown by Romania. Bulgaria ranks 16th out of the 24 countries considered.

The share of the tax revenue of the municipalities in the total tax revenue in Bulgaria is one of the lowest in the EU – 3.6% compared to 15.2% average for EU 27. In this respect Bulgaria outruns only Malta (where there are actually no local taxes), Greece, Cyprus and Ireland. Among the rest of the EU countries Romania's progress is distinguished by almost 40% municipal tax revenue (part of which – shared taxes).

Municipal investments per capita

According to this indicator Bulgaria ranks last but one (before Malta) among the countries considered with EUR 70 municipal investments per capita. This is more than twice lower compared to the municipal investments in Romania (EUR 156 per capita) and five times lower than the average level of all EU member states (EUR 371 per capita).

In 2012 the municipal investments in Bulgaria amounted to 2.0% of GDP. The country ranked 8th together with Lithuania and Slovakia and lagged behind most of the new EU member states such as Latvia (2.9%), Poland (2.7%), Romania (2.5%), Estonia (2.4%).

Share of the municipal investments in the total public investments

The indicator shows the investments distribution among the levels of government in the public sector. The data places Bulgaria among the countries with centralized models of public investments – the share of capital costs of

the municipalities in Bulgaria in the total amount of public investments is 37.4% while the average level for EU as a whole is 59%. As per this indicator the country lags significantly behind Romania (48%) and outruns only Malta, Greece, Cyprus, Spain, and Lithuania.

Indicators for measuring and assessment of the financial resources allocation from the central to the local authorities

Measures for increasing the local revenue

Increasing the leviability of revenue through in-time payment: invitations for voluntary payment; handing the compulsory collection over to the National Revenue Agency (NRA); settling an agreement with the banks when granting credits to physical or legal persons to require a certificate that there are no debts to the municipality.

Measures against the debtors: public announcement of the municipality debtors; the tender documentation for conducting procedures under the Public Procurement Act (PPA) should require presenting a document certifying that the participants have no debts to the municipality; providing the debtors with the possibility for payment in installments; setting a clause in the rental contracts that in case of a certain number of unpaid installments the contracts are terminated, etc.

Updating the payment amounts and the preferences: updating the amounts of the local fees, service prices and basic rental prices; curbing the payment preferences for the local services, etc.

Measures for optimizing the costs

Restructuring and optimization in terms of: municipal network of “facilities” for public services; staff numbers; using the transitional reminders of the budgets of the units with delegated budgets for current repairs and investment costs.

Reducing the current allowance: introducing limits for phones, fuel, business trips, transport costs, consumables, etc.; reducing the entertainment allowance; specifying and prioritizing the costs for basic and current repairs.

Realizing energy-saving measures: monitoring, following and controlling the readings of the electricity, water, fuel and other equipment; reducing the time the public lights are on; installing energy-saving bulbs for street lights; building insulation, reconstruction of heating installations.

Broadening the principle of costs sharing: binding the subsidies for sport clubs and cultural institutions with the realization of programs preliminary developed by them; cooperation with the business in organizing local events (sponsorship, donations, advertizing during local and regional events); attracting the local community to jointly realize small public welfare projects for public usage.

Alternatives for the municipalities to better manage the crisis processes are the more efficient acquisition of means financed by the EU funds and real-

izing successful PPPs.

The Utrecht Declaration [15] for the impact of the financial crisis on the local and regional governance and self-governance contains five basic possibilities for political answer on behalf of the governments, namely: reform of the financial relations; improving the responsibility and the efficiency; improving the allocation/planning of the social privileges; innovative restructuring of the public services; increasing the local flexibility and freedom of action.

Literature:

1. Великова, М. Финансовата децентрализация в Република България: Между незавършените реформи и предизвикателствата на кризата. Годишник на ВСУ „Черноризец Храбър” за 2010 г., В., 2012., студия.
2. Великова, М. Система финансового управления и контроля в болгарских общинах: состояние, результаты, направления развития. В сб. материалы от 10-й Международной научно-практической конференции Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика, Санкт-Петербург, Издательство Политехнического университета, 2011.
3. Николова Л.В. Управление риск-факторами инвестиционного проекта. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербург, 2004.
4. Николова Л.В. Управление рисками инвестиционных проектов. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский гос. политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2008.
5. Николова Л.В. Логико-вероятностная методика оценки риска при формировании инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2007. № 51-1. С. 46-51.
6. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
7. Benchmarking for Public Services. PSBS, Cabinet Office & HM Customs and Excise, London, UK: [http:// www.benchmarking.gov.uk](http://www.benchmarking.gov.uk) – Public Sector Benchmarking Service, 2011
8. Citizen Participation in Local Self-Governance in the Eastern Partnership Countries: Comparative Analysis, October 2012, <http://www.alda->

- europa.eu/newSite/public/doc/495-Report-on-CP-in-EaP-Countries-Eng.pdf
9. European Charter of Local Self-Government, <http://conventions.coe.int>
 10. Guide to Municipal Finance, Copyright © UNHS Programme 2009, http://www.citiesalliance.org/sites/citiesalliance.org/files/UNH_Guide_Municipal_Finance.pdf
 11. Guidance on local government investments, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/320206/1501971.pdf
 12. Local government in England: do we comply with the European Charter of Local Self-Government?, Analysis and report by Jeremy Smith, May 2013, http://www.local.gov.uk/c/document_library/get_file?
 13. Salvador Parrado, Assigning competences and functions to local self-government in four eu member states: a comparative review, Paper prepared for Sigma, UNED, <http://www.sigmaweb.org/publicationsdocuments/40987105.pdf>
 14. Velikova, M., Financial Management Of Bulgarian Municipalities – Quantitative Indicators Of Measurement And Assessment, В: сб. материали от 12-й Международной научно-практической конференции Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика, Санкт-Петербург, Издательство Политехнического университета, СПб., 2013.
 15. Utrecht Declaration, “Good local and regional governance in turbulent times: the challenge of change”, Council of Europe Conference of Ministers responsible for Local and Regional Government, 16th Session, Utrecht, november 2009, <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet>
 16. European Commission <http://ec.europa.eu/>
 17. EU Bookshop - <http://bookshop.europa.eu/bg/home/>
 18. Council Europe <http://www.loreg.coe.int/en/start.html>
 19. EUROSTAT
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/>
 20. MRSC - <http://www.mrsc.org/subjects/finance/invest.aspx>
The Benchmarking site of the EU – www.benchmarking-in-europe.com

СЕКЦИЯ № 2 ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК: 338.45

Демиденко Д.С., Малевская-Малевиц Е.Д., Купоров Ю.Ю.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПРЕДПРИЯТИЯХ OPTIMIZATION OF INVESTMENT PLANNING IN THE ORGANIZATIONS AND THE ENTERPRISES

Санкт-Петербург, СПбПУ Петра Великого,
demidenko11@rambler.ru, mmed11@yandex.ru

Аннотация. В настоящее время существует вероятность наступления депрессивного состояния в развитии экономики, что вызывает растущий интерес к методам обеспечения устойчивости и экономической эффективности деятельности промышленных предприятий при снижении темпов их экономического роста. Главным сдерживающим фактором при этом выступает ограниченность собственных инвестиционных и финансовых ресурсов предприятий. В статье предложена модель оптимизации инвестиционного плана предприятия.

Ключевые слова. Инвестиционный проект, предприятие, оптимизация, инвестиционный план.

Abstract. Now there is a probability of approach of a depression in development of economy that causes the growing interest in methods of ensuring stability and economic efficiency of activity of the industrial enterprises at decrease in rates of their economic growth. As the main limiting factor thus limitation of own investment and financial resources of the enterprises acts. In article the model of optimization of the investment plan of the enterprise is offered.

Key words. Investment project, enterprise, optimization, investment plan.

Введение

В настоящее время существует вероятность наступления депрессивного состояния в развитии экономики, поэтому в российской экономической науке и на практике проявляется растущий интерес к методам обеспечения устойчивости и экономической эффективности деятельно-

сти промышленных предприятий при снижении темпов их экономического роста. Для успешного противостояния экономической депрессии необходимо учитывать особенности действия экономических законов на макро и микро уровне и правил управления экономикой предприятий при устойчивом снижении продаж, рентабельности производства, результирующих денежных потоков, эффективности капитальных вложений и других негативных тенденциях деятельности, дающих основание ставить под сомнение возможность достижения предприятием поставленных стратегических целей. Таким образом, вопросы оптимизации и управления эффективным экономическим ростом промышленного предприятия становятся весьма актуальными.

Анализ текущего финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия, как важный элемент экономического и финансового управления, служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия/организации финансировать свою деятельность, оно характеризуется обеспеченностью предприятия источниками финансирования для нормального функционирования предприятия, оптимальностью их размещения и эффективностью использования, а также финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Результаты финансового анализа непосредственно используются для определения рыночной стоимости предприятия (РСП). Согласно «стоимостному подходу» к оценке результатов деятельности предприятия, получившему большое развитие в условиях рыночной экономики, РСП является одним из основных показателей эффективности деятельности – чем выше РСП, тем эффективнее работа предприятия. Результаты финансового анализа непосредственно используются для определения ПСП – при прогнозировании доходов и расходов предприятия, определении процентной ставки для дисконтирования чистых денежных потоков (доходный подход к оценке РСП), при расчете величины мультипликаторов стоимости (в случае применения сравнительного подхода к определению РСП).

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ финансовой отчетности (бухгалтерских балансов, отчетов о финансовых результатах работы) для выявления тенденций в его деятельности и определения основных аналитических финансовых показателей.

Для анализа имущественного положения предприятия осуществляется трансформация исходной финансовой отчетности. Она состоит в представлении баланса в форме, облегчающей расчет основных аналити-

ческих коэффициентов, обеспечивающего наглядность и пространственно-временную сопоставимость. Это достигается построением «свернутого» баланса путем агрегирования однородных по составу элементов балансовых статей. Применение агрегированной финансовой отчетности характерно для анализа финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий могут интересоваться не только внутренних, но и внешних пользователей – кредиторов, потенциальных инвесторов, поставщиков и подрядчиков, кредитные организации и др. Эти организации интересуют главным образом вопрос о платежеспособности данного предприятия и его деловой активности. Для управления финансами малого предприятия необходимо анализировать структуру его капитала (состав источников финансирования, доли собственных и заемных/привлеченных средств, цена привлечения средств из различных источников). Финансовое состояние малого предприятия можно оценить на основании следующих показателей:

- структуры и динамики имущества и источников финансирования;
- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- финансовых результатов деятельности.

Из финансовой отчетности малых предприятий можно извлечь информацию, необходимую для решения следующих задач управления финансами.

Оценка структуры и динамики имущества (активов) дает представление о соотношении основного и оборотного капитала, доли запасов в оборотных активах, а также изменениях их стоимости за анализируемый период.

Оценка структура, динамики и цены источников финансирования позволяет оценивать доли собственных, заемных и привлеченных средств, изменение структуры за анализируемый период.

Малые предприятия обычно финансируют свою текущую деятельность в основном за счет собственных средств и кредиторской задолженности. Торгово-закупочная деятельность и расчетные операции, как правило, проводятся на условиях предоплаты либо за счет получения коммерческого (товарного) кредита. Поэтому важным фактором является поддержание ликвидности и платежеспособности, которые характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме осуществлять расчеты по текущим обязательствам.

Составление инвестиционной программы предприятия.

Планируемый рост продаж предприятия зависит от количества имеющихся ресурсов (лимита капитальных вложений), которые могут быть направлены предприятием на реализацию инвестиционных проек-

тов, обеспечивающих рост продаж. Обычно, при составлении инвестиционного плана/программы предприятия, по каждому инвестиционному проекту запланированный рост продаж является заданной величиной. На реализацию каждого из совокупности проектов, рассматриваемых на предмет включения или не включения в инвестиционную программу, необходимо затратить определенное, запланированное количество финансовых или иных ограниченных ресурсов капитальных затрат. При этом, для успешной реализации каждого отдельного проекта и всей программы в целом, расход капитальных ресурсов должен быть осуществлен полностью в запланированном объеме, в противном случае проект не может быть выполнен и не включается в инвестиционную программу предприятия. Иными словами, инвестиционные расходы на реализацию каждого инвестиционного проекта – заданная дискретная величина. При этих условиях можно говорить об оптимальном инвестиционном плане предприятия, который представляет собой совокупность инвестиционных проектов, предназначенных для реализации, обеспечивающих максимальный прирост продаж предприятия в планируемом периоде при условии выполнения ограниченного лимита капитальных вложений и с учетом целочисленности переменной величины – размера капитальных вложений для каждого проекта. Отметим, что если исключить требование целочисленности, то составление инвестиционного плана предприятия в вышеприведенной постановке не является оптимизационной проблемой.

Оптимизационная задача составления оптимальной инвестиционной программы предприятия состоит в выборе инвестиционных проектов, которые обеспечат наибольший прирост продаж предприятия в рамках имеющегося лимита капитальных вложений. Математическая постановка задачи может быть представлена в следующем виде:

$$\begin{aligned} \Delta_1 + \dots + \Delta_n &\leq \bar{\Delta} \\ z_1(\Delta_1) + \dots + z_n(\Delta_n) &\rightarrow \max \\ \Delta_i &= \begin{cases} 0 \\ \Delta_i \end{cases}, \quad i = 1 \dots n \\ \Delta_i &- \text{целые} \end{aligned}$$

Несколько меняется постановка задачи, если в инвестиционную программу включаются несколько одинаковых проектов, а также заданы дополнительные ограничения, например на долю привлеченных ресурсов (заимствований) в источниках финансирования каждого инвестиционного проекта, при условии, что доля заимствований в целом по предприятию не должна превышать допустимой величины, т.к. она характеризует финансовый риск предприятия:

$$n_1 k_1 + \dots n_n k_n \leq \bar{\Delta}$$

$$n_1 k_1 a_1 + \dots n_n k_n a_n \leq \bar{a}$$

$$\Delta i = n_i k_i$$

$$n = 0, 1, 2 \dots \text{целые}$$

$$z_1(\Delta_1) + \dots z_n(\Delta_n) \rightarrow \max$$

Где: n – количество проектов, которые могут быть включены в программу в рамках имеющихся ограничений,

k – капиталоемкость проекта

Δ – капитальные вложения для каждого проекта (шага решения),

$z(\Delta)$ – достигаемый объем продаж как результат реализации проекта

$\bar{\Delta}$ – имеющийся лимит капитальных вложений предприятия в плановом периоде

$\bar{a}$ – допустимая доля привлеченных источников (заимствований) в источниках финансирования предприятия.

Задача решается методом динамического программирования. Это математический метод поиска оптимального решения целочисленных многошаговых задач управления. Динамическое программирование обычно применяется к задачам, в которых искомый ответ состоит из частей, каждая из которых в свою очередь дает оптимальное решение некоторой подзадачи. У такой задачи может быть много возможных решений, но требуется выбрать оптимальное решение, при котором значение некоторого параметра будет минимальным или максимальным, соответственно целевой функции задачи. При этом целевая функция и ограничения задачи могут выражаться нелинейными зависимостями, не обязательно выражаемыми в аналитическом виде. Например, могут использоваться таблично заданные функции.

В нашем случае, шагами решения являются отдельные проекты и соответствующим им объем продаж. На первом шаге рассматривается случай выделения всего ограниченного лимита ресурсов капитальных вложений для первого проекта. На втором шаге присоединяются расходы на ресурсы для второго проекта, на « n -том»- затраты по « n -тому» проекту и т.д.. В общем виде процесс решения представляется в следующем виде:

$$\text{Шаг 1. } \varphi_1(\Delta) = \max Z_1(\Delta), \quad 0 \leq \Delta \leq \bar{\Delta},$$

$$\text{Шаг 2. } \varphi_2(\Delta) = \min[Z_2(\Delta) + \varphi_1(\Delta - \bar{\Delta})], \quad 0 \leq \Delta \leq \bar{\Delta}, \quad 0 \leq x \leq A$$

.....

Шаг n .

$$\varphi_n(X) = \min[3_n(y) + \varphi_{n-1}(x - y)], \quad 0 \leq y \leq x, \quad 0 \leq x \leq A$$

где

Δ_i – капитальные вложения каждого шага,

φ_{i-1} – оптимальные продажи предыдущего шага.

Рассмотрим пример составления инвестиционной программы предприятия. В таблицах 1 и 2 представлены исходные данные для трех вариантов инвестиционных проектов: необходимые капитальные вложения по каждому проекту (Δ), прирост продаж за счет реализации каждого проекта ($z(\Delta)$), общий лимит капитальных вложений в инвестиционные проекты ($\lim$). Кроме того, может быть задан показатель рентабельности продаж по каждому проекту.

Таблица 1.

Варианты инвестиционных проектов. Исходные данные.

	Δ т.д.е.	$Z(\Delta)$ т.д.е.	Рентабельность продаж, %
1	100	800	5
2	200	2000	10
3	250	2500	12
lim	300		

Таблица 2.

Исходные данные для решения оптимизационной задачи.

Проект №	Размер кап. вложений (Δ) тыс. д.е.	Увеличение продаж ($z(\Delta)$) Тыс.д.е./период	Лимит кап. Вложений ($\bar{\Delta}$) тыс.д.е.
1	100	800	300
2	200	2000	300
3	300	2500	300

Лимит новых капитальных вложений на предприятии в целом может устанавливаться в размере не более 30% от существующих активов. Качественно лимит может включать направления реальных капитальных вложений на предприятии (например, что вложения осуществляются только во внеоборотные активы (машины, оборудования, здания, сооружения и т.д.) и в производственные запасы (сырье, материалы, незавершенное производство).

Реальные капитальные вложения представляют собой ряд инвестиционных проектов. Как указывалось, проекты могут быть реализованы только в полном объеме, могут быть либо включены в инвестиционный план, либо нет. Таким образом, предприятие заинтересовано в рамках

имеющегося лимита выбрать для реализации те проекты, которые обеспечат наибольший прирост продаж в плановом периоде. Решение этой задачи применительно к примеру методом динамического программирования представлено в таблицах 3 и 4.

Таблица 3.

Первый шаг решения оптимизационной задачи.

2 проект					
		0	100	200	300
1 проект	0	0	0	2000	2000
	100	800	800	2800	
	200	1600	1600		
	300	2400			
1+2		0	800	2000	2800

Таблица 4.

Второй шаг решения оптимизационной задачи.

3 проект					
		0	100	200	300
1+2 проект	0	0	0	0	2500
	100	800	800	800	
	200	2000	2000		
	300	2800			

На первом шаге решения (табл.6) имеющийся/оставшийся лимит капитальных вложений распределяется между проектами 1 и 2. Каждая диагональ таблицы соответствует оставшемуся свободному лимиту капитальных вложений. На каждой диагонали выделяется максимально возможное значение продаж предприятия. Так, если весь лимит вложений в объеме 300 д.е. распределяется между проектами 1 и 2, то максимально достигаемый объем продаж равен 2800 д.е.. Такие же значения находятся на каждой диагонали таблицы, соответствующей определенному значению остатка лимита. Решение заканчивается на 2 шаге при распределении лимита между тремя проектами (табл.4). Так, при распределении всего лимита между проектами 3 и достигнутым результатом от распределения между проектами 1 и 2, максимальное значение продаж 2800 д.е. достигается при выделении всего лимита на проекты 1 и 2, что соответствует исключению из распределения проекта 3. Оптимальное распределение ресурса между проектами 1 и 2, согласно предыдущей таблице, достигается при выделении 100 д.е. лимита на проект 1 и 200 д.е. лимита на проект 2.

Таким образом, в этом примере для инвестирования мы выбираем первый и второй проект, так как при имеющихся ограничениях на ресур-

сы (капитальные вложения) такой вариант инвестирования дает максимальный прирост продаж, что соответствует целевой функции оптимизационной задачи.

Таким образом, дальнейшее инновационное развитие отрасли может послужить источником роста для экономики страны в целом. При этом, использование рассмотренных выше методов оптимизации составления инвестиционных планов предприятия позволит улучшить использование имеющихся ограниченных ресурсов и повысить экономическую эффективность работы предприятия.

Список использованной литературы

1. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения/П.Друкер /Пер с англ.- М.: Гранд, Фаир-пресс.-2003.-288с.
2. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов очной/заочной формы обучения / Д.С. Демиденко, П.И. Ваганов, Е.Д. Малевская-Малевиц; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Инженерно-экономический институт. Кафедра финансов и денежного обращения. — Электрон. текстовые дан. (1 файл : 2,94 Мб). — Санкт-Петербург, 2014
3. Особенности организации управленческого учета на предприятии малого бизнеса // Рухляда Н.О.Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 195-198.
4. Features of Analysis of Investment Projects Efficiency in Imperfect Markets/ Д.С. Демиденко, Е.Д. Малевская-Малевиц// Ebes 2014 Singapore conference program and abstract book January 9-11, Singapore. -2014.
5. THEORETICAL ASPECTS OF EVALUATING SOCIAL-ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN PUBLIC SERVICES Kuporov Iu.Iu., Kudryavceva T.Yu. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 5 (204). С. 136-141.
6. Экономическая модель оптимизации качества// Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Бабарин М.С. Стандарты и качество. 2014. № 7 (925). С. 66-70.
7. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, nadine_13@mail.ru

Аннотация: Рассмотрены структура и функции финансовой политики предприятия. Проанализированы цели, задачи, методы управления оборотными средствами предприятия в рамках его финансовой политики. Выявлены проблемы в управлении оборотными средствами предприятия.

Ключевые слова: финансовая политика предприятия, управление оборотными средствами, управление элементами оборотных средств предприятия.

Abstract: The article covers the problems of financial policy of enterprise and working capital management. The Russian companies need to have a working capital, which can be directed on various needs of the company: the purchase of raw materials, payment of bills, workers salaries, and transport. The elements of working capital are reflected in profit of enterprise and the efficiency of their use is the main criterion of successfully activity and results of any enterprise.

Key words: working capital of enterprise, elements of working capital, financial policy, working capital performance, indicators, financial indicators.

Функционирование любого предприятия требует определенного объема оборотных средств, которые авансируются в закупку материально-сырьевых ресурсов, используются для оплаты счетов и заработной платы работников для оплаты задолженностей перед контрагентами. Оборотные средства обеспечивают непрерывность кругооборота капитала предприятия и, таким образом, непрерывность и ритмичность его производственно-хозяйственной деятельности. Если основные средства предприятия обеспечивают его технологическую функциональность, то оборотные средства направлены на обеспечение его финансовой эффективности, что в рыночных условиях является первоочередной задачей любого коммерческого предприятия в системе его финансового менеджмента.

В современных условиях значительная часть российских предприятий постоянно или часто испытывают недостаток оборотных средств.

Однако, как показывает практика, этот факт не заставляет руководителей предприятия уделить должное внимание управлению оборотными средствами в целом и его элементами. Управленческие решения в основном ограничиваются временными прикрытия недостатка оборотных средств и чаще всего не за счет их экономии, а за счет дополнительного привлечения заемных средств. Проблема управления оборотными средствами не рассматривается системно: во взаимоувязке платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности с управлением оборотными средствами. Краткосрочная финансовая политика формируется в основном с целью обоснования привлечения заемных средств [3].

Таким образом, рассмотрение управления оборотными средствами предприятия с системных позиций, комплексно имеет большое значение как с теоритических позиций, так и с позиций реализации теоритических положений в конкретных условиях функционирования предприятий.

Краткосрочная финансовая политика предприятия представляет собой сложный комплекс взаимоувязанных и взаимообусловленных задач, который может быть структурирован по определенным функциональным направлениям (рис.1).



Рис.1. Структура краткосрочной финансовой политики предприятия.

Важнейшим элементом краткосрочной финансовой политики предприятия в современных условиях является управление оборотными средствами предприятия. Во-первых, это направление КФЛ ориентируется на внутреннюю среду предприятия, которая наиболее управляема для предприятия и направлена на поиск внутренних источников покрытия потребности в финансовых ресурсах. Во-вторых, управление оборот-

ными средствами позволяет переориентировать краткосрочную финансовую политику с жесткой направленности на поиск финансовых ресурсов, и чаще всего заемных, на управление финансами предприятия с учетом как тактических, так и стратегических целей развития предприятия. Управление оборотными средствами предприятия позволяет выявить резервы снижения потребности в финансовых ресурсах и, таким образом, воздействовать на политику привлечения собственных и заемных финансовых ресурсов. Это в свою очередь влияет на структуру капитала фирмы в соответствии с финансовыми возможностями фирмы и с ситуацией на финансовом рынке и в экономике в целом.

Управление оборотными средствами предприятия включает следующие задачи:

- определение потребности в оборотных средствах;
- управление запасами;
- управление дебиторской задолженностью;
- управление денежными средствами;

Анализ управления дебиторской задолженности (ДЗ) и краткосрочной кредиторской задолженности (КЗ) в силу значимости этой задачи для краткосрочной финансовой политики предприятия следует выделить как отдельный элемент КФП [2]. Контроль баланса ДЗ и краткосрочной КЗ должен обеспечить соотношение $КЗ < ДЗ$. Управление дебиторской задолженностью направлено на снижение дебиторской задолженности и, чтобы сократить соотношение с кредиторской задолженностью, средства, высвобожденные из дебиторской задолженности, следует направлять на покрытие дебиторской задолженности. Однако, это не всегда выполняется:

1. Может возникнуть дополнительная потребность в краткосрочных заемных средствах, связанная с решением оперативных производственных задач;

2. Высвобождение средств дебиторской задолженности может быть ниже запланированного. Таким образом, формируется необходимость выявления дополнительных источников экономии оборотных средств, что решается в рамках управления оборотными средствами. С другой стороны требуется анализ текущей платёжеспособности предприятия для обеспечения покрытия текущих обязательств предприятия и его нормального функционирования. Соответственно эта задача также выделяется в самостоятельный элемент краткосрочной финансовой политики.

В рамках управления оборотными средствами предприятия особое значение имеет задача управления дебиторской задолженностью. Данные Федеральной службы государственной статистики за 1995-2013 гг. свидетельствуют о постоянном росте дебиторской задолженности в це-

лом и просроченной дебиторской задолженности, а также о несоблюдении соотношения КЗ<ДЗ (табл.1,рис.2,рис.3) [4].

Таблица 1 .

Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации
(на конец года, до 1998 г.-трлн.рублей, млрд.рублей) [4].

	Дебиторская задолженность	из нее: просроченная	Из общего объема дебиторской задолженности	
			зadolженность покупателей и заказчиков	из нее: просроченная
1995	362	165	289	147
1996	663	336	553	296
1997	846	458	676	397
1998	1542	762	1198	646
1999	2000	815	1463	669
2000	2451	916	1721	735
2001	3211	1007	2045	837
2002	3663	911	2263	715
2003	4139	877	2540	624
2004	5174	839	3010	607
2005	6331	856	3484	572
2006	7871	1040	4324	588
2007	11061	887	5807	627
2008	13783	1051	6966	797
2009	15442	1011	7505	756
2010	18004	1048	8589	805
2011	21797	1167	10121	925
2012	22867	1225	11824	946
2013	26264	1483	13420	1199

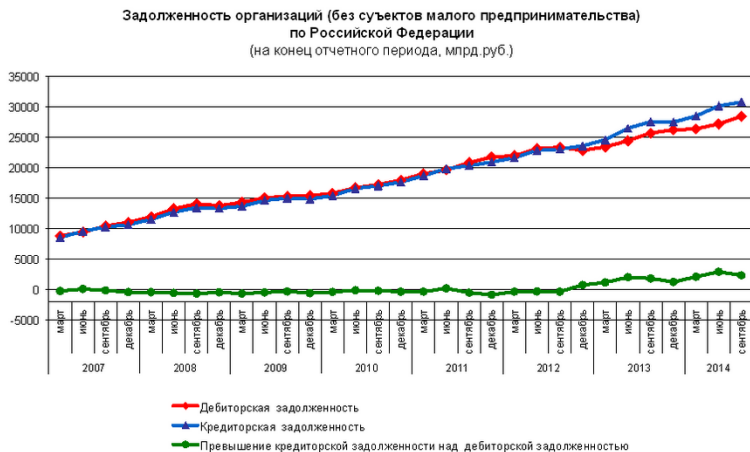


Рис. 2. Задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации.



Рис.3. Просроченная задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации.

Дебиторская задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации растет с каждым годом. При этом примерно половину от всей дебиторской задолженности организации составляет задолженность покупателей и заказчиков. Просроченная задолженность растет в абсолютных значениях, но ее доля в общей дебиторской задолженности и в просроченной ее части снижается, что свидетельствует об ужесточении договорной дисциплины и более жесткой борьбе с нарушением сроков оплаты. Однако, несмотря на это,

просроченная задолженность в основном формируется за счет задолженности покупателей и заказчиков.

Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о постоянном и значительном увеличении объемов реализации товаров и услуг с отсрочкой платежа, а это инициирует проблему нехватки оборотных средств у предприятий-поставщиков. Рост дебиторской задолженности является свидетельством возможного ослабления финансового положения клиентов, требующих увеличения отсрочки платежа. Этот фактор может оказаться в настоящее время еще более значимым.

На объем дебиторской задолженности прямое влияние оказывает организация работ по управлению дебиторской задолженностью, которая на многих российских предприятиях проводится не системно, непостоянно.

Наращение дебиторской задолженности у большого количества фирм может быть сигналом будущей стагнации производства.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью является актуальным аспектом управления оборотными средствами предприятия в условиях современной российской экономики.

Ведущим направлением следует признать формирование кредитной политики предприятия в рамках управления его дебиторской задолженностью [1]. В процессе формирования кредитной политики решаются следующие задачи:

- учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;

- Диагностика причин затруднений с ликвидностью дебиторской задолженности;

- выбор и обоснование методов управления дебиторской задолженностью и формирования кредитной политики;

- мониторинг текущего состояния дебиторской задолженности.

При разработке кредитной политики необходимо классифицировать дебиторскую задолженность предприятия в зависимости от целевых групп должников, учесть его маркетинговую стратегию и поведение потребителей. Одним из наиболее приемлемых методов классификации в отношении дебиторской задолженности следует признать АВС-анализ на базе формирования множества Парето. Метод позволяет сопоставить объемы дебиторской задолженности (%) и количество дебиторов, формирующих эту задолженность (%) и сформулировать правило Парето относительно дебиторской задолженности:

- дебиторы группы А - наиболее важные дебиторы, они составляют 20% от дебиторов и формируют 80% дебиторской задолженности;

- дебиторы группы В – дебиторы средней важности, они составляют 30% и формируют 15% дебиторской задолженности;

-дебиторы группы С – маловажные дебиторы, они составляют 50% и формируют 5% дебиторской задолженности.

Построение ABC-матрицы для дебиторов компании позволяет сформировать основные виды кредитной политики покупателей:

-группа А – мягкая кредитная политика, индивидуализация кредитной политики;

-группа В – умеренная кредитная политика с типизированными параметрами;

- группа С – жесткая кредитная политика.

Метода ABC-анализа применяется при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует.

В целях предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с использованием кредитных лимитов по группам покупателей [2].

Таким образом, ABC-анализ позволяет осуществить сегментацию дебиторов с целью формирования определенных типов кредитной политики при управлении дебиторской задолженностью. Применение кредитных лимитов позволяет контролировать процесс возникновения задолженности и сделает его таким образом контролируемым.

Однако, в ABC- анализе не учитывается фактор изменчивости (колебания) объемов продаже отдельным покупателям, что может существенно повлиять на позиционирование дебитора. Для выявления тенденций изменений в отношениях с покупателями может быть использован метод XYZ – анализа: покупатели классифицируются по стабильности осуществляемых ими закупок, что оценивается по значению коэффициента вариации объема реализации конкретным заказчиком.

Правило Парето относительно коэффициента вариации по покупателям имеет следующий вид:

Группа X – коэффициент вариации $<10\%$;

Группа Y – коэффициент вариации – $10\text{-}25\%$;

Группа Z - коэффициент вариации $>25\%$.

Формирование XYZ- матрицы по покупателям позволяет выявлять наиболее стабильных покупателей. Этот фактор также следует учесть при формировании кредитной политики. Наиболее эффективно это можно сделать на основе совмещения ABC и XYZ матрицы, которая относительно дебиторов имеет следующий вид:

Таблица 2.

ABC - XYZ –матрица ранжирования дебиторов.

AX	AY	AZ
Высокая доля в товарообороте, высокая степень стабильности закупок	Высокая доля в товарообороте, средняя степень стабильности закупок	Высокая доля в товарообороте, низкая степень стабильности закупок
BX	BY	BZ
Средняя доля в товарообороте, высокая степень стабильности закупок	Средняя доля в товарообороте, средняя степень стабильности закупок	Средняя доля в товарообороте, низкая степень стабильности закупок
CX	CY	CZ
Низкая доля в товарообороте, высокая степень стабильности закупок	Низкая доля в товарообороте, средняя степень стабильности закупок	Низкая доля в товарообороте, низкая степень стабильности закупок

Матрица ABC - XYZ распределяет всех дебиторов на 9 групп, каждой группе соответствует свой уровень надежности, который падает по диагонали матрицы от левого верхнего угла к правому нижнему.

На основе ранжирования дебиторов в ABC - XYZ –матрице можно расширить использование этой матрицы в целях определения кредитной политики (табл.3).

Таблица 3.

ABC - XYZ –матрица видов кредитной политики в управлении дебиторской задолженности

	X	Y	Z
A	Мягкая КП:	Мягкая КП:	Умеренная КП:
	-увеличение периода предоставления кредита;	-возможность увеличить период кредита;	-средний период кредита;
	-возможность пересмотра условий кредита;	-возможность снизить стоимость кредита;	-средняя стоимость кредита;
	-снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров;	-мягкие условия инкассации;	-возможны скидки при оплате в срок (5%);
	-возможность пролонгирования кредита;	-скидки при оплате в срок (5%);	-обычные условия инкассации.
	-самые мягкие условия инкассации;	-возможность взаимозачета или изменение способа оплаты кредита.	
	-большие скидки при оплате в срок (5-7%);		
	-возможность взаимозачета или изменение формы оплаты кредита.		
B	Мягкая КП:	Умеренная КП:	Консервативная КП:
	-возможность увеличить период кредита;	-средний период кредита;	

	-возможность пересмотра условий кредита;	-средняя стоимость кредита;	
	-возможность снизить стоимость кредита;	-скидки при оплате в срок (5%);	
	-скидки при оплате в срок (5%);	-обычные условия инкассации.	
	-мягкие условия инкассации;		
	- взаимозачет или смена условий оплаты.		
	Умеренная КП:	Консервативная КП:	Консервативная КП:
С	-средний период кредита;	-короткий период и небольшой объем кредита или не предоставляются;	-кредит не предоставляется, с данной группой работать только при предоплате.
	-средняя стоимость и размер кредита;	-если предоставили, то высокая стоимость кредита;	
	-возможность пересмотра кредитных условий в случае увеличения закупок;	-значительные штрафы при оплате после срока;	
	-штрафы при несвоевременной оплате;	-жесткие условия инкассации.	
	-обычные условия инкассации.		

При выбранном виде кредитной политики необходимо дополнить её параметрами кредитной политики, к которым относятся:

1. Размер скидок за оплату поставок в срок;
2. Срок предоставления скидок;
3. Размер штрафных санкций при несвоевременной оплате.

Формирование скидок ориентируется на процентные ставки по краткосрочным банковским кредитам. Размер штраф не должен превышать уровень инфляции. Срок предоставления скидки определяется предприятием на основе его маркетинговой стратегии и с учетом общей ситуации и состоянием финансового рынка.

Управление оборотными средствами предприятия и, в первую очередь, управление дебиторской задолженностью, позволяет более качественно реализовывать текущую финансовую политику предприятия, обеспечивать его платежеспособность, а также использовать внутренние резервы покрытия потребности в финансовых ресурсах, что в кризисных условиях приобретает особую значимость.

Литература:

1.Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – СПб., Изд. «АСТ,» 2007. – 256 с.

2. Мальцева И.В. Политика управления дебиторской задолженностью на предприятии // Финансовый менеджмент, 2009, №1-125 с.
3. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент.-2001, №3.-152 с.
4. Федеральная служба государственной статистики -
[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#)
/#

УДК 621.7.001.5

Валишевская Л.Г., Мусатова А.И.

ПОЭТАПНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ С УЧЕТОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный
университет, e-mail musatova-ai@yandex.ru

Аннотация. На примере металлургического предприятия приведен анализ и расчет потребности в оборотном капитале, выявлена прибыль, направленная на финансирование капитала и размер выплаты дивидендов. Предложен инструмент определения пропорции между реинвестируемой и потребляемой частями прибыли.

Ключевые слова: чистая прибыль, внеоборотный и оборотный капитал, дивиденды.

Abstract. On the example of metallurgical enterprise is an analysis and calculation of working capital requirements, identified profit aimed at financing capital and the size of dividend payments. Proposed a tool to determine the proportion between reinvested and consumed part of the profits.

Keywords: net profit, non-current and current assets, dividends.

Чистая прибыль в условиях рыночной экономики – это важнейший показатель деятельности предприятия, который находится в центре внимания руководителей. Поэтому самостоятельность предприятия зависит от динамики чистой прибыли. В процессе формирования и использования фондов специального назначения и резервного за счет чистой прибыли реализуется ее стимулирующая роль.

Обоснование распределения чистой прибыли осуществляется по следующим этапам: определение размера прироста внеоборотного капи-

тала; расчет прироста оборотного капитала; оценка качества структуры баланса; расчет размера выплаты дивидендов.

На первых двух этапах расчета прироста активов анализируются изменения внеоборотных и оборотных активов, кроме денежных средств, и определяется величина отвлечения приращенного капитала на развитие предприятия. На величину прироста внеоборотных активов могут оказать влияние использование разных источников как собственные финансовые ресурсы, так и привлеченные на долговременной основе. В состав собственных ресурсов входят прибыль и добавочный капитал. Использование собственных ресурсов в качестве источников финансирования прироста внеоборотных активов предопределяет необходимость исчислять прирост добавочного капитала и величину чистой прибыли при нахождении размера реинвестированной прибыли. Для определения величины реинвестирования чистой прибыли необходимо рассчитать стоимость прироста внеоборотных активов за счет прибыли как разность между всем приростом внеоборотных активов и приростом добавочного капитала, которая составит сумму средств для финансирования прироста внеоборотных активов. Если прирост внеоборотных активов меньше прироста добавочного капитала, то финансировать этот прирост за счет прибыли нет необходимости.

Расчет обоснования распределения чистой прибыли рассмотрен на примере металлургического предприятия. Проведенные расчеты за отчетный период, с использованием бухгалтерского баланса выявили, что на предприятии прирост внеоборотных активов составил 5217 тыс. руб, прирост добавочного капитала отсутствовал. Следовательно, сумма средств, необходимая для финансирования прироста внеоборотных активов составила 5217 тыс. руб, причем его прирост превысил прирост добавочного. В связи с этим финансировать этот прирост необходимо за счет прибыли.

Для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности предприятия необходимо денежные средства авансировать в текущие активы. В производственной деятельности у предприятия возникают отвлеченные денежные средства из оборота на приобретение запасов и образование дебиторской задолженности. В связи с этим финансирование оборотных активов может производиться за счет использования кредиторской задолженности перед поставщиками и покупателями, т.е. за счет привлеченных средств. Поэтому для осуществления непрерывности деятельности предприятия появляется необходимость определять потребность в оборотных активах, которая рассчитывается как разница между средней величиной вложенного капитала в текущие активы и средней величиной остатков кредиторской задолженности, т.е. как разность меж-

ду суммой запасов и дебиторской задолженности, и размером кредиторской задолженности.

Расчет потребности в оборотном капитале предприятия сводится к определению средних значений запасов, дебиторской задолженности поставщиков и покупателей (за исключением содержащийся в ней прибыли), остатков кредиторской задолженности (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты расчета потребности в оборотном капитале, тыс. руб

Показатели	Значения	
	база	отчет
1. Средняя величина запасов	118063	144582
2. Средняя дебиторская задолженность поставщиков	14424	10617
3. Средняя дебиторская задолженность покупателей (без учета прибыли)	27227	56578
4. Средняя величина текущих активов	189714	211777
5. Средние остатки кредиторской задолженности	68548	102683
6. Потребность в оборотном капитале	121166	109094
7. Сокращение потребности в оборотном капитале.	–	12072

Расчеты свидетельствуют о получении предприятием за анализируемый период дополнительного дохода в виде высвобождения оборотного капитала в размере 12072 тыс. руб. Сокращение потребности в оборотном капитале за анализируемый период указывает о высвобождении прибыли, вложенных в него.

При высвобождении оборотных активов из производственного процесса результат будет отрицательным, что говорит об эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия и указывает на дополнительный источник финансирования. В случае прироста оборотных активов в текущем периоде результат будет положительным, это свидетельствует о замедлении их оборачиваемости, которое сопровождается приростом оборотного капитала и потребностью в дополнительных источниках финансирования. В этой ситуации размер прибыли, направленный на финансирование прироста капитала, рассчитывается как сумма прироста оборотных активов и размер прибыли, направляемый на прирост оборотного капитала.

За рассматриваемый период анализируемого металлургического предприятия из-за сокращения оборотных активов выявлен дополни-

тельных доход в размере 12072 тыс. руб. В связи с этим сумма прибыли, направленная на финансирование прироста капитала, определяется как сумма высвобожденных средств, ранее вложенных в оборотные активы (12072 тыс. руб) и чистой прибыли отчетного периода в размере 5495 тыс. руб. Таким образом, сумма подлежащая распределению за отчетный период составит 17567 тыс. руб.

На реинвестирование прибыли должно быть направлено 5217 тыс. руб для прироста внеоборотных активов. На металлургическом предприятии в соответствии с его уставными документами, помимо реинвестирования и выплаты дивидендов чистая прибыль направляется в фонд социального развития (5 % чистой прибыли), 275 тыс. руб, на выплату денежных вознаграждений персоналу предприятия – 549,5 тыс. руб (10 % чистой прибыли), а отчисления в резервные и специальные фонды – 549,5 тыс. руб (10 % чистой прибыли). После отчислений в соответствующие фонды на выплату дивидендов (D_1) можно направить 10976 тыс. руб. Выплата дивидендов учредителям по результатам финансово-хозяйственной деятельности регламентируется Законом РФ [1].

Следующим третьим этапом в расчетах обоснованности суммы дивидендов является оценка качества структуры баланса после их выплаты, поскольку выплата дивидендов не должна нарушать структуру баланса. Для соблюдения сохранности качества структуры баланса рассчитываются размеры чистых активов ожидаемому балансу, затем проверяется соотношение чистых активов и размера уставного капитала. У металлургического предприятия за анализируемый период стоимость чистых активов оказывается больше уставного капитала на 649523 тыс. руб.

Для принятия решения о возможности выплаты дивидендов необходимо также рассчитать коэффициенты ликвидности и платежеспособности, сравнить их с рекомендуемыми значениями, соответствующими критерию удовлетворительности. За отчетный период на предприятии коэффициент текущей ликвидности близок к рекомендуемому значению и составил 1,87. Коэффициент обеспеченности собственными средствами равный 1,57 – это намного выше рекомендуемого значения.

На последнем четвертом этапе расчета размера дивидендов определяется сумма дивидендов, которая может быть выплачена учредителям без нарушения рекомендуемых значений коэффициента ликвидности (D_2), которая рассчитывается на основе критерия ликвидности:

$$1 < (TA - TO) < D_2 < (TA - TO) < 2,$$

где TA , TO – текущие активы и текущие обязательства за отчетный период до выплаты дивидендов.

Размер дивидендов может быть выполнен без нарушения рекомендуемых значений платежеспособности (D_3) определяется:

$$D_3 < (CK - 0,13K)$$

где CK , $ЗК$ – собственный и заемный капитал до выплаты дивидендов.

Размер дивидендов определяется как минимальное значение:

$$D = \min (D_1, D_2, D_3).$$

Объемная сумма дивидендов [2] при соблюдении требований Закона «Об акционерных обществах» на анализируемом предприятии определяется: D_2 в интервале от 0 до 137674 тыс. руб; D_3 меньше 523168 тыс. руб. Таким образом, минимальное значение из расчетных величин имеет D_1 . Следовательно, на выплату дивидендов по результатам анализа за отчетный период можно направить 10976 тыс. руб.

Представленная методика поэтапного обоснования распределения чистой прибыли является надежным инструментом определения пропорций между реинвестируемой и потребляемой частями прибыли с учетом реализации стратегии развития предприятия и инструментом обоснования размера дивиденда, которые могут быть выплачены без нарушения нормальных значений коэффициентов платежеспособности и ликвидности.

Литература

1. Федеральный закон РФ от 26.12.1995 (ред. от 21.07.2014) N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Российская газета от 29 декабря 1995 г. № 248. (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
2. Шубина Т.В. Распределение прибыли в акционерном обществе // Финансовый менеджмент – № 2. – 2006. – С. 10.

СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯ КРИЗИСА

Санкт-Петербург, СПбПУ, nikalvsk@yandex.ru

Murad Rula Husseinovna
graduate student 1year

STRATEGY COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN A CRISIS

St. Petersburg State Polytechnical University, nikalvsk@yandex.ru

Аннотация. В период экономического кризиса особое место в управлении компаний занимают стратегические решения, позволяющие поддерживать конкурентоспособность на рынке. В работе рассмотрено формирование ключевой стратегий управления предприятием в период кризиса - операционной реструктуризации, в частности, особенности процессов слияния и поглощения. В этот период вопросы слияния и поглощения компаний приобретают особую актуальность, т.к. для компаний, ослабивших свои позиции это один из способов удержаться на рынке, а для сильных компаний – способ увеличить свое рыночное влияние.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, операционная реструктуризация, слияние, поглощение.

Abstract. In times of economic crisis a special place in the management of companies take strategic decisions, which help to maintain the competitiveness in the market. The paper considers the development of key strategies for the management of a company in crisis - operating restructuring, in particular, the processes of mergers and acquisitions. During this period, the mergers and acquisitions of companies are of particular relevance, because for companies that have weakened their position is one way to stay on the market, and for strong companies - a way to increase their market power.

Key words: competitiveness, strategy, operational restructuring, mergers and acquisitions.

Не смотря на то, что большинству ученых знакомы термины слияние и поглощение, не исключено, что под одним термином понимают разные вещи. Слияние – это объединение 2-х равноправных компаний. Поглощение же – выкуп одной компанией другой.

Слияния и поглощения (англ. mergers and acquisitions, M&A) компаний — комплексы действий, нацеленные на увеличение общей стоимости активов за счет синергии, т.е. преимущества совместной деятельности. Цель любого слияния или поглощения заключается в том, чтобы результат был больше, чем сумма слагаемых (т.е. $1+1=3$). Как известно, процесс слияния и поглощения рассматривается также как инвестиционный с инновационной составляющей [2,5-20].

Наиболее часто встречающимися типами слияний и поглощений являются:

- Горизонтальные — между корпорациями, работающими на одном сегменте рынка (в одной отрасли); цель слияния — расширение доли рынка компании-покупателя, устранение конкурентов, укрупнение бизнеса для повышения его эффективности. Пример — объединение в 1999 году «ЛУКОЙла» и «КомитЭКа», СБС и Агропромбанка; в США горизонтальные слияния были особенно распространены в начале XX века.
- Вертикальные — слияния компаний в рамках единой технологической цепочки. Здесь возможны два варианта: первый — компания-покупатель расширяет свой бизнес на стадию вверх (слияние с поставщиком сырья); второй — бизнес расширяется на стадию вниз (слияние с конечным потребителем). В первом случае цель — получение доступа к относительно дешевым источникам сырья, во втором — обеспечение рынка сбыта для своей продукции. Например, покупка автомобильных заводов металлургическими компаниями («Сибал» — ГАЗ и ПАЗ, «Северсталь» — Заволжский моторный завод). В США вертикально интегрированные компании активно формировались в 20-е годы, сейчас подобные слияния становятся наиболее актуальны для России.[1]
- Конгломератные (объединение компаний из практически не связанных отраслей). Пример — приобретение «Альфа-Эко Телеком» блокирующего пакета сотового оператора «Вымпелкома», покупка «Газпромом» агропромышленных предприятий. Цель компании-покупателя — диверсификация своих операций, стабилизация прибыли, снижение риска зависимости от изменений деловой конъюнктуры, развитие новых для компании привлекательных видов бизнеса.

По форме слияний/поглощений различают:

- Дружественное слияние/поглощение — компания-покупатель делает тендерное предложение о покупке 95–100% акций менеджменту компании-«цели». И при этом обе стороны согласны и нормально настроены на слияние/поглощение.

- «Жесткое», недружественное, враждебное слияние/поглощение — компания-покупатель делает тендерное предложение непосредственно акционерам компании-«цели» (минуя менеджмент) либо скупает крупные пакеты акций на вторичном рынке, тем самым не оставляя выбора «соединенной» компании. При этом обычно приходится ограничиться контрольным или блокирующим пакетом. Пример — скупка блокирующего пакета акций ГАЗа группой «Сибирский алюминий» у миноритарных акционеров.

Важно помнить, что фактическое слияние компаний – редкое явление. Чаще всего то, что называется слияние, фактически является поглощением за «личинкой» слияния [3].

Теория и практика современного корпоративного менеджмента упоминает целый ряд причин слияний и поглощений компаний. В работе выделены те мотивы, которые являются основными:

1. Синергетический эффект – некоторый результат, превосходящий по стоимости результаты компаний, участвующих в слиянии, если бы они действовали по отдельности.
 - Экономия за счет масштаба — снижение средней величины издержек на единицу продукции по мере увеличения объема выпуска. Экономия за счет эффекта масштаба — основная цель горизонтальных слияний: крупная компания может производить с меньшими издержками, чем мелкие. Это происходит за счет выполнения большего объема работы на тех же мощностях, при той же численности работников, при той же системе распределения и т.д. Иными словами, увеличение объема позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы [4].
 - Операционная экономия - повышение эффективности за счет устранения дублирующих функций в каждой из объединяющихся компаний, централизации маркетинга, снабжения, управления финансовыми потоками [3]. Данный мотив тесно связан с мотивом экономии на масштабах, так как повышением эффективности использования имеющихся ресурсов. Смысл заключается прежде всего в сокращении управляющего и обслуживающего персонала и расширении функций за счет устранения дублирования функций различных работников и централизации ряда услуг. Многие компании добиваются значительной экономии в краткосрочной перспективе за счет централизации маркетинга и сбыта, возможности предлагать дистрибьюторам более широкий ассортимент продуктов, использовать общие рекламные материалы [4].

- Финансовые синергии. В некоторых случаях простая диверсификация денежных потоков может обеспечить положительный эффект: если потоки финансовых ресурсов в двух компаниях не слишком связаны между собой, слияние может содействовать стабилизации финансового положения объединенной компании. Слияние обеспечивает упрочение финансовой базы финансовых операций, а это в свою очередь повышает кредитоспособность фирмы и позволяет ей претендовать на привлечение более крупных займов. Вместе с тем поглощение компании, интенсивно пользовавшейся финансовым рычагом или имеющей право на получение налоговых льгот, позволяет «прикрыть» свои доходы от обложения, обеспечивая тем самым экономию на налоговых платежах.

Диверсификация бизнеса позволяет стабилизировать доходы компании за счет деятельности в различных рыночных сегментах с различной конъюнктурой. Все слияния, в которых присутствует синергетический эффект, теоретически должны увеличивать благосостояние акционеров. Проблема состоит в том, что синергетический эффект плохо поддается прогнозированию и на практике далеко не всегда удается добиться ожидаемого результата [3].

2. Мотивы кооперации в области НИОКР

Выгоды от слияния могут быть получены в связи с экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продукции. С помощью слияний/поглощений могут быть соединены передовые научные идеи и денежные средства, необходимые для их реализации. Одна фирма может иметь выдающихся исследователей, инженеров, программистов, но не обладать соответствующими производственными мощностями и сетью реализации, необходимыми для извлечения выгоды от новых продуктов, которые ими разрабатывались. Другая компания может иметь превосходные каналы сбыта, но ее работники лишены необходимого творческого потенциала. Вместе же компании способны плодотворно функционировать.

Молодые, передовые в технологическом отношении отрасли, связанные с производством и использованием наукоемкой продукции, технологических новинок, сверхсложной техники, становятся главной сферой интересов слияний.

3. Мотив уменьшения налогов, таможенных платежей и иных сборов. Нередко одной из веских причин слияний/поглощений является сокращение налоговых платежей. Например, высоко прибыльная фирма, несущая высокую налоговую нагрузку, может приобрести

компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом. У компании может иметься потенциальная возможность экономить на налоговых платежах в бюджет благодаря налоговым льготам, но уровень ее прибыли недостаточен, чтобы реально воспользоваться этим преимуществом.

4. Мотив монополии.

Порой при слиянии, прежде всего горизонтального типа, решающую роль (гласно или негласно) играет стремление достичь или усилить монопольное положение. Крупная организация обладает большим рыночным влиянием (market power), что исключительно важно в современных условиях, когда господствуют различные модели несовершенной конкуренции вплоть до монополии (особенно на относительно замкнутых региональных рынках). Слияние в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию. Однако антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями повысить цены. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери [4].

Но с враждебными поглощениями можно бороться. Существует ряд основных способов по борьбе с ними.

Защита от поглощения — это специальные методы, применение которых снижает вероятность жесткого поглощения корпорации.

В зависимости от ситуации инициатором создания защиты от жесткого поглощения может быть менеджмент корпорации или группа крупных акционеров корпорации.

В России большинство нижеперечисленных методов пока не применялись или не полностью применимы, но тенденция к совершенствованию данного рынка налицо, поэтому вполне логично дать небольшой обзор основных методов. Большинство методов защиты можно отнести к двум группам:

- методы защиты, создаваемые корпорацией до появления непосредственной угрозы жесткого поглощения (pre-offer defenses);
- методы защиты, создаваемые уже после того, как тендерное предложение на выкуп акций было сделано (post-offer defenses).

Методы pre-offer-защиты. Ниже представлено краткое описание каждого метода pre-offer-защиты, механизма защиты и информации о

необходимости одобрения собранием акционеров обеспечения компании этим методом защиты (таблица 1) [3].

Таблица 1

№	Тип защиты	Описание	Защитное воздействие
1	Разделенный Совет директоров (Staggered Board)	Совет директоров корпорации-«цели» разделяет на три равные группы; только одна группа избирается на один год.	Корпорация-покупатель оказывается лишена возможности получения контроля над компанией после приобретения контрольного пакета.
2	Условие супер-большинства (Super-majority)	Устанавливает высокий процентный барьер акций, необходимых для одобрения поглощения, обычно 80–90%.	Увеличивает количество акций, необходимых корпорации-покупателю для получения контроля над компанией.
3	Условие справедливой цены (Fair Price)	Заставляет корпорацию-покупателя выкупать все акции по одной цене вне зависимости от того, какая группа акционеров владеет ими. Как правило, по выполнению этого условия корпорация-«цель» снимает защиту супербольшинства.	Предотвращает двусторонние тендерные предложения, то есть создание условий выкупа акций, дискриминационных по отношению к различным группам акционеров; вынуждает корпорацию-покупателя реструктурировать тендерное предложение.
4	«Ядовитые пилюли» (Poison Pills)	Между акционерами корпорации-«цели» распределяются специальные права («ядовитые пилюли»). В случае жесткого поглощения корпорации «ядовитые пилюли» дают акционерам корпорации-«цели» право приобретения дополнительных акций со значительным дисконтом	Для корпорации-покупателя проведение жесткого поглощения становится невозможным из-за возросшего объема финансовых ресурсов, необходимых для выкупа контрольного пакета акций. Может заблокировать попытки корпорации-покупателя по проведению переговоров

		или продажи своих акций корпорации-покупателю со значительной премией.	напрямую с акционерами корпорации-«цели».
5	«Золотые парашюты»	С руководством или служащими компании заключаются трудовые договоры, в которых оговариваются значительные компенсации в случае их увольнения.	Увеличивается стоимость поглощения и снижается его инвестиционная привлекательность.
6	Рекапитализация высшего класса (Dual class recapitalization)	Между акционерами корпорации-«цели» распределяется новый класс акций, обладающих приоритетным правом голоса, по ним не выплачиваются дивиденды, и они не обращаются на открытом рынке. Владелец подобной акции получает право ее обмена на обыкновенную акцию.	Позволяет менеджменту корпорации-«цели» получить большинство голосов, не владея контрольным пакетом акций компании.
7	Защита реестра от несанкционированного доступа	Ведение реестра реестродержателем с хорошей деловой репутацией	Защищает компанию от доступа к реестру акционеров с целью быстрой скупки акций
8	Санкционированные привилегированные акции (Authorization of preferred stock)	Совет директоров корпорации-«цели» принимает решение о создании нового класса ценных бумаг, обладающих специальными правами голоса.	Усложняет для корпорации-покупателя процедуру получения контроля над советом директоров

Методы post-offer-защиты. Описание методов дано в таблице 2 [3].

Таблица 2.

№	Вид защиты	Краткая характеристика вида защиты
1	Защита Пэкмена	Контрнападение на акции «захватчика»
2	Тяжба	Возбуждается судебное разбирательство против «захватчика» за нарушение антимонопольного законодательства или законодательства о ценных бумагах.
3	Слияние с «белым рыцарем»	В качестве последней попытки защититься от поглощения можно использовать вариант объединения с дружественной компанией, которую обычно называют «белым рыцарем».
4	«Зеленая броня»	Некоторые компании делают группе инвесторов, угрожающей им захватом, предложение об обратном выкупе с премией, то есть предложение о выкупе компанией своих акций по цене, превышающей рыночную и, как правило, превышающей цену, которую уплатила за эти акции данная группа.
5	Реструктуризация активов	Покупка активов, которые не понравятся захватчику или которые создадут антимонопольные проблемы. Избавление от привлекательных активов.
6	Реструктуризация обязательств	Выпуск акций для дружественной третьей стороны или увеличение числа акционеров. Выкуп акций с премией у существующих акционеров.

Рассмотренные в статье мотивы слияний и поглощений и способы борьбы с недружественными поглощениями можно применять в современных условиях.

На сегодняшний день отрасль слияния и поглощения является серьезным инструментом для реализации экономических интересов бизнеса, стимулируя предпринимателей и менеджеров разрабатывать и реализовывать свои стратегии, используя технологии, предоставляемые в рамках фондового рынка.

Список литературы:

1.Владимировой И.Г. . Слияние и поглощение.
/Менеджмент в России и за рубежом. 1999. №1.
www.dis.ru/magaz/manag/annotations/1999/1/

2.Батаев А.В. Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. С. 280-284.

3.Беленькая О. Анализ корпоративных слияний и поглощений. /Управление компанией. 2001. №8. www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/s-1880.

4.Великова М.Д., Николова Л.В.Влияние вероятностного характера денежных потоков на оценку инвестиционных проектов. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки » НТВ СПбГПУ. Экономические науки » 2014 » Выпуск 5(204)/2014, с 129-135.

5.Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияния и поглощения. /Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №5. www.dis.ru/manag/arhiv/2002/5/10.html?rdiscomanag

6.Николова Л.В., Козловская Э.А. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона.Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.

7.Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.

8.Николова Л.В.Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.

9.Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.

10.Николова Л.В. Управление рисками инвестиционных проектов. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский гос. политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2008.

11.Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.

12.Парашкевова, Л., А. Парашкевова Аутсорсинг, В., Колор принт, 2008.

13.Парашкевова, А. ИТ-аутсорсинг – модел за управление на информационни ресурси в административна среда. Варна: университетско издателство ВСУ, 2008.

14.Парашкевова, Л., А. Парашкевова Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор принт, 2007.

15.Парашкевова, А. Публичен и бизнес мениджмънт и предприемачество (насоки за модификация в началото на XXI век), В., Издателство ВСУ, 2012.

16. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 4. С. 64-76.

17.Рудская И.А., Плотнокова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 173. С. 66-73.

18.Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 180. С. 71-77.

19.Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 4. № 151. С. 57-62.

20.Velikova M.D. Innovation potentials and approaches for managing and financing of specific areas in bulgaria.15-ю Международную научно-практическую конференцию «Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика». 22 - 25 апреля 2014 г., с55-64.

Москвичева Наталья Валерьевна,
к.э.н., доцент
Стрелкова Людмила Владимировна
студентка

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Москва, МАИ, moskvichevanatalia@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы объединения промышленных предприятий с целью повышения конкурентоспособности и улучшения финансовых результатов деятельности. Проводится обзор и дается краткая характеристика типовых форм объединений и поглощений. Рассматриваются основные методы оценки синергетического эффекта. Приводятся рекомендации по повышению эффективности проведения реорганизации в форме объединений и поглощений.

Abstract: The article deals with topical issues of amalgamation of industrial enterprises for the purpose of increasing their competitiveness and improving the financial results of their activity. Provides a review and gives a brief description of typical forms of mergers and acquisitions. Deals with basic methods of evaluation of synergetic effect. Provides recommendations on increasing efficiency of reorganization in the form of mergers and acquisitions.

Ключевые слова: объединение; предприятие; синергетический эффект
Keys words: amalgamation of industrial enterprises; synergetic effect

В настоящее время предприятия разных стран и отраслей промышленности стоят перед проблемой выживания в условиях все увеличивающейся жесткой конкуренции, что заставляет их искать новые пути повышения конкурентоспособности на рынке, как внутреннем, так и мировом. К способам достижения подобной цели можно отнести сделки по слиянию и поглощению. В России рынок слияний/поглощений (далее «объединение») развивается не так активно, как за рубежом, однако все больше компаний прибегают к такой стратегии развития. Далеко не все подобные сделки успешны, именно поэтому вопрос их эффективности особенно актуален.

Объединение компаний относится к реорганизационной форме «преобразование». Исходя из принятого в России понятийного и право-

вого аппарата наряду с преобразованием, можно выделить следующие формы реорганизации предприятий:

1) выделение – выход из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц. Каждое из этих лиц получает часть прав и обязанностей материнской компании, при этом сама компания также продолжает осуществлять свою деятельность [1,3,4,6].

2) разделение – создание двух или более новых юридических лиц и разделение между ними прав и обязанностей компании-источника. В этом случае сама компания перестает существовать [1,3,4,6].

3) преобразование – изменение организационно-правовой формы компании. С правовой точки зрения этот процесс сопровождается ликвидацией одного юридического лица и образованием другого, к которому переходят все права и обязанности ликвидированного. Фактически же все эти изменения происходят на бумаге, а само юридическое лицо продолжает действовать [1,3,4,6]. Для осуществления процедуры преобразования компания должна предоставить в соответствующие органы учредительные документы нового юридического лица, решение общего собрания акционеров и передаточный акт [5].

Такой тип преобразований как слияния и поглощения рассматриваются как эффективная стратегия развития бизнеса, способная консолидировать активы под управлением единой команды менеджеров, создать условия для концентрации производства, расширить рынок сбыта, снизить издержки и, как следствие, повысить уровень капитализации компании и ее конкурентоспособность.

В зарубежной литературе существует множество определений процессов слияния и поглощения. Так, одни авторы рассматривают их как покупку, разделение и долевое участие; приобретение, когда одна компания получает контрольный пакет акций другой компании; передачу права управления, контроля и распоряжения, при котором не менее одной компании теряют свою юридическую самостоятельность.

В России основные представления относительно данных терминов сформулированы в Гражданском кодексе и Законе «Об акционерных обществах» и сводятся к определению «слияния» как сделки с передачей всех прав и обязанностей двух или более компаний новому юридическому лицу в процессе реорганизации. Понятие поглощения не имеет четкого законодательного определения, хотя является общепринятым. Его заменяет понятие «присоединение», что означает прекращение деятельности одного или нескольких компаний и передача всех прав, обязанностей и контроля другой компании. [6].

Несмотря на различия в терминологии в мировой и отечественной практике выделяются следующие основные виды слияний и поглощений:

1) горизонтальные слияния/поглощения — объединение (приобретение) компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства [12];

2) вертикальные слияния/поглощения — объединение (приобретение) компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, то есть расширение компанией-покупателем своей деятельности. Вертикальная интеграция может прямой, когда компания с большими запасами покупает другую компанию, специализирующуюся на реализации продукта или маркетинге, и обратной, когда торговая компания с целью увеличить свои запасы покупает компанию, обладающую этими запасами;

3) родовые слияния/поглощения — объединение (приобретение) компаний, выпускающих взаимосвязанные товары;

4) конгломератные слияния/поглощения — объединение (приобретение) компаний различных отраслей без наличия производственной общности. То есть слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом. В рамках конгломерата объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности основной компании [9].

Кроме того, существуют и другие способы классификации: национальные, транснациональные, местные и региональные; дружественные и враждебные; производственные и чисто финансовые; сделки путем прямых переговоров, скупка акций [10], и другие.

Основным мотивом объединения предприятий является получение синергетического эффекта, т.е. увеличению стоимости компании не только за счет сложения их стоимостей, но и за счет появления дополнительной стоимости. Существует два основных типа синергии: финансовая (снижение затрат на привлечение капитала) и операционная (увеличение доходов или сокращение расходов по операционной деятельности). Несмотря на то, что синергия является самой распространенной целью, она часто недостижима в силу целого ряда причин, поэтому требует большой осторожности и тщательности при расчетах, а также в процессе реализации задуманного. В определенных ситуациях может наблюдаться отрицательный синергетический эффект по причине изначально завышенной цены сделки, технологической несовместимости объединяемых предприятий, допущенных ошибок при проведении анализа рынка, завышенные ожидания в отношении квалификации и т.д.

Для оценки синергетического эффекта могут использоваться различные методы. К наиболее простым в понимании относятся: расчет экономии, полученной от консолидации активов, концентрации трудовых и финансовых ресурсов; анализ финансовой отчетности; анализ ди-

намики курса ценных бумаг (изучение реакции рынка на новость об объединении, после объединения, прогноз на перспективу).

Для оценки синергетического эффекта можно использовать показатель чистой стоимости приобретения (NAV) [11]. Основная формула имеет следующий вид:

$$NAV = [V_{ab} - (V_a + V_b)] - P - E, \quad (1)$$

где V_{ab} – стоимость компании после объединения, V_a – стоимость поглощаемой компании, V_b – стоимость компании-цели, P – премия за компанию-цель, E – расходы на сделку.

Значение в квадратных скобках должно быть больше, чем расходы на сделку и премию. В этом случае считается, что некоторый синергетический эффект достигнут. Главная сложность этого подхода – определение стоимости компании после объединения. Существуют три основных подхода к определению стоимости: доходный, затратный и сравнительный, а в рамках этих подходов – достаточное разнообразие методов для проведения оценки. Требуется выбрать несколько методов, реализовать их с максимальной точностью, только в этом случае полученный результат можно назвать объективным.

Следующий метод к определению синергетического эффекта предусматривает расчет синергетического эффекта по всем сегментам, где он может возникнуть. Первоначально необходимо обозначить эти сегменты, и затем проводить расчет:

$$NPVS = \sum_{i=1}^n \frac{(\sum_{j=1}^n S_{ji})_i - \Delta I_i}{(1 + r_e)^i} - P - E, \quad (2)$$

где $NPVS$ – чистый приведенный эффект синергии, S_{ji} – оценочная величина формы проявления j -го эффекта синергии в i -ом году (рассчитывается как сумма экономии от различных видов затрат), ΔI_i – дополнительные инвестиции на реструктурирование в i -ом году, r_e – доходность акционерного капитала интегрированной компании, i – номер года прогнозного периода, n – последний год прогнозного периода [12, 13].

В ряде исследований предлагается в процессе оценки учитывать следующие показатели:

1. Клиентская составляющая: доля продаж новой продукции в общем объеме, своевременность поставок, доля закупок ключевых клиентов, показатель эффективности маркетинга;

2. Обучение и развитие персонала: коэффициент переобучения персонала, степень удовлетворенности работников, показатель дохода на одного работника.

По мнению некоторых исследователей, в частности Р.Э. Абдулова, такой подход позволит оценить компанию в более долгосрочной пер-

спективе, сделает оценку более точной и позволит эффективно управлять процессами на предприятии [14, 15].

Кроме того, исследователи уделяют особое внимание расчету стоимостного эффекта в зависимости от доли каждой из участвующих компаний [16]. Для этого необходимо:

- а. Рассчитать премию к справедливой рыночной стоимости:

$$MP = FV_{ab}W_b - FV_b, \quad (3)$$

где MP – премия, FV_{ab} – справедливая рыночная стоимость объединенной компании, W_b – доля бенефициаров компании В в объединенной компании, FV_b – справедливая рыночная стоимость компании В (объекта сделки).

- б. Рассчитать стоимостной эффект компании А (инициатора сделки):

$$VA_a = PVS - MP = FV_{ab}(1 - W_b) - FV_a, \quad (4)$$

где VA_a – стоимостной эффект, PVS – текущая стоимость денежных потоков, возникающих в результате синергии, FV_a – справедливая рыночная стоимость компании А (инициатора сделки).

- с. Рассчитать потенциальные доли каждой из компаний в сделке для сохранения ее привлекательности:

1. Для сохранения выгоды для компании В ее доля должна быть не меньше:

$$W_{b\min} = FV_b / FV_{ab}, \quad (5)$$

2. Для сохранения выгоды для компании А доля компании В должна быть не больше:

$$W_{b\max} = 1 - FV_a / FV_b, \quad (6)$$

Как видно из представленных данных, существует очень много факторов, влияющих на стоимость сделки. Далеко не всегда представляется возможным их учесть, поэтому зачастую многие цифры основаны на экспертной оценке. Тем не менее, чем больше показателей будет рассчитано в ходе анализа, тем точнее будет оценка.

Список использованной литературы

1. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: учебное пособие / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
2. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
3. Депафилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы: пер. с англ. / Д. Депафилис, - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.

4. Рид С. Ф., Лажу А. Р. Искусство слияний и поглощений. 4-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 958 с.
5. Крюков А.Ф., Бабушкин А.А., Славкин Г.А., Суртаев Н.Х., Комаров В.В., Филлипова С.В. Антикризисное управление и реструктуризация. – Красноярск, 2007. – 375 с.
6. Гражданский кодекс РФ (последняя редакция)
7. Владимирова И.Г. «Слияния и поглощения компаний», Менеджмент в России и за рубежом: Все о теории и практики управления бизнесом, финансами, кадрами... М., 1999, №1
8. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделения компаний: стратегия и тактика трансформации компаний / М., Альбина Паблишерз, 2001, - 244 с.
9. Ендовицкий Д.А. Экономический анализ слияний/поглощений: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М.: КНО-РУС, 2008. – 448 с.
10. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н.Ю. Кони́на. – М.: ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2005. – 152 с.
11. Хусаинов З.И. Оценка эффективности сделок слияний и поглощений: интегрированная методика. Журнал Корпоративные финансы № 1(5), 2008 г. – 22 с.
12. Халикова Д.О. Совершенствование Экономической оценки эффективности слияний и поглощений нефтегазодобывающих компаний. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург. – 2014 г. – 173 с.
13. Ищенко С.М. Оценка эффекта синергии при слияниях и поглощениях компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ Ищенко Светлана Максимовна. – Екатеринбург, 2011. – 27 с.
14. Абдулов Р.Э. Управление процессами слияний и поглощений промышленных предприятий. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2010 г.
15. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. – М., 2005 г. – 214 с.
16. Сидоренко Ю.С. Специфика оценки стоимости Российских компаний при слияниях и приобретениях. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва. – 2006 г.

ЗАДАЧИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ

PROBLEMS OF DEFINITION AND OPTIMIZATION OF THE SIZE OF THE ENTERPRISE

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, spb_mail@fa.ru, mmed11@yandex.ru

Аннотация. Ключевым элементом экономики является производственное предприятие, рост осуществляется на предприятиях, поэтому содержательная взаимосвязь экономики предприятия с национальной экономикой не нуждается в доказательствах. В статье рассмотрены основные задачи определения и оптимизации размера промышленного предприятия.

Ключевые слова. Экономический рост, предприятие, оптимизация, оптимальный размер предприятия.

Abstract. A key element of economy is the manufacturing enterprise, growth is carried out at the enterprises therefore the substantial interrelation of economy of the enterprise with national economy doesn't need proofs. In article the main directions of growth of the industrial enterprise are considered.

Keywords. Economic growth, enterprise, optimization, optimum size of the enterprise.

Введение.

Ключевым элементом экономики является производственное предприятие, рост осуществляется на предприятиях, поэтому содержательная взаимосвязь экономики предприятия с национальной экономикой не нуждается в доказательствах. В то же время, из роста отдельных предприятий не складывается арифметически рост экономики.

Понятия «размер предприятия» или «размер промышленного предприятия» являются наиболее устоявшимися в экономической науке и в наименьшей степени дискуссионными, можно сказать - нуждающимися в обосновании актуальности и научной и практической значимости. В обиход экономической науки и хозяйственной практики прочно вошли такие понятия, как «малый бизнес», «средний бизнес» и «крупный бизнес» и связанные с ними понятия «малое предприятие», «среднее пред-

приятие», и «крупное предприятие». Имеются и количественные оценки показателей, определяющие принадлежность предприятия к названным классификационным группам.

Но оценки размера предприятия применительно к различным целям использования – административно управленческим, бухгалтерским, фискальным, целям экономического управления – не совпадают, величина этих оценок часто изменяется. Оценки размера предприятия, полученные на основе разных показателей/критериев (далее везде – показателей) могут не совпадать, что говорит об их недостаточной научной обоснованности. Например, по величине годового объема продаж предприятие может быть отнесено к числу средних, а по численности занятых работников – к числу малых или наоборот – крупных. Подобное несовпадение может свидетельствовать об опережающем росте производительности труда работников данного предприятия по отношению к выпуску продукции. Если же считать, что размер предприятия не может характеризоваться одним показателем, а напротив, должен характеризоваться группой показателей, т.е. размер предприятия – это векторная оценка, тогда оценка размера предприятия связана со всеми дополнительными трудностями использования векторных оценок и методов векторной оптимизации, которые усугубляются неразвитостью векторных критериев и оценок для решения задач экономического управления.

Задачи определения и оптимизации размера предприятия

Многие задачи экономического управления на предприятиях по своему экономическому содержанию являются задачами определения и оптимизации размера предприятия, хотя и направлены на решение иных экономических проблем. Например, при определении оптимального производственного плана предприятия по любому приемлемому критерию – максимизация прибыли от продаж, максимизация продаж, максимизация полезности от потребления производимой продукции, максимизация рыночной стоимости предприятия – при имеющихся ресурсных ограничениях – он (оптимальный план производства), который определяет размер выпуска по видам продукции, одновременно определяет также и размера предприятия, в каких бы единицах он ни выражался. Обобщая, можно сказать, что оптимальный план производства на предприятии одновременно устанавливает и оптимальный размер предприятия. При условии экономического роста данное положение выполняется всегда. Сложнее обстоит дело в случае замедления экономического роста или экономического спада (отрицательного роста), т.к. при этом выпуск продукции/РП уменьшается, но не происходит синхронного уменьшения активов предприятия, т.к. размер активов – менее мобильная величина, чем размер выпуска продукции. В этом случае в «коротком» периоде времени происходит временное снижение эффективности производства вследствие

уменьшения отдачи от активов, но в «длинном» периоде, по мере замедления роста активов предприятия, экономическое равновесие восстанавливается, потому что рост активов замедляется, отдача от активов возрастает. Этот эффект в экономической науке известен как «эффект храповика» [1]. Когда экономический рост замедляется, предприятие не может, а чаще и не планирует, избавляться от ненужных в определенный период времени активов, которые тем не менее могут потребоваться в дальнейшем. В этот период также не происходит и наращивания активов или наращивание активов происходит более медленными темпами, вследствие чего происходит «выравнивание» темпов роста продукции и темпов изменения величины активов и наступает экономическое равновесие.

Для примера рассмотрим ряд моделей оптимального производственного плана предприятия, которые имеют непосредственное отношение к определению и оптимизации размера предприятия. Одну из них известный российский ученый-экономист В.В. Новожилов приводит в своей фундаментальной работе [3]. Необходимо найти оптимальный план производства для экономической системы (народного хозяйства), модель которого, если исходить из того, что народное хозяйство состоит из отдельных элементов, которыми являются промышленные предприятия, также можно рассматривать и для элемента экономической системы - как оптимальный производственный план промышленного предприятия.

Экономический смысл данной модели заключается в том, что ищется оптимальный производственный план, обеспечивающий минимизацию прямых затрат на производство продуктов, при том что обязательно удовлетворяется общественный спрос/потребность по видам продукции при выполнении ресурсных ограничений. В.В. Новожиловым рассматривается также двойственная задача оптимизации, в которой двойственными переменными являются цены продуктов и цена или требуемая доходность вложений в ресурсы.[6]

Экономический смысл двойственной модели состоит в максимизации добавленной стоимости производства продукции на предприятии при условии, что цена продуктов не должна превышать показатель так называемых «приведенных затрат», который имел большое распространение в отечественной экономической науке в период плановой экономики и выражал текущие прямые затраты на производство продукции плюс альтернативные затраты капитальных вложений в активы, используемые для производства конкретной продукции (именно той, для которой выделяются данные о величине прямых производственных затрат).

Из приведенных условий также следует, что в сумму цен производимой продукции, помимо прямых производственных затрат, входит

также экономия, которая получается от использования в производстве ресурсов и капитальных вложений. Следовательно для определения добавленной стоимости производимой предприятием продукции нужно из суммы рыночных цен производимой продукции вычесть альтернативную стоимость материальных затрат и соответствующих капитальных вложений (если бы материальных и капитальных затрат не было, то их пришлось бы производителю воспроизводить собственными силами, отсюда и возникает экономия). В оптимальном производственном плане цены продуктов могут быть ниже, но не могут быть выше «приведенных» производственных затрат. Данные выводы справедливы при классических предположениях совершенного конкурентного рынка, согласно которым в условиях совершенной конкуренции прибыль от производства продукции отсутствует.

Рассмотренные оптимизационные модели представляют собой на микро уровне метод нахождения оптимального плана производственного предприятия при имеющихся ресурсных ограничениях, а также методы оценки параметров оптимального плана (двойственные задачи). Но оптимальный план предприятия и соответствующие ему параметры, характеризующие эффективность плана для предприятия при имеющихся ресурсах могут быть обеспечены только на предприятии определенного размера, который чаще всего измеряется количеством продукции предприятия в стоимостном или ином выражении.

Как было сказано, размер предприятия зависит от показателя, который применяется для его измерения. Наиболее часто применяемым и понятным для широкого круга пользователей является показатель/измеритель размера предприятия, в основе которого положен размер продаж предприятия за определенный период времени (продажи) или выпуск продукции в натуральном выражении (выпуск) в том же периоде. Последний может отличаться от объема продаж по следующим пунктам:

1. Величина продаж может быть больше или меньше выпуска продукции из-за специфики рыночного поведения предприятия – производителя, выражающегося в движении переходящих остатков продукции.
2. Величина продаж – одномерный показатель, в принципе может выражаться одним числом, тогда как выпуск продукции – многомерный показатель, является векторным выражением размера предприятия.
3. Показатель величины продаж, как измеритель размера предприятия, подвержен ценовым или иным конъюнктурным изменяющимся факторам и в этом смысле менее устойчив, чем показатель размера выпуска в натуральном выражении, хотя и он также не свободен от влияния

рыночной конъюнктуры (например – сезонность, другие факторы колебания спроса).

В основу измерения размера предприятия могут быть положены также иные, чем показатели выпуска, показатели производственных затрат. Например - такие характеристики как величина активов предприятия или части активов (производственные фонды), а также такие объемные показатели, как численность работников, размер производственной мощности предприятия или даже отдельных агрегатов, являющихся ключевыми для определения производственной мощности.

В соответствии с получающим все большее распространение в экономическом анализе и экономической науке «стоимостным подходом», все больше внимания уделяют показателю рыночной стоимости предприятия/организации, компании и поэтому, как нам представляется, этот показатель также можно рассматривать как показатель размера предприятия, особенно применительно к предприятиям малого бизнеса.

Использование показателя рыночной стоимости в качестве показателя размера предприятия является обоснованным, т.к. он, как интегральный показатель, отражает все аспекты деятельности предприятия, которые трансформируются в его рыночную стоимость. Данный показатель размера предприятия достоверно отражает не только величину рыночной стоимости, но и ее динамику, чего нельзя сказать о векторном показателе размера предприятия, выражающего количественный размер выпуска различных продуктов.

Выводы

На основе вышесказанного формируется три группы показателей, которые можно обоснованно применять для изменения размера промышленного предприятия:

1. Показатели на основе физического объема выпускаемой продукции в количественном выражении. Это – векторный показатель размера предприятия, т.к. физические единицы количества разных видов продукции не складываются. В этом случае размер предприятия является многомерной характеристикой.

2. Показатели объема продаж предприятия в стоимостном выражении, являются компактной стоимостной характеристикой размера предприятия, выражаемой числом/группой чисел, если речь идет об основных видах продукции. В этом случае размера предприятия не является многомерной характеристикой.

3. Показателем размера предприятия в стоимостном выражении может служить величина его рыночной стоимости, дополненная рядом других характеристик размера предприятия.

Список использованной литературы

1. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения/П.Друкер /Пер с англ.- М.: Гранд, Фаир-пресс.-2003.- 288с.
2. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов очной/заочной формы обучения / Д.С. Демиденко, П.И. Ваганов, Е.Д. Малевская-Малевиц; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Инженерно-экономический институт. Кафедра финансов и денежного обращения. — Электрон. текстовые дан. (1 файл : 2,94 Мб). — Санкт-Петербург, 2014
3. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М., 1967.
4. Особенности организации управленческого учета на предприятии малого бизнеса // Рухляда Н.О.Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 195-198.
5. Features of Analysis of Investment Projects Efficiency in Imperfect Markets/ Д.С. Демиденко, Е.Д. Малевская-Малевиц// Ebes 2014 Singapore conference program and abstract book January 9-11, Singapore. -2014.
6. В.В.Новожилов и использование принципов оптимального планирования при формировании цен капитальных активов// Демиденко Д.С./ Изд. «Наука», СПб, 2011. 0,8 п.л./0,4 п.л

УДК: 336.647/.648

Щербак Алексей Викторович
канд. экон. наук, доцент

О ДОСТОИНСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ ГИБРИДНОГО КАПИТАЛА

Санкт-Петербург, СПбГЭУ, sherbak80@inbox.ru

Аннотация: В статье анализируются преимущества и недостатки финансирования предприятия с помощью гибридного капитала, описываются типичные случаи привлечения данного вида финансирования.

Ключевые слова: гибридный капитал, мезонинное финансирование, финансирование предприятий

Shcherbak Aleksei Victorovitch
cand. of econ. sciences, docent

THE ADVANTAGES AND THE DRAWBACKS OF HYBRID CAPITAL
Saint-Petersburg, Saint-Petersburg state university of economics

Abstract: The article discusses the advantages and the drawbacks of financing via hybrid capital and typical cases of using of hybrid capital.

Keywords: hybrid capital, mezzanine financing, financing of enterprise

Гибридный капитал (мезонинное финансирование) расширяет возможности финансирования предприятия. С точки зрения фирмы, привлекающей гибридный капитал, он имеет следующие достоинства [1].

1. Так как обязательства по гибриднему капиталу выполняются при банкротстве после обязательств по заемному капиталу, то условно можно считать, что привлечение гибридного капитала увеличивает долю собственного капитала, что повышает надежность фирмы в глазах новых инвесторов. На базе улучшившейся кредитоспособности фирма может добиваться в будущем лучших условий по привлечению капитала.

2. Так как гибридный капитал с фискальной точки зрения зачастую трактуется как заемный, то платежи по нему можно включить в издержки и, соответственно, уменьшить налогооблагаемую прибыль.

3. Гибридный капитал наносит меньший ущерб ликвидности предприятия, поскольку все платежи перенесены на окончание срока использования данного вида финансирования.

4. Привлечение гибридного капитала зависит от ожидаемых поступлений фирмы, из которых она будет затем выплачивать средства. У недавно созданных фирм, капитал которых не позволяет дать надежных гарантий для привлечения заемного капитала, есть возможность использовать мезонинное финансирование с расчетом на будущие перспективы.

Конечно, гибридный капитал имеет и важные недостатки.

1. Гибридный капитал имеет сравнительно большую стоимость привлечения. Так как гибридный капитал связан для инвестора с большими рисками, то проценты по гибриднему капиталу оказываются выше, чем по заемному.

2. Фирма, привлекающая гибридный капитал, может располагать этим финансированием лишь в течение определенного срока. В конце срока будет необходимо заменить гибридный капитал другими источниками.

3. Привлечение гибридного капитала связано с большими транзакционными издержками.

Несмотря на имеющиеся недостатки, гибридный капитал находит применение в целом ряде случаев [2].

1. Недавно созданные фирмы с большой потребностью в капитале. При успешной реализации стратегии роста такие фирмы могут обеспечить хороший уровень рентабельности, но при этом имеют существенные предпринимательские риски.

2. Замена части собственного или заемного капитала при рекапитализации.

3. Изменение собственников (например, в результате поглощения).

В целом, гибридный капитал не заменяет, а дополняет классические формы финансирования. При выборе структуры финансирования предприниматель должен учесть увеличение кредитоспособности фирмы и налоговую выгоду, которые дает использование гибридного капитала. Однако решающим фактором при формировании структуры финансов является, конечно, соотношение между доходностью и риском.

Литература

1. Pape U. Grundlagen der Finanzierung und Investition: Mit Fallbeispielen und Übungen: 2., überarbeitete und erwartete Auflage. – München: Oldenbourg, 2011. – S. 204-205.

2. Natusch I. Wirtschaftliche Grundlagen//Häger M., Elkmann-Reusch M. (Hrsg.) Mezzanine Finanzierungsinstrumente: stille Gesellschaft, Nachrangdarlehen, Genussrechte, Wandelanleihen: 2. Auflage. – Berlin: Erich Schmidt, 2007. – S. 59.

УДК 330.12, 334.7

Гончаров Сергей Евгеньевич

соискатель кафедры «Финансы и денежное обращение»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы организации экономической деятельности предпринимательских структур, раскрываются сущность понятия предпринимательская структура, основные теории предпринимательства, особенности функционирования предпринимательских структур в рыночной системе хозяйствования.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская структура, предпринимательская деятельность.

Экономическая деятельность представляет собой совокупность действий, в результате которых люди удовлетворяют свои потребности посредством производства и обмена материальными благами и услугами. В основе обмена лежит полезность или редкость производимых благ или услуг. Экономическая деятельность осуществляется на разных уровнях

хозяйствования и сопряжена с потреблением ресурсов, выступающих как факторы производства.

Неоклассическая экономическая теория выделяет три основных фактора производства – землю, труд и капитал, которые в той или иной мере задействованы во всех хозяйственных процессах. Однако, пропорции между указанными факторами и возможности субституции при производстве различных товаров и услуг различны.

В более поздних работах по экономической теории в качестве фактора производства указывается предпринимательство. Так, Э.Дж.Долан и Д.Е.Линдсей полагают, что предпринимательство представляет собой процессом поиска наилучшего способа соединения трех основных факторов производства [2]. Этот процесс, по их мнению, реализуется через поиск новых возможностей, использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ в экономической деятельности. Таким образом, предпринимательство неразрывно связано с инновациями и риском и, с одной стороны, является их источником, а, с другой стороны, результатом.

Как вид человеческой деятельности предпринимательство возникает и существует в рамках товарного производства и рыночного товарообмена и осуществляется в целях реализации собственных интересов лица, занимающегося такой деятельностью - предпринимателя.

Рисковый характер предпринимательской деятельности вызывает в свою очередь необходимость оценки риска, что может быть осуществлено только на основе получения и переработки информации. Необходимо отметить, что информация может рассматриваться одновременно как ресурс предпринимательской деятельности и как ее результат.

Предпринимательская деятельность регулируется государством. В Российской Федерации она осуществляется в соответствии с принципами закрепленными Конституцией РФ и статьей 1 Гражданского кодекса РФ.

В законодательстве Российской Федерации предпринимательская деятельность определена как инициативная, самостоятельная деятельность дееспособных лиц (граждан) и их объединений, зарегистрированных в установленном законом порядке, осуществляемая на свой риск, связанная с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг или продажей товаров и направленная на получение прибыли [1]. Таким образом, предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать как процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли и обеспечивающий реализацию способностей лиц, ее осуществляющих. Следует заметить, что в современном мире получению прибыли способствует не только экономическая, но также социальная и/или экологическая деятельность [6].

Правовое регулирование предпринимательских отношений базируется на признании свободы предпринимательской деятельности, юридического равенства всех форм собственности и свободы конкуренции.

Предпринимательская деятельность реализуется посредством предпринимательских структур.

Основное толкование понятия «предпринимательская структура», принятое в настоящее время в целях экономического анализа на микро-экономическом уровне по смыслу максимально приближено к понятию «организационно-правовая форма хозяйственной деятельности», которое означает закреплённую юридическим образом форму организации предпринимательской деятельности. Организационно-правовая форма определяет ответственность по обязательствам, право совершения сделок, структуру управления и другие особенности ведения деятельности.

Система организационно-правовых форм, применяемая в России, отражена в Гражданском кодексе РФ и в вытекающих из него нормативных актах. Она включает формы предпринимательства без образования юридического лица и виды коммерческих и некоммерческих организаций. Предпринимательская структура является самоокупающейся или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать рентабельную работу [4]. К предпринимательским структурам могут быть отнесены коммерческие, профессиональные и общественные объединения предпринимателей, так как путем объединения они в конечном итоге стремятся к получению прибыли [9].

Прибыль, которую получает предпринимательская структура, является источником благосостояния ее учредителей, которое может быть реализовано как через потребление, так и через дальнейшее экономическое развитие структуры, повышающее ее стоимость.

Таким образом, предпринимательские структуры – это самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка [5].

Процесс функционирования предпринимательских структур характеризуется движением во времени и пространстве материальных, трудовых и информационных потоков, связанных с подготовкой производства, доставкой материальных ресурсов, выполнением операций по обслуживанию производства, финансовому обеспечению, сбыту и реализации продукции. Поведение предпринимательской структуры не может быть оценено каким-либо одним показателем [6]. Хотя целью деятельности предпринимательской структуры является получение прибыли, размер прибыли не позволяет однозначно охарактеризовать не только поведение

структуры, но и успешность ее функционирования. Кроме того, при определенных условиях функционирования прибыль становится перспективной целью, для достижения которой необходимо достижение краткосрочных целей, формулируемых в иных терминах, например, в терминах оборота и/или доли рынка.

В процесс функционирования предпринимательская структура испытывает воздействие внешней среды, которое может быть как благоприятным, так и неблагоприятным для достижения цели. Внутренний порядок предпринимательской структуры должен обеспечивать возможность достижения наилучших результатов в благоприятных условиях и минимизацию негативного воздействия на результат неблагоприятных условий, обеспечивая, таким образом, устойчивость структуры к внешним негативным воздействиям.

Внутренний порядок предпринимательской структуры может быть описан как процессной, так и функциональной моделью [3]. С одной стороны, функционирование предпринимательской структуры представляет собой реализацию во времени и пространстве множества функций, выполнение каждой из которых должно влиять на достижение структурой ее цели. С другой стороны, функционирование предпринимательской структуры можно представить в виде совокупности процессов, каждый из которых описывает, как выполняется функция, в какой последовательности и в каких вариантах. При этом одну функцию можно реализовать несколькими различными процессами.

Исходя из того, что функционирование предпринимательской структуры предполагает трансформацию ресурсов в результат, такой подход позволяет определить два уровня ее совершенствования и оптимизации.

Первый уровень предполагает оптимизацию набора функций, реализуемых структурой. Для осуществления оптимизации необходимо [7; 8; 10]:

- 1) установить критерий результата функционирования структуры в целом и частные критерии выполнения для каждой из функций;
- 2) исключить из набора функций функции, не оказывающие влияния на общий результат;
- 3) выявить функции, оказывающие положительное и отрицательное влияние на общий результат;
- 4) выявить связи между частными критериями результата выполнения функций;
- 5) исключить из набора функций функции, оказывающие отрицательное влияние на общий результат, связанные прямым образом с другими отрицательно влияющими функциями и/или обратным образом с положительно влияющими функциями, и не связанные

обратным образом с другими отрицательно влияющими функциями и/или прямым образом с положительно влияющими функциями.

После выполнения описанных выше шагов предпринимательская структура будет включать функции, оказывающие положительное влияние на общий результат и те отрицательные функции, которые прямым образом связаны с положительными функциями. Иначе говоря, в структуре должны остаться функции, положительно влияющие на общий результат, а отрицательно влияющие на результат функции остаются в ней только в случае, когда они представляют собой побочный эффект выполнения положительно влияющих функций.

На втором уровне следует произвести оптимизацию процессов с точки зрения потребления ресурсов с учетом их возможной взаимозаменяемости и конечного результата.

Необходимо заметить, что для целей экономического анализа на мезо- и макроэкономическом уровнях под предпринимательской структурой можно понимать состав субъектов рыночных отношений в рамках определенной территории, к числу которых относятся организационно-хозяйственные единицы, целью деятельности которых является получение прибыли как конечного результата деятельности. В свою очередь предпринимательская структура в данном смысле может быть охарактеризована как с точки зрения организационно-правовых форм, так и с точки зрения реального содержания хозяйственной деятельности, то есть производимой продукции.

Несмотря на то, что для характеристики результата деятельности предпринимательской структуры в макроэкономическом смысле в научной литературе и в статистике показатель прибыли используется и рассчитывается как сумма прибыли всеми входящими в состав структуры организационно-хозяйственными единицами, численное значение этого показателя даже с учетом направления его изменения не дает представления об уровне и динамике экономического развития территории.

Литература

1. Гражданский кодекс (ГК РФ) N 51-ФЗ от 30.11.1994 с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.04.2015 www.consultant.ru/popular/gkrf1/
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Микроэкономика /СПб.: Липера плюс, 1996. - 446 с.
3. Мосейко В. О., Босчаева З. Н. Предпринимательские структуры как самоорганизующиеся системы// Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. - № 1, 2012. – с.116-120
4. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория/ Под ред. В. М. Власовой. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 192 с.
5. Родионов Д.Г. Формы и методы регулирования развития сферы услуг в крупнейших городах (на примере Москвы и Санкт-Петербурга) / Д.Г. Родионов, Т.В. Малеева. – Гатчина, 2004.

Мерзлова Мария Павловна

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика организации»
Москва, Финансовый университет при Правительстве РФ,
chernicino@gmail.com

Merzlova Maria Pavlovna

doctor of economic Sciences, Professor of department
«Economics of organization»
Moscow, Financial University, chernicino@gmail.com

Надежина Ольга Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Финансы и денежное обращение»
Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО «СПБПУ»
olgasyv@mail.ru

Nadezhina Olga Sergeevna

PhD, lecturer of department
«Finance and Monetary Circulation»
Saint-Petersburg, Polytechnic University, olgasyv@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

ECONOMIC SUPPORT OF ENVIRONMENTAL REPORTING: THE INVESTMENT ASPECT

Аннотация: В современных условиях модернизация производственных предприятий, составляющих основу экономического роста регионов России, не представляется столь эффективной без экологической ориентации, обеспечивающей конкурентоспособность предприятий и регионов. Технологическое обновление производства, основанное на соблюдении современных экологических стандартов, требует не только государственной поддержки во всех ее формах, но и значительных финансовых вложений со стороны частных инвесторов. Заинтересованность потенциальных инвесторов мотивируется полнотой и достоверностью информации об экономической эффективности деятельности экологически ориентированных предприятий. С целью активизации инвестиционных процессов предлагается расширить экологическую отчетность предприятий, включив в ее состав экономически значимую для потенциальных инвесторов информацию.

Abstracts: In modern conditions of modernization of industrial enterprises, the backbone of economic growth of Russian regions, is not possible with-

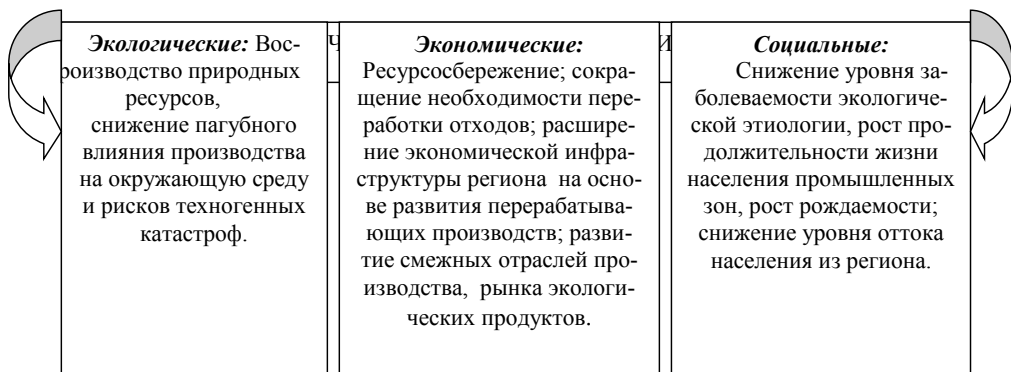
out environmental orientation, ensuring the competitiveness of enterprises and regions. Technological renewal of production, based on compliance with current environmental standards, requires not only government support in all its forms, but also a significant financial investment from private investors. The interest of potential investors is motivated by the completeness and reliability of information about the economic performance of environmentally-oriented enterprises. The purpose of activization of investment processes is proposed to expand environmental reporting companies, including economically significant for potential investors information.

Ключевые слова: экономический рост, отчетность, показатели, конкурентоспособность, инвестиции, модернизация.

Keywords: economic growth, accountability, competitiveness, investment, modernization.

Динамичное развитие экономики России невозможно без активизации деятельности всех отраслей народного хозяйства и, прежде всего, - промышленности. Приоритетная роль в этой деятельности предполагает государственное регулирование инвестиционной сферы. Усиление инвестиционной активности в реальном секторе народного хозяйства имеет принципиальное значение для обновления производственного потенциала промышленности, строительства, транспорта, связи, сельского хозяйства и других базовых отраслей экономики. [1] Необходимость увеличения инвестиций в основной капитал отечественных предприятий обусловлена высокой степенью износа основных фондов. Исследование данных об износе, обновлении и выбытии основных средств свидетельствует о том, что, несмотря на опережающие темпы роста коэффициента обновления над коэффициентом выбытия основных фондов их износ увеличивается и остается довольно высоким – около 50 %. [3] Износ технологического оборудования приводит не только к снижению конкурентоспособности производимого продукта, но и оказывает вредоносное воздействие производства на окружающую среду и человека (сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ, техногенные катастрофы). В этой связи модернизация экономики регионов должна основываться на экологизации предприятий, расположенных на их территориях.

Уровень социально-экономического развития регионов в современных условиях определяется комплексом факторов, среди которых экологические выдвигаются на первый план в силу обозначенных выше проблем и многоаспектности эффектов, порождаемых экологической составляющей территориального развития. В числе таких эффектов выделяются собственно экологические, экономические и социальные (рис.1).



Экологические: Воспроизводство природных ресурсов, снижение пагубного влияния производства на окружающую среду и рисков техногенных катастроф.	Экономические: Ресурсосбережение; сокращение необходимости переработки отходов; расширение экономической инфраструктуры региона на основе развития перерабатывающих производств; развитие смежных отраслей производства, рынка экологических продуктов.	Социальные: Снижение уровня заболеваемости экологической этиологии, рост продолжительности жизни населения промышленных зон, рост рождаемости; снижение уровня оттока населения из региона.

Рис.1 – Социально-экономические и экологические эффекты экологической модернизации (мезо-уровень)

Обращаясь к вопросам мотивации экологического обновления основных фондов, нужно отметить, что предприятия, активно реализующие экологические проекты по обновлению производства, имеют более широкие возможности по привлечению и удержанию квалифицированного персонала (условия труда), формированию имиджа и повышению лояльности потребителей (эко-продукция), оптимизации затрат на основе использования экологических налоговых (административных) преференций и государственных инвестиций в эколого-ориентированные производства. Очевидно, что перечисленные преимущества делают экологически-ориентированные предприятия наиболее конкурентоспособными. [2]

Вместе с тем реализация экологических проектов – мероприятие дорогостоящее и под силу далеко не всем предприятиям, а потому требует привлечения значительных инвестиций, в большей степени – частных. Касаясь вопросов привлечения инвестиций в экологические проекты, нужно отметить, что современная система корпоративного экологического учета не дает полного представления об экономической привлекательности предприятий с точки зрения возможных инвестиций, снижает доверие потенциальных инвесторов и приводит к повышению стоимости инвестируемого капитала из-за фактора риска. Вполне очевидно, что для привлечения частных инвесторов требуется введение в состав экологической отчетности экономической составляющей с набором определенных показателей, сгруппированных в соответствующей форме и дающих наиболее четкое представление об экономическом эффекте от внедрения экологически ориентированных технологий и мероприятий (табл.1).

Таблица 1 – Показатели экономической эффективности экологической модернизации предприятия

Показатель	Ед. изм.	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Изменение
Себестоимость производства*	руб.			
Рентабельность экологически чистой продукции предприятия	%			
Доля экологически чистой продукции в общем объеме производства на предприятии	%			
Доля экологически чистой продукции, производимой на предприятии, в общем объеме аналогичной продукции на рынке	%			
Доля побочной продукции, выпускаемой предприятием с использованием отходов производства, в общем объеме реализованной продукции	%			

*) дополнительно по показателю даются пояснения о факторах изменения (снижении), обусловленных мерами экологической направленности (государственные субсидии, снижение обязательных экологических платежей, налоговые преференции, безотходные технологии)

Для обеспечения широкого доступа потенциальных инвесторов к информации об эффективности деятельности экологически ориентированных предприятий целесообразным видится размещение показателей комплексной экологической отчетности (включая экономические) на сайтах соответствующих региональных органов исполнительной власти, оказывающих регулирующее воздействие на развитие предпринимательской деятельности и инвестиционного климата в регионе.

Литература:

1. Качурина М.М. Анализ эффективности инвестиций в России. Сервис plus. 2011. №3. С.73-78

2. Мерзлова М.П. Модернизация производства в контексте обеспечения экологической безопасности, инвестиционной привлекательности и развития инфраструктуры регионов. Вестник Института экономики РАН. 2014. №5. С.141-150

3. Merzlova M.P., Sharkova A.B. Impact of Investment Climate on Formation and Increase of Fixed Capital of Enterprises. Middle-East Journal of Scientific Research. 2013. № 16 (4)

УДК 336.67

Чернышева Ольга Владимировна

Tchernisheva Olga Vladimirovna

к.э.н., старший преподаватель кафедры

финансов, денежного обращения и кредита

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer

of the Department of finance, money circulation and credit

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL ENTER- PRISE IN ORDER TO ENSURE ITS FINANCIAL STABILITY

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО "Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет"

Saint-Petersburg, Federal state budgetary educational institution of higher pro-
fessional education «St. Petersburg State University of Trade and Economics»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы обеспечения конкурен-
тоспособности и финансовой устойчивости торгового предприятия в со-
временных условиях.

Abstract. The article considers the issues of competitiveness and financial sta-
bility of commercial enterprise in modern conditions.

Ключевые слова: предприятие, финансы, торговля, персонал, конкурен-
тоспособность.

Keywords: enterprise, finance, trade, staff, competitiveness.

Торговое предприятие является сложной системой, сталкивающейся в процессе своей хозяйственной деятельности с множеством как управляемых, так и неуправляемых факторов. Остановимся на некото-
рых из них.

Внесение изменений в нормативно-правовую базу, изменение направлений транспортных потоков, новая жилая застройка, контактные аудитории и многое другое оказывают непосредственное влияние на стабильность работы такого предприятия. Задачей торгового предприятия в целях поддержания конкурентоспособности, а, следовательно, стабильности следует своевременно адаптироваться к изменяющимся условиям хозяйствования.

Например, упомянутая выше новая застройка, характерная для многих регионов, должна своевременно включаться в мониторинговую деятельность предприятия, что позволит:

- расширить сферу влияния;
- расширить количество целевых сегментов;
- увеличить оборот;
- повысить показатели эффективности хозяйственной деятельности;
- завоевать потребительские предпочтения;
- диверсифицировать деятельность;
- занять свободную нишу на рынке и пр.

Выход на новые площадки требует дополнительных финансовых затрат, но очень часто такие своевременные стратегические решения приносят предприятию высокую полезность в будущем.

В рамках обеспечения конкурентоспособности важным является грамотный процесс подбора персонала для предприятий. Во избежание потерь в будущем следует серьезно подойти к вопросам оценки кандидатов на все должности, а не только на связанные с оборотом наличности.

В рамках обеспечения конкурентоспособности и финансовой стабильности следует уделять внимание управлению финансами предприятия: определить оптимальное соотношение собственных и заемных средств, сформировать грамотную кредитную политику, политику управления запасами, выбрать каналы продвижения товаров и т.д.

Вышеперечисленные мероприятия являются лишь небольшой частью, отдельным аспектом управления конкурентоспособностью, однако своевременный их учет позволит повысить конкурентоспособность, а, соответственно, финансовую устойчивость организации в условиях изменяющейся рыночной среды и массированного влияния конкурентных сил.

МОДЕЛЬ РИСК МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, СПбПУ, nikalvsk@yandex.ru

Kalubi Rawlings Jerry Mazuba
Graduate student 1year

RISK MANAGEMENT MODELS

St. Petersburg State Polytechnical University, nikalvsk@yandex.ru

Аннотация. Руководители большинства предприятий традиционно считают риск менеджмент специализированной и обособленной деятельностью. Предлагаемый в работе подход заключается в ориентировании служащих и менеджеров всех уровней на риск менеджмент. В рамках децентрализованной системы управления рисками предприятия оценка риска и принятие решений по воздействию на риск принимается на уровне структурных подразделений на основе утвержденных моделей и методик, а основной функцией подразделения по управлению рисками становится не принятие решений, а разработка методик и моделей и мониторинг процесса управления рисками структурными подразделениями. В результате проведенных в работе исследований создать модель управления рисками на предприятии, которая является инструментарием для использования в практике управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск менеджмент, модель управления рисками, финансовое состояние предприятия, стабильность деятельности.

Abstract. Managers of most companies traditionally consider risk management as a specialized and separate activity. This paper suggests that all employees and managers at all levels should go through risk management training. In a decentralized system risk management, risk assessment and decision-making on the effects of risk is taken by all departments, based on the approved models and methods, and the main function of the risk management department becomes not decision-making, but the development of methods and models and monitoring the risk management process in all departments. The goal of this research work is to create a risk management model for companies which can be used as a tool to carry out risk management.

Key words: risk management, risk management model, the financial position of a company, stable operations.

В настоящее время все большее внимание уделяется проблемам комплексного риск менеджмента предприятия. Менеджеры высокого уровня традиционно считается риск менеджмент специализированной и обособленной деятельностью. Предлагаемый в работе подход заключается в ориентировании служащих и менеджеров всех уровней на риск менеджмент. Как известно, парадигма риск менеджмента:

- интегрированный, объединенный риск менеджмент: управление рисками координируется высшим руководством; каждый сотрудник предприятия рассматривает риск менеджмент как часть своей работы

- непрерывный риск менеджмент: процесс управления рисками непрерывен

- расширенный риск менеджмент: рассматриваются все риски и возможности их предприятия [4,5].

В 1992 году Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) опубликовал работу «Internal Control – Integrated Framework, ICIF» (Внутренний контроль – комплексная структура). В этом документе представлена обширная схема контроля за пятью взаимосвязанными компонентами, а именно: контроль за факторами среды; оценка риска; управленческие действия; информация и коммуникации; мониторинг. Согласно этому документу, контроль является обязанностью не только бухгалтеров, но и совета директоров, менеджмента и остальных сотрудников. Наиболее важный и актуальный элемент контроля – оценка риска.

Для достижения вышеуказанных целей необходимо подробно раскрыть суть основных видов риска, с которыми сталкивается предприятие. По результатам исследования различных классификаций рисков, приводимых в современной литературе и используемых на практике предприятиями, был сделан вывод об отсутствии единого подхода.

Это связано как с разнообразием существующих исследований в данной области, так и с объективно различным профилем рисков компаний разных отраслей и стран.

В связи с этим предлагается подход, с помощью которого предприятие самостоятельно может осуществить классификацию собственных рисков, опираясь на относительно четкие дефиниции отдельных групп рисков и специфику деятельности.

Основным элементом данного подхода является практическое разделение рисков по дальнейшим направлениям управления ими, т.е. привязка классификации рисков к собственно системе управления рисками.

Разработанная классификация рисков основывается на оценке рисков в отдельных бизнес процессах предприятия и их группировке по определенным функциональным областям деятельности предприятия.

Данная классификация не является полной.

Исходя из предложенного подхода классификации, при рассмотрении рисков предприятия можно выделить четыре основные категории рисков:

Операционные риски – риски прямого или косвенного ущерба предприятия в результате неадекватных или не сработавших должным образом бизнес процессов, систем или человеческого фактора, а также наступления событий катастрофического характера, связанных с основной деятельностью предприятия, т.е. риски, связанные с основной деятельностью предприятия и ее обеспечением [7]. К основным операционным бизнес процессам, которым сопоставляются группы операционных рисков в ходе исследования, отнесены:

- технологический процесс производства (переработка сырья и производство готовой продукции). Данному бизнес процессу соответствуют производственные риски, связанные с функционированием производственного оборудования, промышленной безопасностью, стихийными бедствиями, перерывами в производстве и пр.

- процесс снабжения сырьем и материалами (обеспечение производственного процесса всем необходимым). Данному бизнес процессу соответствует группа рисков снабжения, связанных с возможным дефицитом или несвоевременными поставками сырья, материалов, запасных частей и пр.

- процесс транспортировки сырья и готовой продукции. Группа транспортных рисков связана с функционированием типа транспорта, используемого для перевозок в рамках конкретного предприятия.

- процесс воздействия производства на внешнюю и внутреннюю среду, включая экологию и ответственность предприятия перед всеми, кто связан с его деятельностью. Данным бизнес процессам соответствуют группы экологических рисков и рисков ответственности.

Финансовые риски – риски, связанные с финансовой деятельностью предприятия. В качестве основных бизнес процессов, определяющих классификацию финансовых рисков можно выделить:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- инвестиционный риск;
- налоговый риск;
- риск планирования [6].

Рыночные риски – риски, связанные с колебаниями рыночных факторов, таких как цен на сырье и готовую продукцию, процентных ставок и валютных курсов.

Группировка рыночных рисков не связана непосредственно с бизнес процессами предприятия, а связана с производством продукции или

использованием в процессе производства товаров, продукции или услуг, ценообразование на которые осуществляется на свободных рынках.

К рыночным рискам, как правило, относят:

- риски, связанные с изменением цен на готовую продукцию (в случае, если предприятие производит биржевой товар или товар, цена которого привязана к другому биржевому товару) – типичный пример нефть, металлы, зерно и пр. товары, попадающие под категорию *commodities*;

- риски, связанные с изменением рыночных цен на товары и услуги, используемые в качестве факторов производства, включая цены на сырье и материалы, электроэнергию, коммунальные услуги, услуги транспорта и прочие риски, связанные с неблагоприятным изменением плавающих процентных ставок (процентный риск);

- риски, связанные с неблагоприятным изменением валютных курсов (валютный риск).

Общекорпоративные/бизнес риски – риски предприятия, как коммерческой структуры, включая коммерческие, стратегические, правовые и прочие риски.

В зависимости от специфики предприятие состав общекорпоративных или «бизнес» рисков может быть различен, равно как и существенность этих рисков. В целом можно сказать, что эти риски относятся к «вспомогательным» или «сервисным» бизнес процессам, которые непосредственно не создают добавочную стоимость, но необходимы для нормальной работы предприятия.

Можно выделить достаточно постоянную составляющую общекорпоративных рисков, характерных для большинства компаний. В частности, в состав общекорпоративных рисков можно включать:

- стратегические риски
- коммерческие риски
- правовые риски
- политические риски
- риски персонала
- имиджевые риски
- информационные риски.

Классификация рисков позволяет предприятию сформировать во внутренней среде единое понимание рисков предприятия и создает базу для дальнейшего построения системы управления рисками.

С помощью риск менеджмента предприятие занимается созданием, защитой и увеличением стоимости своих активов. Конкретнее, создание, защита и увеличение стоимости предприятия осуществляется на основе следующих факторов:

- знание рисков, их взаимосвязи, а также информация о возможных компенсациях, об уровне риска, который считают допустимым руководство предприятия и заинтересованные лица;

- понимание того, как риск отражается на финансовом положении и доходах предприятия, а также сведения о вероятности и уровнях значимости всех рисков;

- анализ существующих противоречий в риск менеджменте предприятия и меры эффективности распределения ресурсов с учетом степени риска;

- сокращение изменчивости (волатильности) прибыли за счет разработки системы стимулирования на основе риска, поиска новых возможностей финансирования и/или передачи риска с использованием существующей инфраструктуры для управления рисками.

Несмотря на наличие большого числа методов воздействия на риски и инструментов [1-6], которые при этом можно использовать, принципиально можно выделить четыре основных «решения» в этой области. В рамках этих «решений» возможны вариации по выбору инструментов, степени воздействия и пр., но принципиально, при анализе рисков менеджер должен осуществить первоначальный выбор именно из этих позиций.

Избежание риска - отказ от совершения тех или иных действий, принятия решений, характеризующихся высоким риском.

Контроль и предупреждение риска - собственное удержание риска при активном воздействии на него со стороны предприятия, направленном на снижение вероятности наступления рискового события или снижения потенциального ущерба от наступления рискового события.

Сохранение риска - применяется в случаях, когда уровень риска находится на приемлемом для предприятия уровне, а воздействие на этот риск невозможно или экономически не эффективно.

Передача риска – передача риска третьим лицам в случаях, когда воздействие на него со стороны предприятия невозможно или экономически не оправдано, а уровень риска превышает допустимый для предприятия уровень. Передача риска осуществляется при помощи страхования, а также при помощи финансовых рынков, в случаях хеджирования, или путем контрактных оговорок.

В дополнение к методам воздействия на риск необходимо выделить следующие инструменты воздействия на риски:

- административные решения, которые подразумевают воздействие предприятия на риск за счет регулирования бизнес процессов внутри предприятия и принятия управленческих решений, которые бы минимизировали риск. По-другому административные решения еще называют «внутренним контролем».

- финансовые решения – решения по передаче риска и финансированию рисков, к которым относятся хеджирование с помощью деривативов, страхование и самострахование.

Приведем перечень типовых решений по воздействию на отдельные группы рисков:

ТИПОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ВОЗДЕЙСТВИЮ НА РИСКИ

Категория рисков	Риск	Способ покрытия
ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ	Производственные риски	Страхование имущества, машин и оборудования и перерывов в производстве, Самострахование, Планирование действий в кризисных ситуациях Предупредительные мероприятия
	Риски снабжения	Планирование обеспечения непрерывности производства Самострахование
	Риски ответственности	Страхование ответственности, самострахование
	Транспортные риски	Морское страхование, страхование грузов, Планирование обеспечения непрерывности производства
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	Кредитный риск	Самострахование, страхование кредитных рисков, установление лимитов
	Риски ликвидности	Самострахование, установление лимитов, управление денежными потоками
	Инвестиционные риски	Установление лимитов, процедуры оценки и мониторинга инвестиционных проектов, процедуры учета рисков при инвестиционном [1-6] и инновационном [7-18]. проектировании, оценка рисков партнеров
	Риски планирования	Самострахование, планирование деятельности в кризисных ситуациях, процедуры создания и корректировки бизнес-планов
	Налоговые риски	Мониторинг налогового законодательства, внутреннее процедуры бухгалтерского учета и аудита отчетности
РЫНОЧНЫЕ РИСКИ	Изменение биржевых цен на продукцию предприятия	Хеджирование с помощью финансовых деривативов, Самострахование, Диверсификация продуктового портфеля

Категория рисков	Риск	Способ покрытия
	Изменение рыночных цен на потребляемое сырье	Хеджирование с помощью финансовых деривативов, заключение долгосрочных контрактов по фиксированным ценам
	Процентный риск	Хеджирование с помощью финансовых деривативов, заключение контрактов с фиксированными процентными ставками
	Валютный риск	Хеджирование с помощью финансовых деривативов, валютные оговорки в контрактах, планирование соответствия доходов и расходов в одной валюте
ОБЩЕКОРПОРАТИВНЫЕ РИСКИ	Стратегические риски	Планирование действий в кризисных ситуациях, Процедуры формирования и изменения стратегии предприятия, Процедуры оценки рисков при выборе стратегических альтернатив, слияниях и поглощениях
	Коммерческие риски	Планирование деятельности в кризисных ситуациях, Контроль качества продукции и исполнения обязательств по заключенным контрактам, мониторинг деятельности конкурентов
	Правовые риски	Мониторинг законодательства, контрактные оговорки, мониторинг конфликтных ситуаций
	Риски персонала	Кадровые решения, создание внутренней корпоративной культуры, совершенствование систем мотивации, взаимодействие с профсоюзами, доконфликтное урегулирование споров, страхование ответственности работодателя, директоров и менеджеров
	Информационные риски	Адекватное проектирование информационных потоков, процедуры защиты информации, использование резервных хранилищ данных
	Политические риски	Страхование политических рисков, контрактные оговорки, обременение зарубежных предприятий задолженностью, в т.ч. через международные предприятия, управление денежными средствами с целью минимизации прибыли зарубежных активов, координация работы с местными властями
	Имиджевые риски	Развитие связей с общественностью, информационное сопровождение деятельности предприятия, раскрытие информации, планирование деятельности в кризисных ситуациях[7].

В рамках децентрализованной системы управления рисками оценка риска и принятие решений по воздействию на риск принимается на уровне структурных подразделений на основе утвержденных моделей и методик, а основной функцией подразделения по управлению рисками становится не принятие решений, а разработка методик и моделей и мониторинг процесса управления рисками структурными подразделениями.

В результате проведенных исследований создана модель управления рисками предприятия, которая является инструментарием для использования в практике управления рисками на предприятии.

Рассмотрим один из вариантов комплексной модели предприятия риск менеджмента:

1. Создание в центральном офисе предприятия подразделения, курирующего вопросы управления рисками.

Для этого необходимо:

- определить заказчика деятельности (акционеры, генеральный, финансовый директора);
- выбрать организационную модель подразделения по управлению рисками (распределенная или концентрированная модель);
- разработать внутрифирменный регламент «Политика в области управления рисками».

2. Создание карты рисков предприятия. В общем случае построение карты рисков является необходимой начальной стадией для построения стратегии по управлению рисками предприятия. На этом этапе используются следующие методы:

- интервью с ключевыми специалистами;
- анализ корпоративной документации (бюджет, корпоративная стратегия, корпоративный рейтинг, качество корпоративного управления по аудиторским заключениям и прочее). На этой стадии не анализируются инструкции по эксплуатации оборудования, требования норм безопасности и т.д.
- анализ накопленной за время работы статистики (случаи отказов оборудования, нарушение договорных условий поставщиками и т.д.).

Для предприятия карта рисков является базовым документом. Она содержит классификацию рисков, матрицу рисков и другую информацию, собранную подразделением по управлению рисками при первичном анализе. В ней также проводится ранжирование рисков. Карта рисков должна быть рассмотрена и формально принята руководством предприятия.

3. Разработка стратегии по управлению рисками.

Именно в стратегии формулируются принципы выбора механизма переноса рисков и их финансирования; определяются целевые показатели эффективности деятельности по управлению рисками, а также какие риски управляются на уровне центральной предприятия, какие на уровне акционеров (если это уместно), какие остаются на уровне предприятий (главным образом операционные риски производственных компаний остаются в оперативном управлении предприятий). Результатом этого этапа должна стать принятая стратегия по управлению рисками предприятия.

4. Создание механизмов для оперативного управления рисками.

Для оперативного управления рисками (создания системы предотвращения внеплановых потерь) нужно разработать следующие регламенты:

- взаимодействия подразделений, участвующих в процессе управления рисками;
- информирования об инцидентах;
- проведение внутренних и внешних аудитов системы предотвращения внеплановых потерь;
- урегулирование внеплановых потерь (со страховыми предприятиями и внутри предприятия).

5. Построение системы мониторинга процесса управления рисками.

Целями мониторинга являются:

- контроль за исполнением принятого решения о воздействии на риск;
- контроль за изменением оценки риска и корректировка методов воздействия на риск;
- контроль за изменением внешней среды;
- контроль за эффективностью процесса воздействия на риск (оценка снижения риска и эффективности его финансирования) и корректировка применяемых процедур и инструментов;
- выявление новых рисков.

В соответствии с данной моделью риски необходимо рассматривать с точки зрения всего предприятия, и основная задача организации состоит в управлении неопределенностями, которые должны повлиять на достижение поставленных задач. Цель такой интегрированной и широко сфокусированной перспективы – создание, защита и увеличение прибыли предприятия [7].

Практические результаты работы, а также информация об опыте других предприятий, полученная в ходе исследования, позволяют отметить следующие особенности применительно к построению системы управления рисками предприятия:

- каждое предприятие само определяет свой широкий набор рисков, которыми оно собирается управлять.

- методы реагирования на риск также индивидуальное дело каждого предприятия в зависимости от специфики бизнеса и отрасли.

- не развитость финансовых рынков – не стимулирует предприятия к развитию систем управления рисками и ограничивает набор инструментов покрытия рисков.

- процесс построения системы должен двигаться «сверху» руководством предприятия и опираться на понимание и поддержку менеджеров среднего звена.

- построение системы - длительный и трудоемкий период, поэтому для получения доверия у руководства необходимо предусмотреть реализацию ряда краткосрочных проектов, которые могут дать немедленный результат (стратегия «быстрых побед»).

- система управления рисками должна быть встроена в основные управленческие процессы, в частности, в процессы бюджетирования и принятия инвестиционных решений.

- не стоит сразу начинать выстраивать сложную инфраструктуру управления рисками. Слишком большие инвестиции на первом этапе могут отпугнуть менеджмент от реализации комплексной системы.

- информация об управлении рисками должна распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей.

В результате внедрения комплексной модели риск менеджмента на предприятии обеспечивается рост финансовых показателей предприятия и его финансовая стабильность.

Список литературы:

1. Батаев А.В. Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. С. 280-284.
2. Великова М.Д., Николова Л.В. Влияние вероятностного характера денежных потоков на оценку инвестиционных проектов. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки » НТВ СПбГПУ. Экономические науки » 2014 » Выпуск 5(204)/2014, с 129-135.
3. Николова Л.В., Козловская Э.А. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
4. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
5. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного

ного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.

6. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.

7. Николова Л.В. Управление рисками инвестиционных проектов. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский гос. политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2008.

8. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.

9. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера. Фундаментальные исследования. 2013. № 11-8. С. 1655-1660.

10. Парашкедова, Л., А. Парашкедова Аутсорсинг, В., Колор принт, 2008.

11. Парашкедова, А. IT-аутсорсинг – модел за управление на информационни ресурси в административна среда. Варна: университетско издателство ВСУ, 2008.

12. Парашкедова, Л., А. Парашкедова Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор принт, 2007.

13. Парашкедова, А. Публичен и бизнес мениджмънт и предприемачество (насоки за модификация в началото на XXI век), В., Издателство ВСУ, 2012.

14. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 4. С. 64-76.

15. Рудская И.А., Плотникова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 173. С. 66-73.

16. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы

Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 180. С. 71-77.

17. Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 4. № 151. С. 57-62.

18. Velikova M.D. Innovation potentials and approaches for managing and financing of specific areas in bulgaria. 15-ю Международную научно-практическую конференцию «ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА». 22 - 25 апреля 2014 г., с55-64.

СЕКЦИЯ № 3
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ

УДК 336.5, 331

Надежина Ольга Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО «СПБПУ»
olgasyv@mail.ru

Nadezhina Olga Sergeevna

PhD, lecturer of department
«Finance and Monetary Circulation»
Saint-Petersburg, Polytechnic University, olgasyv@mail.ru

Мерзлова Мария Павловна

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика организации»
Москва, Финансовый университет при Правительстве РФ,
chernicino@gmail.com

Merzlova Maria Pavlovna

doctor of economic Sciences, Professor of department
«Economics of organization»
Moscow, Financial University, chernicino@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ
ЭТАПЕ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

PROBLEMS OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF POPULATION DE-
VELOPMENT IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE: THE FINANCIAL
ASPECT

Аннотация: В докладе освещены вопросы, касающиеся процесса формирования интеллектуального потенциала и определяющих его факторов. Определено значение развития интеллектуального потенциала населения в современном мире. Проведен анализ состояния интеллектуального потенциала в России на основе показателей: индекс развития человеческого потенциала, уровень общей образованности всего населения, количество патентных заявок на изобретение и др. Особое внимание уделено изучению достаточности финансирования образования, как наиболее значимого института, со стороны государства, предпринима-

тельства и населения. Что позволило выявить следующие проблемы: сокращение количества высших учебных заведений и количества бюджетных мест в них, недостаточность инвестиций государства в фундаментальные исследования и развитие культуры, снижение доходов населения, сокращение проектного финансирования со стороны банков, что ведет к уменьшению инновационных предприятий. Все это имеет негативные последствия для процесса формирования и развития интеллектуального потенциала в России.

Abstracts: The report highlights issues concerning process of the intellectual potential formation and factors that determine it. The research identifies the importance of the intellectual potential developing in the modern world. The intellectual potential in Russia was analyzed on the basis of following indicators: the index of human development, the level of higher education of the total population, the number of patent applications for invention and etc. Special attention is paid to study the adequacy of funding for education as the most important institution by the state, business and people. That revealed the following problems: reducing the number of higher education institutions and the number of budget places in them, the lack of government investments in basic research and in the development of culture, lower incomes, reduction of project financing from banks, which leads to a reduction of innovative enterprises. All this has negative consequences for the process of forming and development of intellectual potential in Russia.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, инновационное развитие, финансирование, образование

Key words: intellectual potential, innovative development, financing, education

В последние десятилетие общество в полной мере осознало, что важнейшими ресурсами в современном мире стали уровень развития интеллектуального потенциала и качество человеческих ресурсов страны. Образование и состояние здоровья населения, квалификация трудовых ресурсов, наличие передовых научных школ определяют восприимчивость тех или иных стран к достижениям научно-технического прогресса, степень использования инноваций в бизнесе, что в свою очередь обуславливает место страны в мировом хозяйстве [1].

С социально-экономической точки зрения (В.К.Левашов, А.И. Татаркин, Б.Г. Клейнер и др.), интеллектуальный потенциал можно определить как – совокупность знаний, умение и навыков индивида, развитых до общественно необходимого уровня и вовлекаемых в процесс общественного производства с целью удовлетворения интересов и потребностей различных субъектов хозяйствования, а также способствующих ускорению развития научно-технического прогресса [2]. Таким образом,

одним из главных институтов, формирующих и развивающих интеллектуальный потенциал населения, является система образования [3]. По прогнозным данным и данным официальной статистики доля расходов консолидированного бюджета в ВВП на образование существенно сокращается: с 4,5% в 2013 г. до 3,6% в 2015 г. (в 2014 г. – 3,9%). Кроме того, в течение 2013-2015 гг. в федеральном бюджете планируется и значительное изменение структуры расходов по уровням образования. Так, к 2015 г. в расходах на образование федерального бюджета резко, более чем в 3 раза сокращается удельный вес расходов на общее образование – с 11,1% до 3,3%. Удельный вес расходов на начальное и среднее профессиональное образование, хотя и увеличен, но всего на 0,1 п. п., а на дошкольное образование – сокращается с 1,2% до 1,0%. Что касается расходов на прикладные научные исследования и на «другие вопросы в сфере образования», то их удельный вес сокращается на 20% и более чем в 2 раза, соответственно [4]. Учитывая то, что стоимость подготовки студента за счет средств бюджета обходится в 60 000 рублей (при среднем заработке в целом по России в 2012 г. в 26629 руб.), а плата за коммерческие места не может быть установлена ниже этого предела, можно говорить о существенном снижении доступности высшего образования в России [5].

Снижение уровня жизни населения страны, недостаточность средств компаний на финансирование НИОКР, лишь усиливают сокращение инвестирования средств в развитие интеллектуального потенциала населения. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в России преобладают негативные тенденции в процессе формирования и развития интеллектуального потенциала, связанные, в первую очередь, с недофинансированием данного процесса со стороны государства, бизнеса и населения.

Литература:

1. Заборовская О.В. Формирование и развитие человеческого капитала в регионе: институциональный подход: Автореф. дис. докт. экон. наук // ИПРЭ РАН. СПб, 2005. 38 с
2. Леонидова Г.В. Интеллектуальный потенциал населения: теретико-методологические основы исследования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз 2014 № 1(31)
3. Шаркова А.В., Мерзлова М.П. Факторы формирования и развития человеческого капитала в инновационной экономике// Право и современные государства. 2013. №4
4. <http://www.gks.ru>
5. Надежина О.С. Тенденции формирования и развития человеческого капитала как основы инновационного предпринимательства России // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2014. № 3

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: БЕЛОРУССКИЙ ВАРИАНТ¹

г. Минск, Белорусский государственный экономический университет,
kristinevich@rambler.ru

Аннотация. В статье рассмотрены особенности институционального развития человеческого капитала в Республике Беларусь, предложен концептуальный подход к институциональному проектированию развития человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, институциональное проектирование, институциональная матрица, институциональный кластер.

Abstract. The article describes the features of the institutional development of human capital in the Republic of Belarus, the proposed conceptual approach to the institutional design of human capital development.

Keywords: human capital, institutional design, institutional matrix, institutional cluster.

В современных условиях усилилось внимание к проблемам развития теории человеческого капитала, использования ее достижений и выводов для формирования социально ориентированного рыночного хозяйства, перераспределения имеющихся ресурсов в направлении повышения уровня и качества человеческого капитала, являющегося основой инновационного развития экономики.

Экономическое развитие теперь связывается не столько с накоплением основного капитала, сколько с формированием и развитием человеческого капитала. Иными словами, существующая смена приоритетов характеризует переход к качественно иному типу экономического развития, который основывается на эффективном развитии человеческого капитала.

¹ Статья выполнена в рамках гранта Г14М-019 Белорусского фонда фундаментальных исследований «Человеческий и информационный потенциалы экономики Республики Беларусь в институциональном измерении» (ГР20143269).

Анализ условий развития человеческого капитала позволил идентифицировать институциональный провал, который обусловлен:

недостаточным использованием потенциала рыночных институтов;
низким уровнем развития институтов экономики знаний, которая является непосредственной средой формирования, накопления и использования человеческого капитала;

недостаточным уровнем и диспропорциональностью инвестиций в человеческий капитал;

неразвитостью механизмов интеграции фундаментальной, университетской науки и производства.

Как следствие, неэффективный трансферт знаний, низкая капитализация человеческого потенциала, снижение инновационной активности.

Выявленные потери институциональной эффективности развития человеческого капитала обуславливают необходимость нивелирования наблюдаемого в Республике Беларусь институционального провала на основе механизма институционального проектирования.

Структура концепции институционального проектирования предполагает последовательную реализацию трех этапов.

1. Цель и принципы. Содержит анализ существующей институциональной системы развития человеческого капитала в Республике Беларусь, позволяет выделить системообразующие элементы институционального провала в развитии человеческого капитала, обосновать причины дисфункциональности институтов, сдерживающих развитие человеческого капитала; определяет цель и принципы институционального проектирования развития человеческого капитала, включает компаративный анализ базовых институтов институциональной матрицы Республики Беларусь и базовых институтов современной рыночной экономики, что позволяет корректировать проект с учетом ценностно-ментальных особенностей.

2. Направления, методы и механизмы. Содержит обоснование траектории, методов и механизмов институционального проекта развития человеческого капитала.

3. Оценка эффективности институционального проекта. Содержит обоснование возможных выгод и издержек при реализации институционального проекта, сценарии ожидаемой результативности, типологию компенсаторных механизмов, обоснование методической схемы мониторинга.

Жаворонкова Галина Васильевна,
доктор экономических наук, профессор
Мельник Людмила Юрьевна
кандидат экономических наук, докторант

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Киев, Национальный авиационный университет,
glina_zhavoronkova@ukr.net

Аннотация. Проведен анализ состояния экономики знаний в международном измерении. Определена ключевая роль информационно-коммуникационных технологий в развитии экономической системы, основанной на знаниях.

Ключевые слова: экономика знаний, информационно-коммуникационные технологии, информационные ресурсы.

Abstract. The analysis of the knowledge economy in the international dimension. Identify the key role of information and communication technologies in the development of an economic system based on knowledge.

Keywords: knowledge economy, information and communication technology, information resources.

Информационное общество можно рассматривать как новый этап развития человечества, для которого характерным является доминирование информации, информационной продукции, информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и как в сфере производства, так и потребления, а также формирования информационной индустрии, как части экономики знаний.

Характерная черта современной экономической деятельности – это наличие составляющей знаний в каждом продукте или услуге. Под знаниями понимаются не только традиции, которые получают в вузах или других образовательных учреждениях, но и идеи, решение по поводу того, как организовать производство или усовершенствовать продукцию.

Международный Индекс экономики знаний (ИЭЗ) определяет эффективность научно-технологической сферы хозяйствования, сосредотачивая внимание на таких его составляющих: экономический и институциональный режимы; инновации; образование; информационно-коммуникационные технологии. По данным Мирового банка, в общем

рейтинге ИЭЗ Украина в 2012 году заняла 56 место среди 146 стран мира, что на 5 пунктов ниже от 2008 года.

Более подробный анализ научно-технологических возможностей украинской экономики в международном сравнении подано в табл. 1, а это говорит о том, что научная и научно-технологическая сфера украинской экономики остаются в неудовлетворительном состоянии и требуют усилий для улучшения технологического потенциала страны.

Таблица 1. Рейтинг стран по составляющим Индекса экономики знаний в 2012 г.

Страна	Ранг (индекс) по ИЭЗ	Ранг (индекс) «Экономический и институциональный режим»	Ранг (индекс) «Инновации»	Ранг (индекс) «Образование»	Ранг (индекс) «ИКТ»
Швеция	1 (9,43)	4 (9,58)	2 (9,74)	6 (8,92)	2 (9,49)
Финляндия	2 (9,33)	2 (9,65)	3 (9,66)	11 (8,77)	6 (9,22)
США	12 (8,77)	26 (8,41)	6 (9,46)	13 (8,70)	18 (8,51)
Россия	55 (5,78)	117 (2,23)	40 (6,93)	44 (6,79)	44 (7,16)
Украина	56 (5,73)	93 (3,95)	59 (5,76)	21 (8,20)	77 (4,96)

Главной чертой экономики знаний, является то, что она основана на информационных ресурсах, которые имеют такие особенности: составляют нематериальные потоки и запасы; в процессе использования увеличиваются; являются общественным благом; не имеют ограничений; тиражируются с меньшими затратами; имеют сетевые эффекты и возрастающую предельную полезность.

По данным Всемирного экономического форума в 2014 году Украина заняла 81-е место в мире по уровню развития информационно-коммуникационных технологий, потеряв 8 позиций по сравнению с прошлогодним показателем (в 2013 году в рейтинге Украина занимала 73-е место). Возглавляют рейтинг Финляндия, Сингапур, Швеция. Украинский рынок информационных технологий в 2014 году по сравнению с прошлым годом сократится на 25% - до 2,2 млрд. долл. Об этом сообщается в исследовании аналитической компанией IDC, проведенном совместно с компанией De Novo.

Развитие информационно-коммуникационных технологий является одним из стратегических направлений модернизации экономики страны.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ РОССИИ**
PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF INNOVATION DEVELOPMENT
OF RUSSIA

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
vdovina.nina93@yandex.ru, nadine_13@mail.ru

Аннотация: Рассмотрены особенности инновационного развития развитых стран. Анализируются основные показатели, характеризующие инновационный потенциал лидирующих стран. Обозначены ключевые проблемы России в сфере инноваций и даны рекомендации для их устранения.

Ключевые слова: Инвестиции, инновационное развитие, финансирование, экономический рост.

Abstract: The paper covers features of innovative development of the developed countries. The main parameters that characterize the innovative potential of the leading countries were analyzed. The author highlighted the key problem of Russia in the field of innovation and gives recommendations for their elimination.

Key words. Investment, innovation development, financing, economic growth.

Сегодня мировая экономика достаточно быстро трансформируется в постиндустриальную, где обычная товарная продукция уступает нематериальным активам, создаваемым на основе знаний и новых технологий. Крупнейшие страны, занимающие лидирующие позиции в данном направлении уже сегодня получают конкурентные преимущества, позволяющие влиять на динамику мирового экономического процесса. Бесспорно, в российской экономике присутствует инновационный процесс и инновационное развитие, но их наличие не дает основания считать, что российская экономика является инновационной [7].

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационной деятельности и является связующим звеном между сферой науки и обновлением экономики [4].

Функции государства в области поддержки инноваций представлены автором трехуровневой системой (рис.1). Функции государства в области поддержки инноваций представлены автором трехуровневой системой (рис.1).



Рис.1. Характеристика функции государства в области поддержки инноваций

Согласно классификации М.И.Фаенсона [8, с.100] по степени воздействия государства на инновационную сферу развитые страны можно условно разделить на следующие группы:

- страны, являющиеся лидерами в науке, обеспечивающие реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла; имеют значительную долю научного инновационного потенциала в оборотном секторе (США, Англия, Франция);
- страны, распространяющие нововведения, создающие благоприятную инновационную среду и способствующие рационализации всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария);
- страны, стимулирующие введение новшеств, развивая инновационную инфраструктуру и обеспечивая восприимчивость к достижениям научно-технического прогресса. (Япония, Южная Корея, Россия).

Соответственно, в формирующемся многополярном мире выделяется 4 главных центра научного прогресса (рис.2):

- США (31% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности долл.);
- Европейский Союз (21,3%),
- Китай (13,5%);
- Япония (10,7%).

К сожалению, Российская Федерация в группу лидеров не входит – на нашу долю приходится около 2,5% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности и 1% по обменному курсу. Таким образом, Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17раз, от Европейского Союза – в 12 раз, от Китая и Японии – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза.

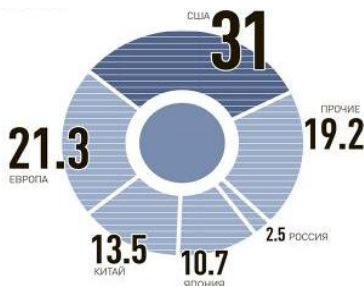


Рис.2. Мировые центры научного прогресса.
Доля ведущих стран в мировых расходах на НИОКР, %.

Однако в 2011 году на финансирование российских инновационных проектов государством было потрачено порядка 1,15 трлн. руб., из которых основная часть финансирования была потрачена на прямые инвестиции в исследования и разработки, а также инновационные затраты государственных компаний. Стоит отметить, что это почти вдвое больше затрат США на развитие инноваций, суммарно составивших в 2011 году 17,6 млрд. долл. Однако Россия официально отчиталась лишь о 50 запущенных проектах, в то время как подобный официальный отчет США составляет 2795 проектов. Таким образом, эффективность вложений российского государства в инновации по сравнению с США 1 к 112. Тем не менее, низкий результат реализации инновационных проектов не означает, что в России их нет. По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий база российских инновационных компаний включает в себя от 8 до 10 тыс. проектов [11, с. 208].

Следует напомнить опыт Китая, отстающего от России в 1991 г. по данным ОЭСР почти в 2 раза по расходам на НИОКР (соответственно 7,5 и 16,7 млрд. долл.). В 2000 г. Китай уже почти в 3 раза превосходил Россию по этому показателю (27,2 и 10,5 млрд. долл.). В 2011 г. Китай опережал Россию по расходам на НИОКР в 6 раз (208,2 и 35,0 млрд. долл.).

Количество научных исследователей в Китае за этот период выросло с 415 тыс. до 1318 тыс. человек. Китай вышел на второе место в мире по расходам на НИОКР, а по прогнозам в 2020-е годы сравняется с США. Эффективной инновационной деятельности Китаю удалось достигнуть путем принятия и осуществления различных государственных программ технологического и научного развития, таких как:

- Программа развития научно-технического потенциала;
- Программа поощрения выдающихся молодых учёных;
- Долгосрочная программа развития науки и техники;
- Программа развития фундаментальных исследований и другие [2].

Безусловно, инновационную систему характеризуют и другие важнейшие показатели. Автором выделяются следующие:

- уровень затрат на НИОКР относительно ВВП;
- затраты на НИОКР на душу населения, на одного исследователя;
- численность населения или персонала, занятого исследованиями и разработками;
- доля затрат на образование;
- доля публикаций в общем числе научных публикаций и т.д.

Проведем сравнительный анализ отдельных показателей на примере ведущих стран мира. Представляют интерес доли стран в общих расходах на НИОКР, затраты на НИОКР на душу населения и на одного исследователя [5, с.194] (табл.1).

Таблица 1.

Общие показатели инновационного развития ведущих стран мира, 2013

г.

Страна/регион	Затраты на НИОКР на душу населения, долл.	Затраты на НИОКР на одного исследователя, тыс. долл.	Общие затраты на НИОКР	
			млрд.долл.	% от мировых расходов на НИОКР
США	1 221	245	389,2	31,0
Германия	874	244	67,9	6,1
Великобритания	640	215	37,2	3,3
Япония	1 157	208	139,6	10,7
Франция	680	197	41,1	3,7
Бразилия	92	147	18,0	1,6
Индия	21	127	28,1	2,5
Китай	77	74	123,7	13,5
Россия	168	50	21,7	2,5

Из представленных выше данных видно, что затраты на НИОКР в России недостаточны для конкурирования с развитыми странами, доля расходов на НИОКР в ВВП в Российской Федерации в 3-4 раза меньше,

чем у развитых стран. При этом лидеры по расходам на НИОКР ставят задачу довести расходы на науку до 3% ВВП (США, Германия, Франция) и даже до 4% ВВП (Финляндия, Швеция, Южная Корея, Япония). Россия может обеспечить себе место в группе мировых лидеров только благодаря качественным характеристикам. Таким образом, на основе сравнительного анализа показателей инновационного развития стран, в том числе в России, можно выделить основные проблемы в сфере инновационного развития в России (табл.2).

Таблица 2.

Структуризация направлений активизации инновационной деятельности в России.

Направление активизации	Недостатки направления	Инструменты и методы активизации по направлению
Государственное финансирование	Недостаточный объем финансирования научной и инновационной сферы	Увеличить ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета
Система частно-государственного партнерства в реализации инновационных проектов	Высокие риски, отсутствие у кредиторов гарантии возврата ссуд и получения дивидендов	Создание центров технического содействия и передачи технологий малому среднему бизнесу при университетах
Поддержка созданию малого инновационного бизнеса	Отсутствие у бизнеса стимула к самостоятельному увеличению объемов инвестиций в инновации	Целевое кредитование, лизинг, государственные гарантии
Система государственных закупок	•Принцип стимулирования инноваций, предусмотренный Законом о КС во многом носит декларативный характер; •Недостаточность компетентности управленческого персонала	•необходимо создание институциональных условий для реализации ряда законодательных новаций; •дифференцированный подход для совершенствования управления закупками в рамках контрактной системы; •установление высоких квалификационных требований к персоналу заказчика, привлечением независимых экспертов к формированию конкурсной документации.
Уровень налоговых льгот	Уровень налоговых льгот в РФ существенно не дотягивает до уровня зарубежных стран - ни по количественным, ни по качественным показателям.	•предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита; •уменьшение налога на прирост инновационных затрат; •«налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов; •снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместные НИОКР; •связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов.

Продолжение табл.2

Институциональная структура	Неэффективность национальной инновационной системы и неспособность её институтов к вызовам инновационного развития в условиях рыночной экономики	Обеспечить в короткое время развитие рыночных механизмов, восстановить или усилить инструменты централизованного управления НТП.
Нормативно-законодательное регулирование	Отсутствие правовой основы	Принятие закона «Об инновационной деятельности», регулирующего ведение инновационной деятельности.

В то же время отличительной особенностью современного развития инновационной деятельности в мировой экономике в целом является тот факт, что вложения в науку и создание новых технологий не являются неперменной обязанностью государства. Мировая практика показывает, что именно бизнес-структуры играют ключевую роль в разработке и внедрении инноваций. Доля затрат корпораций на исследования и разработки в общенациональных затратах на НИР превышает 65%, а в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приближается к 70% (рис.3).

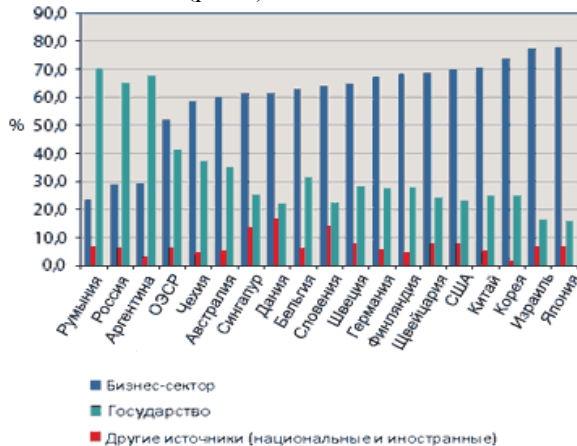


Рис.3. Источники финансирования НИОКР в России и за рубежом, % от общих затрат на НИОКР[10].

К сожалению, в России объем и качество сотрудничества между исследовательскими институтами и частными компаниями реального сектора, инвестирующими такую работу, еще не достигло серьезного уровня. Так, финансирование исследований и разработок из корпоративного сектора составляет чуть более 20% общего объема капиталовложений в НИОКР.

Большинство крупных зарубежных компаний проводят не только прикладные, но и фундаментальные исследования. Так, в США частные инвестиции составляют более 25% общего объема затрат на фундаментальные исследования. В Японии затраты корпоративного сектора достигают почти 38% совокупных расходов на фундаментальные исследования, а в Южной Корее — порядка 45%.

Крупный российский бизнес значительно уступает крупным зарубежным корпорациям, как по абсолютным, так и по относительным расходам на НИОКР. Так, Россия представлена всего тремя участниками в рейтинге 1 400 крупнейших по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира, который ежегодно составляется Объединенным исследовательским центром ЕС. Таковыми являются ОАО «Газпром» (83-я позиция), АвтоВАЗ (620-я) и «ЛУКОЙл» (632-я позиция). Для сравнения: в рейтинге FortuneGlobal 500 среди 500 компаний мира по объемам выручки российских компаний вдвое больше – 6, а среди 1 400 ведущих мировых компаний по выручке представителей России несколько десятков [9].

Осознание бизнесом того факта, что наука тоже есть непосредственная производительная сила, способная аккумулировать денежные средства, является одной из главных составляющих для построения экономики знаний и превращения предпринимательского сектора в реального солидного заказчика для организаций, выполняющих контрактные исследования [6].

По мнению С. В. Зарайской одним из путей решения проблемы инвестиций в инновации является интеграция усилий всех участников, заинтересованных в коммерциализации технологий: частного сектора, исследовательских и учебных организаций, а также государства. Также необходима разработка инвестиционной стратегии – системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами её развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения, одним из которых являются инновации [3, с. 78].

Можно сделать вывод, что проблема формирования, становления и инновационного развития в России заключается в том, что данный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития. Инновационный путь развития экономики сегодня – единственно возможный для России, иначе мы окажемся на обочине мирового развития [1].

Прежде всего, эта задача требует:

- многократного увеличения затрат на НИОКР, доведение их до 3% ВВП. Однако это даст возможность лишь выйти на нынешний уровень затрат на НИОКР в развитых странах. К 2020 г. расходы этих стран на

эти цели повысятся до 3,8-4,5% ВВП, а в некоторых государствах и до 5-5,5% ВВП. Чтобы не остаться в роли безнадежно отстающего, надо ориентироваться именно на перспективные показатели лидеров научно-технического прогресса. Это требует довести финансирование науки в России до уровня, отвечающего мировым критериям;

- повышение инновационности государственных закупок с целью активного стимулирования развития рынков инновационной продукции и технологий в приоритетных областях;

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей инновационную деятельность, модернизация соответствующего закона «Об инновационной деятельности», регламентирующей инновационную деятельность;

- привлечь частный капитал в высокотехнологичные отрасли национальной экономики. Это необходимо для резкого повышения инновационной активности российского бизнеса, доля которого в расходах на НИОКР должна возрасти хотя бы до 50%;

- создание подразделений на предприятиях, которые бы отвечали непосредственно за инновации и инновационное развитие (имеющиеся в составе крупных российских компаний, например, ОАО «Лукойл», ОАО «РЖД», ОАО «Газпром» и др.);

- заимствование программ по инновационному развитию, успешно реализованных странами-лидерами мирового прогресса (например, опыт Китая, США);

- поддержка инновационной деятельности посредством субсидирования и налогового стимулирования приобретения передовых технологий, содействия производству и внедрению энергоэффективного, экологичного оборудования, повышению качества продукции, развития технического регулирования;

- внедрение системы инструментов, связанных с созданием и функционированием «инновационного лифта»; частно-государственных партнерств в сфере науки, технологий, инноваций; территорий инновационного развития и др.

Таким образом, сфера инновационного развития в условиях современной России чрезвычайно узка и только серьезная структурная перестройка всего производственного аппарата может создать условия для ее самостоятельного и эффективного развития.

Литература:

1. Schumpeter J. The theory of economic development. – Boston: Harvard University Press 1934. - 110 p.
2. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] / О. А. Жданова // Экономика, управление, финансы: материалы междуна-

- науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 38-40.
3. Зарайская С. В. Инвестиции в инновации / С. В. Зарайская. // Социально-экономическое состояние России: пути выхода из кризиса: сборник научных статей. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2009.
4. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: мировой опыт и российские перспективы. - М.: Либроком, 2009 – С. 288.
5. Маренков, Н.Л. Инноватика: учеб. пособие / Н.Л. Маренков. – М.: КомКнига, 2005.
6. Рубальтер Д.А., Шувалов С.С. Государственная научно-техническая политика и Федеральная контрактная система: зарубежный опыт и возможности его применения в России // Экономическая наука современной России. 2008. № 1.
7. Журнал «Вектор. Оценки, прогнозы, приоритеты. Экспертно-аналитический журнал» №7, февраль 2013 г. стр. 32
8. М. И. Фаенсон Инновационный менеджмент: Учебное пособие / М: МГУП, 2002.
9. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno>
10. Росстат, OECD Main Science and Technology Indicators, май 2010
11. Тратим больше США, получаем – меньше // Ольга Заславская // News Detail 23.03.2010 // Интернет ресурс: <http://www.newsland.ru>

Родионов Дмитрий Григорьевич,
Профессор, д.э.н.
Рудская Ирина Андреевна
К.э.н.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, ИХ РОЛЬ И МЕСТО В ФОРМАХ ИННОВАЦИОННОЙ КООПЕРАЦИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Rodion_dm@mail.ru, iarudskaya@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрены и проанализированы основные определения региональных инновационных систем, изучена база для развития терминологии региональных инновационных систем. Далее в статье рассмотрены основные заблуждения относительно формирования и функционирования региональных инновационных систем характерные для российской практики, дано теоретическое обоснование концепции региональных инновационных систем. В итоге были выделены основные проблемы формирования национальных и региональных инновационных систем.

Ключевые слова: региональная инновационная система, инновационная кооперация, процесс, форма, конкурентоспособность.

Понятие региональной инновационной системы является достаточно новым, впервые оно было употреблено Ф. Куком (Cooke, 1992). За период становления этого понятия сложилось представление о взаимосвязи между национальными и региональными инновационными системами. Государство, на уровне национальной инновационной системы, обладая, в первую очередь, финансовыми рычагами в виде поступающих в бюджет доходов и налогов, устанавливает приоритеты инновационного развития, финансирует образование и фундаментальные исследования. Региональные инновационные системы больше ориентированы на лидирующие в регионах отрасли промышленности и складывающиеся между ними отношения, на ведущие предприятия, используют потенциал кластеризации. В регионах более активно развивается обмен знаниями и технологиями. Таким образом, ядро региональной инновационной системы составляет взаимодействие предприятий, научных и образова-

тельных организаций, общественных институтов, органов власти с целью создания, распространения и коммерциализации знаний¹.

Следует отметить, что в отличие от концепции национальных инновационных систем, где сложилась достаточно четкая терминология, принятая на вооружение в регулирующих инновационную деятельность документах ЕС, устойчивого понимания того, что представляют региональные инновационные системы (далее - РИС), среди теоретиков и практиков инновационной деятельности не сложилось, хотя большинство исследователей признает, что именно регионы конкурируют сегодня за инновационный капитал и на рынках инновационной продукции. Основные определения региональной инновационной системы были даны такими учеными и исследователями как: П.Кук, М. Гомес, Д. Долоре, Б. Асхейм и М. Гертлер. После проведенного анализа данных этими авторами определений был сделан вывод, что в целом под региональной инновационной системой понимается система государственных, общественных и частных организаций и отношений между ними в области создания, использования и трансфера новых знаний и технологий [2]. При этом существование системы возможно в том случае, если это взаимодействие устойчиво и эффективно, то есть приводит к формированию в регионе особых форм общественных отношений, норм, ценностей, то есть интеллектуального капитала, с одной стороны, а также финансового капитала, направленного на поддержку инновационной деятельности и повышение конкурентоспособности региона [3].

В работе А. Пилясова и Ю. Хомича выделено пять наиболее распространенных в России (в академических кругах и у органов, отвечающих за инновационную политику) заблуждений относительно формирования и функционирования региональных инновационных систем.

1. Недооценка самого объекта – региона, который федеральными органами, отвечающими за разработку инновационной политики, рассматривается зачастую как пассивные получатели средств на развитие элементов инновационной инфраструктуры либо как места сосредоточения определенных ключевых технологий, но не как самостоятельные игроки в инновационном процессе, определяющие инновационную политику. При таком подходе возникает разрыв между финансовыми институтами поддержки инновационной деятельности (институты развития – Российская венчурная компания, РОСНАНО, Фонд содействия развитию

¹Пилясов А., Хомич Ю. (2012) Изучение региональных инноваций в России В кн.: Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / Отв. ред. А.Н. Пилясов. – Смоленск: Ойкумена.

²Doloreux D. Regional innovation systems in the periphery: the case of the Beauce in Quebec (Canada). //International Journal of Innovation Management 2003;7(1):67–94.

³Gertler MS. Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there) // Journal of Economic Geography 2003;3(1):75–99.

малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российский фонд технологического развития, Внешэкономбанк) и самими инновационными территориями, формируемыми в регионах. А региональных институтов, при высоком уровне централизации бюджета, для инновационного развития недостаточно.

Интересно, что этот подход разделяется и в самих регионах, причем даже в тех, которые всеми исследователями и организациями, проводящими мониторинг инновационной деятельности, рассматриваются как регионы - инновационные лидеры. Так, в документах, посвященных развитию региональной инновационной системы Санкт-Петербурга, указывается, что инновационная система Санкт-Петербурга – это совокупность субъектов инновационной, промышленной, научной и научно-технической деятельности, организаций инновационной инфраструктуры, органов государственной власти, которые взаимодействуют в процессе реализации инновационных проектов, создания инновационной продукции, а также формирования рынка этой продукции. То есть, рассматриваются сами субъекты и объекты инновационной деятельности, а взаимодействие между ними, социальный и интеллектуальный капитал отходит на второй план.

2. РИС трактуется, прежде всего, как научный потенциал региона, количественная характеристика. Рассматривается количество функционирующих в регионе научно-исследовательских организаций, научных работников, их квалификация. Собственно инновационная деятельность при этом исследуется недостаточно полно. Между тем, наличие научно-технического потенциала не всегда отражается в результативности инновационной деятельности. Эта проблема – разрыв между количественными характеристиками научно-технического потенциала и результативностью инновационной деятельности – актуальна для России и на национальном уровне. В нашей стране численность персонала, занятого в сфере НИОКР, находится на уровне развитых стран, а по количеству патентов и созданных передовых технологий Россия отстает от мировых лидеров очень существенно.

3. Трактовка РИС как сугубо локального, в лучшем случае, национального феномена. При этом не учитывается, что инновационная деятельность носит, по существу, глобальный характер, а российские РИС развиваются в динамичной внешней среде. Российские нормативные документы, регулирующие развитие РИС, обращены, в основном, «внутрь», на сами регионы, а не вокруг, на мировые тенденции.

4. Недооценивается социальный характер инновационной деятельности, кооперация, коммуникации носителей знания между собой. Приоритет отдается лишь технологическим инновациям, организационные изменения учитываются недостаточно. Такое узкое понимание РИС не со-

действует главному фактору ее развития – социальной укорененности (Cooke, 2004), устойчивости, воспроизводству в цепи поколений.

5. Несмотря на то, что всеми исследователями достаточно давно признается нелинейный характер инновационного процесса, в исследованиях и документах, характеризующих развитие российских РИС, по-прежнему преобладает представление о «линейности» инновационного процесса («исследования – производство – сбыт»), что заставляет концентрировать основное внимание именно на создании знаний и технологий, но не на их реализации. Между тем, основной проблемой для производителей, как показали результаты проведенного нами исследования, является именно поиск потребителей инновационной продукции, обеспечение устойчивого сбыта.

Российские авторы, пишущие о РИС, установили следующие количественные зависимости:

- положительная корреляционная зависимость между уровнем развития РИС и общим уровнем инновационного развития регионов (Баландина, 2010);
- обратная зависимость между силой власти руководителя региона и уровнем инновационной активности (Пилясов, 2003);
- сильная поляризация в степени развитости инновационной деятельности и наличие слабо структурированной средней группы регионов – не лидеров и не отстающих по уровню развития региональной инновационной системы.

Еще одним вопросом, обсуждающимся в литературе, посвященной РИС, это то, как складываются межотраслевые и внутриотраслевые инновационные отношения в регионах. В регионе важно не столько количество отраслей (хотя регионы с диверсифицированной экономикой могут быть более благоприятными для инновационной деятельности, чем специализированные регионы), сколько взаимоотношения между предприятиями. Даже узкоспециализированные регионы могут стать лидерами инновационного развития.

Идея региональной инновационной системы и региональной сетевой экономики, появившаяся в конце XX века, опиралась на происходящие изменения в экономической политике: для повышения конкурентоспособности предприятий региона требовались соответствующие меры. Многие страны и союзы государств (ЕС) стали вводить меры, направленные на стимулирование «региональных точек роста» или региональных кластеров. В своих исследованиях авторы опирались на следующие характеристики современной бизнес-среды и достижения экономической мысли. Первый из исследуемых регионов – так называемая «Третья Италия» - представлял район Эмилия-Романья в Северной Италии, где сконцентрировалось большое количество малых инновационных предприя-

тий. Второй регион – «Силиконовая долина» в США – показывал пример высокотехнологичного промышленного района, базировавшегося на интеграции вузов, венчурного капитала, а также достижениях современных информационных технологий^[1].

Теоретической основой для последующих исследований стали труды М. Портера^[2], который выдвинул идею промышленных или отраслевых кластеров как локомотивов экономического развития. Если регион является базой для такого кластера, это позволяет говорить о некоторых особенностях в устройстве его экономики, отличающих его от остальных районов страны. Такой регион имеет более высокую конкурентоспособность.

Еще одной базой для развития терминологии региональных инновационных систем стала разработанная в большей степени концепция национальной инновационной системы, которая может быть, с некоторыми ограничениями, перенесена на региональный уровень. По мнению, изложенному в работе^[3], региональная инновационная система состоит из тех же компонентов, что и национальная. Однако организации в рамках региональной инновационной системы действуют в пределах определенного региона, а следовательно, целями развития такой системы должны быть цели, прежде всего, значимые для данного региона.

Теоретическое обоснование концепции региональных инновационных систем может быть найдено с позиций «эволюционной теории» и «новой теории роста», которые рассматривают инновации как общественно значимый процесс, подверженный влиянию многих факторов, как внутренних, так и внешних для фирм, их осуществляющих^[4]. Модели новой теории роста учитывают, что рентабельность инвестиций в человеческий капитал, новые технологии и знания со временем возрастает вследствие так называемого «инновационного добавочного эффекта». Этот эффект, обозначаемый в зарубежной литературе термином «spillover», отражает то, что фирмы не могут в полной степени воспользоваться преимуществами своих инвестиций в НИОКР самостоятельно, без участия партнеров и развития соответствующей инфраструктуры. Следовательно, инвестиции в новые знания, технологии и человеческий капитал

¹Belussi, F., Sammarra, A., Sedita, S.R. Learning at the boundaries in an “Open Regional Innovation System”: A focus on firms’ innovation strategies in the Emilia Romagna life science industry // *Research Policy*. – 2010. – 39. – p. 710–721.

²Портер М. Международная конкуренция. – М., 1995.

³Schiensstock G. Towards a new technology and innovation policy. / *Innovation systems and competitiveness*. – Helsinki, 1996, p.96-90

⁴Dosi G. The nature of innovation process. In: Dosi G. et al, editor. *Technical change and economic theory*. – London.: R/Pinter, 1988.

приносят экономические преимущества всему обществу [¹]. Повышение эффективности инновационной деятельности возможно, таким образом, при систематическом взаимодействии, кооперации различных агентов, что и позволяет говорить об инновационных системах с позиций региональной экономики, подчеркивающей важность конкурентных преимуществ региона как места концентрации инновационно-активных предприятий [²]. Следовательно, необходимо укреплять взаимодействие между расположенными в регионе предприятиями, университетами, исследовательскими центрами, между малыми и крупными предприятиями, направленное на создание долгосрочных конкурентных преимуществ, опирающихся на региональные интеллектуальные ресурсы.

Следует отметить, что региональные инновационные системы не являются однородными, так как обычно они состоят из нескольких взаимодействующих между собой кластерных образований, а также развитых с промышленной и научной точек зрения районов внутри каждого региона. С другой стороны, РИС не является изолированной, она является элементом национальной инновационной системы. Также в последние годы возросла важность взаимодействия региональных инновационных систем уже не на национальном, а на межнациональном уровне, их включенность в различные технологические платформы.

Основная задача РИС заключается в создании условий для постоянного возникновения и успешного развития новых инновационных проектов, направленных на реализацию конкурентных преимуществ региона.

В последние годы зарубежными учеными проводились сравнительные исследования, направленные на изучение и выделение специфических черт региональных инновационных систем, например, Региональные инновационные системы: формируя будущее (REGIS) [³], Европейское обследование инноваций в регионах (ERIS), Региональное измерение инноваций и политика в отношении малого и среднего бизнеса (SMEPOL), Инновации региональных кластеров в Канаде [⁴] и т.д.

В России также проводились исследования инновационных процессов в различных регионах. В частности, в работе [⁵] проведено исследо-

¹Foray, D. CRIS, a cost of investment? Models of innovation in the information age. CRIS 98 Conference, Luxembourg, 1999.

²Asheim B., Gertler M. Understanding regional innovation systems. In: Fagerberg J., Mowery D., Nelson R., editors. Handbook of innovation. – Oxford: Oxford University Press, 2004.

³Cooke P., Boekholt P., To'dtling F. The governance of innovation in Europe. London: Pinter; 2000

⁴Wolfe D. Clusters old and new: the transition to a knowledge economy in Canada's regions. Kingston, Ontario: Queen's School of Policy Studies; 2003.

⁵Унтура Г.А. О сочетании Стратегии инновационного развития России и стратегии развития региональных субъектов // Проблемы регионального и муниципального управления : сб. науч. тр. / под ред. А.С. Новосёлова. - Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2011. - С. 35-56.

вание инновационного потенциала регионов Сибири. В качестве сложившихся инновационных регионов в России авторы этой и других работ отмечают Москву, Санкт-Петербург, Московскую, Самарскую, Нижегородскую, Калужскую, Свердловскую, Челябинскую, Новосибирскую, Воронежскую, Томскую области. Авторы проекта Стратегии инновационного развития «Инновационная Россия – 2020» [¹] также выделяют успешные инновационно-активные субъекты Российской Федерации (регионы), относя к ним Санкт-Петербург, Новосибирская область, Томская область, Республики Татарстан и Мордовия [²].

В работе Г. Г. Уваровой (Уварова, 2010) выделены основные проблемы большинства российских РИС:

неразвитость элементов (например, финансовых, таких как финансовые посредники и венчурный капитал);

разбалансированность элементов РИС и их автономное существование (слабая координация действий между органами исполнительной власти регионов, ответственными за формирование и реализацию инновационной политики);

слабое взаимодействие между наукой и бизнесом;

дефицит квалифицированных кадров, прежде всего, в сфере создания знания, а также их коммерциализации;

низкая инновационная активность российских компаний в целом;

недостаточный уровень развития малого и среднего инновационного бизнеса;

слабая защита объектов интеллектуальной собственности;

недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта инновационной продукции.

Как показало наше исследование, результаты которого приведены ниже, эти проблемы характерны даже для развитых инновационных систем в России.

Список литературы:

1. Унтура Г.А. О сочетании Стратегии инновационного развития России и стратегии развития региональных субъектов // Проблемы регионального и муниципального управления : сб. науч. тр. / под ред. А.С. Новосёлова. - Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2011. - С. 35-56.

2. Пилясов А., Хомич Ю. (2012) Изучение региональных инноваций в России В кн.: Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / Отв. ред. А.Н. Пилясов. – Смоленск: Ойкумена.

¹Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс. Режим доступа:

http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231_016]

²Там же. С. 80.

3. Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016]
4. Уварова Г.Г. Формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики России // Креативная экономика. – 2010. – № 11 (47). – С. 88–91 ;Тоже [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3662/>
5. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1995.
6. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА Кудрявцева Т.Ю., Уткина С.А. В сборнике: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) 2014. С. 216-225.
7. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Рудская И.А. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 2. № 163. С. 149-154.
8. Asheim B., Gertler M. Understanding regional innovation systems. In: Fagerberg J., Mowery D., Nelson R., editors. Handbook of innovation. – Oxford: Oxford University Press, 2004.
9. Cooke P, Boekholt P, Toˆdtling F. The governance of innovation in Europe. London: Pinter; 2000
10. Wolfe D. Clusters old and new: the transition to a knowledge economy in Canada’s regions. Kingston, Ontario: Queen’s School of Policy Studies; 2003.
11. Doloreux D. Regional innovation systems in the periphery: the case of the Beauce in Quebec (Canada). //International Journal of Innovation Management 2003;7(1):67–94.
12. Schienstock G. Towards a new technology and innovation policy. / Innovation systems and competitiveness. - Helsinki, 1996, p.96-90
13. Dosi G. The nature of innovation process. In: Dosi G. et al, editor. Technical change and economic theory. – London.: R\Pinter, 1988.
14. Foray, D. CRIS, a cost of investment? Models of innovation in the information age. CRIS 98 Conference, Luxembourg, 1999.
15. Belussi, F., Sammarra, A., Sedita, S.R. Learning at the boundaries in an “Open Regional Innovation System”: A focus on firms’ innovation strategies in the Emilia Romagna life science industry // Research Policy. – 2010. – 39. – p. 710–721.

Козловская Э.А.,
д.э.н., проф.,
Яковлева Е.А.,
д.э.н., проф.,
Бойко Ю.В.
аспирант

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНО- МИКЕ РОССИИ

FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION PROCESS IN RUSSIAN ECONOMY

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
erankoz@mail.ru

Аннотация. Обоснованы особенности развития инновационного процесса в России, классифицированы факторы, обусловившие эти особенности. Проведен анализ зарубежных методов модернизации компаний, обеспечивающих их инновационное развитие. Выявлены проблемы, ограничивающие инновационное развитие экономики России. Определена роль экономики знаний в инновационном процессе, а также используемые формы его финансовой поддержки.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, финансовая поддержка, экономика знаний, интеграция.

Abstract. In the article the features of the development of the innovation process in Russia are described, and the factors responsible for these features were classified. Take place an analysis of foreign methods of upgrading the companies providing their innovative development. The Problems that restrict the innovative development of the Russian economy are noted. The role of the knowledge economy in the innovation process is defined, as well as used form of financial support.

Key Words: innovation, innovation development, financial support, economy of knowledge, the integration

Современный этап развития экономики нашей страны характеризуется с одной стороны переходом к экономике рыночного типа, а с другой стороны движением к постиндустриальному обществу, переходу к новому технологическому укладу, к экономике знаний.

Это выдвигает ряд проблем управления экономикой. С одной стороны, в течение переходного периода важно не потерять научно-

технический потенциал, обеспечивающий высокотехнологичные виды деятельности.

С другой стороны, постиндустриальный период характеризуется трудно предсказуемым ростом разнообразия потребностей общества. Решение данной проблемы в мировой практике основывалось на политике структурной перестройки экономики, которая всегда относилась к контрольной функции финансов. При этом не имелся в виду контроль исполнения финансовой дисциплины.

В последние годы по данным Росстата в российской экономике наблюдается значительный рост инновационной активности. Число предприятий осуществляющих инновации в 2008 году увеличилось по сравнению с 2007 годом на 3,9%. В 2011 году объем выпуска инновационных товаров и услуг превысил в 1,9 раза уровень 2008 года. В то же время затраты на технологические инновации в 2011 году превысили в 2,4 раза уровень 2008 года. Такое соотношение свидетельствует о низкой эффективности инновационного процесса.

Особенности развития инновационного процесса в экономике России определяются рядом факторов, в составе которых могут быть выделены две группы.

К первой группе следует отнести геополитические факторы, включающие:

- распад Советского Союза и вследствие этого изменение структуры экономики страны;
- переход к новому технологическому укладу постиндустриального периода сформировавшему концепцию «экономики знаний»;
- имеющее место отставания России от мирового уровня по инновационному развитию ряда отраслей;
- мировой экономический кризис 2008 – 2010 годов, приведший к падению уровня ВВП. Так по итогам 2009 года ВВП России упал на 7,9%, что явилось одним из худших показателей динамики ВВП в мире.
- экономические санкции, объявленные Евросоюзом и рядом зарубежных стран в отношении России, требующие проведения политики импортозамещения;

Ко второй группе относятся факторы внутреннего порядка, включая:

- принятие решения о переходе к рыночной экономике в отсутствии рынка, изменившего механизмы регулирования экономических отношений, определившего необходимость создания рынка и институализации рыночных отношений;
- проведение масштабной приватизации, которая привела к «выпадению» ряда предприятий и отраслей из экономической структуры,

обеспечивающих экономическое равновесие. Это привело к зависимости от экспорта по большой группе товаров внутреннего потребления.

- введение необоснованной в период перестройки системы ценообразования и связанной с ней трансформацией процесса амортизации, привел к разрушению производственного потенциала предприятий ряда отраслей промышленности, прежде всего обрабатывающих;

- существенное изменение в процессе перестройки структуры организаций, занимавшихся научно-исследовательской деятельностью;

- стремление реализовать экономический рост путем инновационного развития, за счет руководящей инициативы «сверху», особенно в вопросах, касающихся финансирования.

Практика выделения централизованных (бюджетных) средств показала зачастую их неэффективное использование. Принятая программа выделения бюджетных ресурсов на реализацию федеральных целевых программ (ФЦП), ориентированных на результат (БОР), практически не изменила ситуацию. Анализ показал, что часто оценка эффективности использования бюджетных средств на ФЦП не производится. В результате использование средств осуществляется неэффективно и при этом средства разворовываются, как показывает практика. Это подтверждает мнение о необходимости совершенствования системы финансового контроля в стране.

В настоящее время в нашей стране разработаны подходы и методы к реализации структурной перестройки экономики, её модернизации и переходу к инновационному развитию. Но в условиях экономики переходного периода решение проблемы мерами жесткого государственного регулирования невозможно. Структурная перестройка экономики и переход к инновационному развитию требуют проведения достаточно длительного подготовительного этапа, в процессе которого выявляются депрессивные отрасли и принимаются меры по их модернизации. При этом в ряде стран государство берет на себя расходы, связанные с этим процессом, проводя определенную налоговую и амортизационную политику, выделяя субсидии, кредиты, создавая компенсационные фонды, оказывая содействие в переподготовке кадров. В ряде случаев осуществляется перепрофилирование предприятий с привлечением необходимой государственной поддержки.

Для финансирования процесса модернизации депрессивных отраслей в некоторых странах осуществляется привлечение средств компаний эффективных отраслей путем использования компенсационного механизма, предусматривающего создания конкурентоспособными компаниями совместно с государством фондов, из которых выплачивалась стоимость активов фирмам, сворачивающим производство в кризисных отраслях.

Частным предприятиям представляются результаты анализа тенденций в развитии рыночной конъюнктуры.

Посредством экономических и административных мер ограничивается создание в депрессивных отраслях новых мощностей.

В ряде стран государство стимулировало и обеспечивало экономический рост путем: стимулирования образования; развития инфраструктуры; поощрения международного трансферта технологий, исследований и разработок; развития интеграционных процессов в промышленности; развития процесса перекрестного владения акциями; создания интегрированных структур между финансовым и промышленным секторами.

В России практически не было возможности реализации плановой стратегии структурной перестройки экономики в силу указанных ранее причин. Переходный период ознаменовался масштабной приватизацией. Экономически и технически состоятельные компании в перспективных отраслях промышленности (речь не идет о предприятиях ОПК) перешли в руки олигархов, а до остальных предприятий практически никому не было дела. Необоснованная экономическая политика в вопросах ценообразования, амортизационной политики, «самостийности» формирования, так называемого рынка, привело к упадку целого ряда отраслей промышленности.

Кроме того, как отмечается в работе [1], в России доперестроечного периода не создавались средства для развития нового технологического уклада путем накопления капитала во время роста предыдущего уклада. Средства у предыдущих укладов просто изымались. В результате смена технологических укладов не имела внутреннего механизма развития и ей требовалась помощь от государства.

Это приводило к реализации, так называемой догоняющей модернизации экономики, которая к тому же всегда была фрагментарной, так как не хватало средств на развитие новых укладов во всех секторах экономики. Особенностью развития экономики при переходе к новым технологическим укладам являлось также то, что оно осуществлялось без учета потребительского спроса, поэтому переход не мог долго существовать без государственной поддержки. Модернизация экономики проводимая «сверху» не обеспечивала максимального использования творческого процесса, поэтому инновационный механизм в полной мере не работал. Необходимый потребительский спрос на момент перехода к рыночной экономике был недостаточен, чтобы в полной мере заменить государственный.

Система принятых в отношении России экономических санкций усугубила ситуацию. Встал вопрос об использовании стратегии импортозамещения, как фактора стимулирующего инновационное развитие.

Однако, как считают специалисты, стратегия импортозамещения не является панацеей и не всегда себя оправдывает по следующим причинам[1]:

- из-за защитных таможенных тарифов и без конкурентного давления импортозамещающие производства остаются неэффективными;
- основными получателями выгод от процесса импортозамещения оказываются иностранные фирмы, работающие в стране;
- большей частью импортозамещение оказывается возможным благодаря импорту инвестиционных и промежуточных товаров иностранными фирмами.

Однако Россия не может использовать такие варианты, так как объявленные санкции касаются, прежде всего, импорта инвестиционных и промежуточных товаров.

Так только в сентябре 2014 года санкции Евросоюза распространены на:

- оборудование по нефтедобыче,
- транспортные, телекоммуникационные и энергетические сектора инфраструктуры,
- на оборудование для глубоинной нефтедобычи на шельфе,
- объединенную судостроительную российскую корпорацию.

Со стороны США объявлены санкции на 90 % российского нефтяного сектора и почти на всю газодобычу. Объявлены также санкции на британскую авиационную продукцию, для аэрокосмической отрасли и ОПК связанные с поставками транзисторов, микросхем, интегральных схем. Санкции в промышленности касаются также приостановки ряда проектов с другими странами и компаниями, поддерживающими санкции против России.

В настоящее время Россия не стоит перед необходимостью осуществления крупномасштабной индустриализации, но в перспективе может возникнуть опасность деиндустриализации за счет снижения технологического уровня отечественной промышленности и снижения доли обрабатывающей промышленности в ВВП.

Исходя из этого, без импортозамещения вряд ли удастся обойтись, если санкции не будут отменены. Но во избежание риска деиндустриализации и обеспечения независимости от враждебного проявления других стран по отношению к России следует реализовать стратегию импортозамещения. В России она должна быть ориентирована на самообеспечение вторичными промышленными товарами (продукцией собственного производства) внутреннего рынка, с последующим выводом этой продукции на экспорт.

В то же время процесс организации импортозамещения в России может быть отнесен по определению к инновационному процессу, исходя из следующих характеристик инноваций, приведенных в [2]

- они всегда связаны с хозяйственным (практическим) использованием оригинальных решений. В этом заключается их отличие от технических изобретений;

- дают конкретную хозяйственную и/или социальную выгоду для пользователя. Эта выгода предопределяет проникновение и распространение инновации на рынке;

- означает первое использование новшества на предприятии независимо от того, применялось ли оно где-либо ранее. Иначе говоря, с точки зрения отдельной компании даже имитация может иметь характер инновации;

- нуждаются в творческом подходе и связаны с рисками. Инновации не могут создаваться и внедряться в ходе рутинных процессов, а требуют от всех участников (руководителей и сотрудников) ясного понимания необходимости в них и творческих способностях.

Одной из особенностей постиндустриального периода является переход к экономике знаний, которые рассматриваются как экономический ресурс наряду с другими ресурсами – факторами производства.

Это определяет необходимость обеспечения государственной институциональной, политической, экономической и финансовой поддержки развития экономики знаний в нашей стране. Необходимо интенсифицировать эти процессы с организационной и законодательной точек зрения, повышая репутацию научных организаций и научно-производственных объединений в общественном сознании, определяя их роль в создании национального богатства, а также как фактора повышения экономического потенциала и конкурентоспособности страны.

Остро необходимо, чтобы крупные компании при поддержке государства создавали вокруг себя и патронировали малый инновационный бизнес. Необходимо создать применительно к условиям рыночной экономики эффективный механизм интеграции науки и производства, обеспечивающий взаимную заинтересованность в получении высоких экономических результатов [3].

Исходя из того, что главным источником знаний является наука, которая в настоящее время стала рассматриваться как сфера экономики, финансовая политика ведущих компаний должна быть переориентирована на вложение средств в экономику знаний.

Инновационный процесс в условиях экономики знаний характеризуется рядом особенностей, которые в свою очередь определяют ряд проблем, связанных с разработкой и решением теоретических и практических вопросов. К их числу относятся вопросы, относящиеся к исполь-

зованию объектов интеллектуальной собственности, внедрением в хозяйственную практику и выводом на рынок инновационных продуктов, состав которых обширен и многообразен в условиях постоянного развития научно-технического прогресса.

Инновационное развитие изменяет также практику ведения бизнеса, развитие и изменение подходов к обеспечению конкурентных преимуществ и методов управления конкурентоспособностью предприятий, ориентируя её на использование концепции «голубых океанов».

Инновационное развитие в среде, определенной как «экономика знаний», выдвинуло требование повышения организационной культуры и компетенций путем интернализации знаний и использования новых подходов к управлению человеческим капиталом в производстве, ориентированном на инновационный процесс.

Экономика знаний привела к необходимости тесного взаимодействия рынка товаров, рынка труда и рынка знаний.

Объектами рынка знаний являются результаты интеллектуальной деятельности, представляющие инновации в овеществленной форме (оборудование, инструменты, технологии и т.п.); в неовеществленной форме (данные научно-исследовательских работ, проектно-конструкторская документация, и т. п.); в виде знаний (опыта, консалтинга, маркетинга, проектного управления, инжиниринга и других научно-практических услуг по сопровождению и обслуживанию инновационной деятельности).

В рамках структурной перестройки экономики в условиях инновационного развития могут практически использоваться все виды объектов рынка знаний, но необходим селективный отбор необходимых знаний в зависимости от целей, для которых желает их использовать потребитель.

Рынок, представленный инновациями в вещественной форме, имеет ряд особенностей:

- он традиционно является новым для потребителя и в связи с этим характеризуется неопределенностью, так как потребитель не может сразу определить, в какой мере инновация удовлетворит его потребности;
- он не обладает ценовой эластичностью, так как поведение потребителя зависит от многих факторов, которые трудно предсказать;
- может возникнуть проблема совместимости новой продукции с уже имеющейся;
- трудно предсказать скорость и масштабы распространения новшества и ёмкость рынка в связи с характерным для покупателя консерватизмом, а также в связи с поведением конкурентов.

Рынок знаний в процессе перехода к рыночной экономике существенно трансформировался и представлен в настоящее время большим числом малых инновационных предприятий (МИП).

Перемещение центров разработки инноваций в МИП, как главной сферы концентрации знаний и создания объектов интеллектуальной собственности (ОИС), определило также ряд проблем реализации инновационного развития экономики [4].

Эти проблемы сводятся в основном к необходимости существенной финансовой и организационной поддержки МИП в связи:

- с отсутствием у МИП необходимых ресурсов, прежде всего финансовых, для осуществления и нормального развития инновационной деятельности. Это существенно ограничивает возможности скорейшего инновационного развития экономики страны.

- с отсутствием у МИП производственного опыта и материальной базы для освоения производства и вывода инновационных продуктов на рынок.

Особенности рынка инноваций и проблемы связанные с возможностью успешного вывода на рынок инновационных продуктов МИПами определили необходимость использования интеграции разработчиков инноваций и предприятий (возможных покупателей), обладающих возможностями и опытом вывода на рынок инновационных продуктов. Практика реализации инновационных программ показывает, что при привлечении разработчиков к процессу промышленного освоения инновации процесс ускоряется, а кроме того происходит процесс передачи знаний и повышение корпоративной культуры предприятия покупателя.

Государству отводится ведущая роль на всех стадиях создания национальной инновационной системы и обеспечения инновационного развития экономики на этой основе [5].

Принятая Правительством программа инновационного развития экономики до 2020 года поставила задачу разработки программ, форм и методов поддержки МИП включая: создание центров поддержки, технопарков, бизнес-инкубаторов, разработки и использования механизма государственного частного партнерства (ГЧП).

Существенной проблемой является использование в инновационном процессе потенциала научных организаций и высших учебных заведений (университетов).

В зарубежных источниках[6] все чаще встречается понятие «R-S-T-park»(AURP 1998, IASP 2000, UKSPA 2003, ЮНЕСКО 2004), которое трактуется как интегрированная структура, созданная на условиях государственночастного партнерства и включающая развитые инфраструктурные сервисы, что способствует интеграции бизнеса и науки и вносит свой вклад в региональный экономический рост и развитие.

В Российской Федерации широкое распространение получил термин «технопарк», однако нормативно-правовой анализ выявил отсутствие на современном этапе единого законодательного закрепления этого

понятия. Однако определение технопарка приводится в ряде нормативных документов, в частности в Государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», в приказах Министерства экономического развития Российской Федерации «О мерах по реализации мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» и

др. В рассматриваемом Комитетом Государственной думы по науке и наукоемким технологиям Российской Федерации законопроект «О государственной поддержке инновационной деятельности» выделены задачи, направления деятельности, порядок присвоения и утраты статуса технопарка.

Ключевые характеристики технопарка отражают его особенности:

- он представляет собой структуру корпоративного типа;
- характеризуется единой имущественной инфраструктурой, расположенной на обособленной территории;
- имеет развитые сервисы по оказанию бизнес-услуг, которые обеспечивают осуществление вспомогательных бизнес-процессов резидентов;
- услуги резидентам оказываются на льготных условиях.

Статус резидента технопарка может быть получен субъектом малого предпринимательства только в случае, если основным видом его деятельности является разработка и/ или производство инновационной продукции или оказание инновационных услуг.

Наиболее распространенной специализацией технопарковых структур в мире является отрасль информационных технологий и телекоммуникаций, что обусловлено коротким сроком окупаемости проектов и относительно низкой фондо- и затратноемкостью [5].

Количество технопарковых структур, специализирующихся на различного рода промышленных технологиях невелико. Это связано с необходимостью использования специализированного оборудования и высокими затратами таких проектов. Такие проекты реализуются на крупных промышленных предприятиях, с использованием лицензионных соглашений по разработкам, выполненным на базе технопарков.

В Российской Федерации по официальным источникам существует более 110 технопарков (при 4 зарегистрированных членах в IASP 2000 – международной ассоциации научных парков), а по данным официального портала национального информационно-аналитического центра по мониторингу инновационной инфраструктуры (www.mii.ru) – 146.

По результатам реализации комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» выручка от деятельности компаний резидентов технопарков с 2008 по 2010

г. Превысила 22 млрд.руб. Объем частных инвестиций составил в технопарки 4 млрд.руб. [7].

Одним из видов решения финансовых проблем при реализации крупных проектов, например, освоение шельфовых месторождений в условиях санкционных мер, принятых против России, может рассматриваться проектное финансирование. Оно обеспечивает ряд преимуществ по сравнению с другими формами финансирования, которые заключаются в том, что[8]:

- источником возврата денежных средств является прибыль от реализации проекта;
- доля привлеченного капитала в общем объеме финансирования проекта может составлять до 70-80%;
- инвесторы не представляют гарантии или обеспечения или гарантии не полностью покрывают риски проекта;
- основными гарантиями для заимодавцев являются контракты компании, лицензии и исключительные права использования и разработки ценных активов, или технологии и производство конкурентоспособной продукции.

Весьма важными и перспективными следует рассматривать интеграционные процессы, объединяющие научные организации и промышленные предприятия, которые должны выступать заказчиками инновационной продукции. Усиление интеграционных процессов следует обеспечивать путем развития технологического аудита, который может представлять заказчикам необходимую информацию о новых научных разработках, проводить её анализ, осуществлять отбор наиболее эффективных работ, способствовать процессу коммерциализации инноваций, снижая риск, связанный с выбором инновационных разработок.

Преимущества интеграции с компаниями – заказчиком обеспечиваются тем, что она умеет работать с рынком, отслеживает его конъюнктуру, оценивает полезность для потребителя и преимущества нового продукта, определяет или разрабатывает эффективный механизм коммерциализации инноваций, лучше владеет методами управления затратами и результатами. Кроме того, они обеспечивают процесс доведения продукта до вывода на рынок необходимыми ресурсами, создавая условия для интернализации знаний.

В заключении следует отметить, что если государство в ближайшей перспективе не изменит декларативного подхода к проблеме инновационного развития, не разработает реальные программы с реальными источниками бюджетного и внебюджетного финансирования, не создаст правовое поле инноваций и механизм их реализации, то Россия рискует через несколько лет потерять свой научно-технический потенциал.

Список литературы:

1. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: уч.пособие – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2009.
2. Херберт Найбауэр. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях [Электронный ресурс]; <http://www.ptpu.ru>
3. Рудская И.А. Методы оценки неопределенности инвестиционного процесса в инновационных организациях. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2013.
4. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. №2. С.110-112.
5. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С.55-57.
6. Charles W. Wessner Understanding Research, Science and Technology Parks [электронный ресурс]. [http:// www. nap.edu/catalog/12546.html/](http://www.nap.edu/catalog/12546.html/).
7. Мальцева А.А., Чевычелов В.А. Мировые тенденции развития технопарковых структур. Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование.2012. №2. С 29-42
8. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование/И.А. Никонова.- М.: Альпина Пабlishер. 2012.

Парашкевова Александра Данкова

доктор, доцент

Парашкевова Лоретта Петрова

доктор социологических наук, профессор

**ТРАНСФЕРТ ЗНАНИЯМИ: ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ В
УПРАВЛЕНИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ МЕЖДУ СТОРОНА-
МИ В АУТСОРСИНГОВОМ СОГЛАШЕНИИ**

Варна, Варненский свободный университет,
alexa.parashkevova@gmail.com, lparashkevova@gmail.com

Parashkevova Aleksandra Dankova

PhD, Associate Professor

Parashkevova Loretta Petrova

Doctor of Science in Social Studies (D.Sc.), Professor

**KNOWLEDGE TRANSFER: AN EFFICIENCY FACTOR IN THE
RELATIONSHIP MANAGEMENT BETWEEN THE PARTIES IN AN
OUTSOURCING AGREEMENT**

Varna, Varna Free University,
alexa.parashkevova@gmail.com, lparashkevova@gmail.com

***Аннотация.** Цель этой статьи заключается в рассмотрении роли обмена знаниями между сторонами в аутсорсинговом соглашении. Управление знаниями широкая, относительно новая и поэтому особенно актуальная область в анализе реляций поставщик-заказчик аутсорсинговых услуг. Среди концепций, посвященных управлению знаниями, следует упомянуть, в частности, управление интеллектуальным капиталом и управление бизнес-процессами. Любая из них заслуживает отдельного внимания. Здесь рассматриваются некоторые вопросы, которые относятся к реляции знания – интеллектуальный капитал, к технологиям и к стадийной модели передачи знаний от стороны к стороне в аутсорсинговом соглашении.*

***Ключевые слова:** знания, интеллектуальный капитал, аутсорсинг, соглашение*

***Abstract.** Purpose of the present article is to comment on the role of knowledge transfer between parties in an outsourcing relationship. Knowledge management is a wide, relatively new and especially actual, because of that, field within the analysis of the relation outsourcer-outsourcee. Among the knowledge management concepts as a whole, special attention should be paid to the intellec-*

tual capital management and business process management. Each of those concepts deserve to be commented separately, but the paper focuses on some questions, which refer to the relation knowledge-intellectual capital, to the technology and stages of process of knowledge transfer between the parties in an outsourcing relationship.

Key words: knowledge, intellectual capital, outsourcing, agreement

Реляция знания – интеллектуальный капитал в аутсорсинговом соглашении. Идея аутсорсинга состоит в том, чтобы максимально использовать опыт и глубокие технические знания (know-how) аутсорсера (человеческий капитал), оптимальные методы управления (структурный капитал), эффект масштаба и возможности стратегического консалтинга и бизнес-консалтинга [5]. Аутсорсинг должен позволить клиенту сосредоточить все силы на своей основной деятельности, в зонах своей ключевой компетентности. Однако результаты внедрения аутсорсинга показывают, что перспективы аутсорсинга не всегда обнадеживают. Во-первых, заказчики аутсорсинговых услуг в большинстве своем испытывают разочарование из-за бесконечных споров о ценах и услугах и иногда в значительной степени утрачивают контроль над своими ресурсами и базой знаний. Во-вторых, аутсорсеры в большинстве своем испытывают затруднения при выполнении сервиса относительно инноваций и создания стоимости, так как им недостает знаний о долгосрочной бизнес-стратегии клиента [6].

Даже в рамках крупных и долгосрочных контрактов, когда отношения с поставщиком рассматриваются как стратегические, он обычно предлагает техническое know-how лишь для решения текущих задач и в ограниченных масштабах, тогда как компания-клиент испытывает дефицит высокотехнологических решений. Кроме того, клиенты разочарованы отсутствием широкого доступа к глобальным возможностям аутсорсера и его базе знаний. В то же время компания-клиент сама недостаточно хорошо анализирует проблемы основной деятельности и накопления и использования знаний. В результате клиент тратит много времени на текущие вопросы, а технических и коммерческих инноваций, обеспечивающих создание стоимости, получает мало[6]. Кроме того, компания-клиент должна сохранить за собой некоторые ключевые функции, которые позволяют выявлять и формулировать потребности бизнеса, обеспечивают развитие технической и бизнес-архитектуры, управление внешними поставками, а также координацию и управление во всех этих областях.

Однако, как установил Willcocks, многие компании-клиенты уделяют этим первичным инвестициям в знания недостаточное внимание [14; с. 7-15]. Контракт на аутсорсинг, предусматривающий использование знаний, означает передачу процессов, функций и операций аутсорсеру, который

обладает высококлассным структурным и человеческим капиталом в области бизнес-процессов и специальных знаний [5]. Иногда в контрактах оговаривается также необходимость более тесного сотрудничества с клиентом, с тем чтобы создавать и максимально использовать интеллектуальный капитал, скрытый во взаимоотношениях, в интересах обеих сторон.

Среди концепций, посвященных управлению знаниями, управление интеллектуальным капиталом занимает особое место. В рамках отношений аутсорсинга поставщик обязан так управлять своим интеллектуальным капиталом, чтобы компании-клиенты видели пользу и эффективность передачи знаний. Передача знаний, как утверждает Sveiby может происходить как внутри группы, так и между группами [12; с. 344-358]:

1. *Обмен знаниями между индивидуумами:* имеется в виду поиск и использование оптимальных методов обмена информацией между сотрудниками организации. Управление интеллектуальным капиталом предполагает формирование отношений доверия, развитие инициативы команд, программы социализации, ротацию рабочих мест и введение системы менторства.

2. *Передача знаний от индивидуумов во внешнюю структуру* определяет способ передачи знаний во внешний мир. Этот тип трансферта знаний связан с механизмом повышения уровня компетенций клиентов, поставщиков и других заинтересованных сторон при помощи сотрудников организации. Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на мерах, позволяющих сотрудникам информировать клиентов о продуктах организации, устранять административные проблемы, обучать клиентов разными способами в т.ч. и проводить семинары.

3. *Передача знаний от внешней структуры к индивидуумам* происходит при обучении сотрудников в ходе общения с клиентами и провайдерами, а также за счет обратной связи с внешними контактными аудиториями. Сотрудники воспринимают новые идеи, приобретают новый опыт и получают новые технические знания. Передача знаний связана с тем как клиенты, поставщики и другие заинтересованные стороны могут повысить уровень компетенций сотрудников организации. Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на мерах по формированию и поддержанию отношений между сотрудниками этой организации и других организаций [1-4].

4. *Передачи знаний от компетентных лиц в группу внутренних структур* означает трансформацию человеческого капитала в более устойчивый структурный капитал в виде документированных рабочих методик, содержимого интрасетей и т.д. Трансферт предполагает создание механизмов преобразования индивидуальных знаний и опыта в эффективно действующие системы, инструменты и шаблоны, удобные для совместного использования аутсорсера и заказчика (аутсорси).

5. *Передача знаний из группы внутренних структур индивидуумам.* Действительно, после того как знания индивидуума встроены в систему, необходимо, что бы они стали доступны другим в форме, удобной для повышения их профессиональной квалификации. Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на улучшении приложения систем, инструментов, шаблонов путем внедрения программ практического обучения, моделирования и использования интерактивной среды электронного обучения.

6. *Передача знаний в рамках внешней структуры* подразумевает обмен информацией в рамках обсуждения клиентами услуг организации и организацию мероприятий способствующих на повышение уровня их компетенций? Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на проблемах партнерства, улучшении имиджа организации и повышении ценности брендов ее продуктов, совершенствовании качества предложений, проведении семинаров по конкретным продуктам и реализации программ для разных типов контактных аудиторий.

7. *Передача знаний от внешней структуры во внутреннюю* подразумевает получение знаний из внешней среды и способы трансформации полученных знаний в решения и действия. Трансферт руководствуется использованием знаний клиентов, поставщиков и других заинтересованных аудиторий для совершенствования систем, инструментов, процессов и продуктов аутсорсера. Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на укреплении справочно-информационных центров и центров обработки заказов, для того чтобы они правильно интерпретировали жалобы клиентов, на создании альянсов с целью генерирования идей по разработке новых продуктов и на формировании совместных научно-исследовательских альянсов.

8. *Передача знаний от внутренней структуры во внешнюю* предполагает использование систем, процессов и продуктов для повышения уровня компетенций клиентов, поставщиков и других заинтересованных сторон.

9. *Передача знаний в рамках внутренней структуры* в тех случаях, когда внутренняя структура является основой организации связана с возможностями эффективно интегрировать системы организации, ее инструменты, процессы и продукты. Акцент в управлении интеллектуальным капиталом делается на оптимизации баз данных, создании интегрированных ИТ-систем и совершенствовании структуры управления.

Знания и привлекательность предложений аутсорсера. Исследования Quinn позволили установить причины, по которым аутсорсинг принимает стратегический характер, а также условия, при которых главной ценностью для клиента стала возможность нацелить персонал на формирование среды, ориентированной на обмен знаниями [11; с. 13-28]. Подчеркивая, что эффективность аутсорсинга во многом зависит от того как аутсорсер

и клиент обмениваются информацией, Levina и Ross утверждают, что аутсорсер создает для клиента стоимость на основе компетенций, включающих понимание поставщиком бизнеса своего клиента [10; с. 331-364].

Поставщик должен стремиться понять бизнес своего клиента, а клиент – понять системы, которые предоставляет ему поставщик. Ценность для клиента аутсорсинга являются ключевые зоны компетенций поставщика. Если поставщик обеспечивает новые возможности для карьерного роста, совершенствует разработку методологий и управление взаимоотношениями с клиентами, потребительская привлекательность его услуг возрастает.

А потребительская стоимость создается в процессе взаимодействия сторон аутсорсинг-соглашения, и этот процесс, по мнению Levina и Ross, развивается по спирали. Спираль показывает, что чем больше число аутсорсинг-проектов, тем шире возможности развития и использования ключевых компетенций поставщика, а это, в свою очередь, способствует повышению степени удовлетворенности клиентов при снижении предельных издержек, что, естественно, улучшает репутацию поставщика и, в свою очередь, ведет к увеличению числа проектов и их разнообразию.

И так, анализ Levina и Ross связывает успешное использование систем управления знаниями с умениями и навыками пользователя, с методиками управления знаниями и информационными ресурсами, имеющихся в этих системах. Успешная реализация компетенций человеческих ресурсов зависит от позитивного динамического взаимодействия между их обучением, развитием методологии и управлением взаимоотношениями с клиентами.

Подходы к изучению информационных технологий в рамках управления знаниями. Успех реализации проектов по управлению знаниями во многом зависит от эффективности использования информационных технологий. Новым и многообещающим явлением в области управления знаниями стало использование IT-инструментов¹ (интернет, интрасети, экстрасети, браузеры, хранилища данных, фильтры данных, программные агенты, экспертные системы), которые поддерживают создание знаний, их совместное использование и обмен ими как в рамках одной организации, так и между организациями. Современные IT-инструменты собирают, систематизируют, структурируют, хранят, комбинируют, распределяют и предоставляют ценную информацию.

Однако в отношении данных и информации часто предпринимаются попытки увеличить их стоимость, создав знание. Для такой трансформации могут потребоваться интуиция, опыт, контекст, интерпретация. И как утверждают Grover и Davenport множество других функций, которыми

¹ Концепция кодирования и передачи знаний в организациях не нова. Уже много лет используются программы обучения и повышения квалификации сотрудников, организационные методики, процедуры, стандартные программы, отчеты и руководства.

наделен человеческий мозг [9; с. 5-21]. Так что, компетенции человеческих ресурсов аутсорсера и их управление влияет напрямую на эффективность использования знаний для нужд заказчика. Комплексный характер управления знаниями требует использования не только науки управления, но и социологии и информатики и кибернетики и др.

Ward и Peppard установили, что существуют два основных подхода к изучению информационных систем и информационных технологий в рамках управления знаниями: технический и социальный [13]. С точки зрения *технического подхода* управление знаниями рассматривается как технологический процесс. Многие организации используют этот подход для управления знаниями, так как считают, что технический подход обеспечивает управление интеллектуальным капиталом. Определяющим моментом такого подхода является утверждение, что знания можно кодировать и хранить. В сущности, речь тут идет о явном знании, которое мало чем отличается от информации.

Второй, альтернативный подход рассматривает *знание как социальный процесс*. По существу, эта концепция гласит, что знания находятся в головах людей и их нельзя выразить явно. Знание трудно закодировать, и проявляется оно только в процессе его использования. Неявное знание не может непосредственно передаваться от человека к человеку, и приобретение знания возможно только через практику. Поэтому обмен знаниями между людьми – это процесс медленный, дорогостоящий и неопределенный¹. Разумеется, технологию можно использовать для управления знаниями, однако Ward и Peppard считают, что управление знаниями прежде всего обусловлено человеческим фактором и коммуникационными процессами [13].

Стадиальная модель технологического развития². Gottschalk утверждает, что стадиальная модель технологий управления знаниями включает в себя четыре стадии [4].

Первая стадия. Этот уровень подразумевает доступность ИТ-инструментов, персональных компьютеров со стандартным набором программ для обработки текстов, программ для представления данных, электронная почта, которые дают возможность легко обмениваться документами

¹ Согласно этой концепции технология способна лишь обеспечивать контекст применения знаний. Системы, созданные на базе ИТ и используемые для поддержки управления знаниями, будут полезны только в том случае, если способствуют формированию и передаче смысла, понятного человеку. Одна из причин неудачи использования информационных технологий при реализации некоторых инициатив по управлению знаниями состоит в том, что разработчики систем управления знаниями не смогли разобраться в ситуациях и методах работы пользователей, а также в сложных внутри- и межличностных процессах, характерных для рабочей обстановки.

² **Стадии технологии управления знаниями** – это сравнительная концепция определения способности ИТ обрабатывать информацию для дальнейшей работы со знаниями. Эта концепция подразумевает, что на более поздних стадиях ИТ непосредственно используются в работе со знаниями и способны поддерживать более сложную работу.

в пределах организации. Базой для аналогичной поддержки знаний может служить более сложная настольная инфраструктура с большим набором функций. Эту стадию можно назвать «человек-технология», так как на этой стадии информационные технологии предоставляют инструменты, которые повышают личную производительность.

Вторая стадия. На этой стадии для всех сотрудников организации и некоторых избранных внешних партнеров становится доступной *информация о сотрудниках, обладающих определенными знаниями*. По мнению Alavi и Leidner, обычным вариантом использования технологии управления знаниями становится создание корпоративных каталогов¹ (т.н. картирование внутреннего опыта) [7; с. 107-136].

Важный элемент этой стадии – создание сети знаний. Для накопления и обмена знаниями сотрудники должны общаться и непосредственно, и виртуально. На этой стадии управления знаниями задача заключается в том, чтобы сводить экспертов вместе, обеспечивая тем самым использование и приумножение нужных знаний. Сеть знаний строится на основе современной коммуникационной технологии. Эту стадию можно назвать «человек-человек», так как на этой стадии одни работники используют информационные технологии для поиска других работников.

Третья стадия. На этой стадии хранимая *информация* становится доступна для всех сотрудников фирмы и некоторых внешних партнеров. Для поиска нужной информации и объединения ее в хранилищах данных можно использовать технологию добычи данных. Одним из начальных элементов третьей стадии является введение практики сохранения отчетов, докладов, записок, рекомендаций, поступающих от каждого сотрудника. Через какое-то время объемы материалов начинают быстро нарастать и появляется необходимость в их систематизации. На этой стадии роль информационных технологий состоит в том, чтобы всем сотрудникам, принимающим участие в данном процессе, была обеспечена возможность совместного использования баз данных, поверх границ заданий и особенностей экономических субъектов (клиентов) и их расположения.

На третьей стадии интрасети и другие системы обеспечивают производственному, управленческому персоналу и руководителям доступ к знаниям (экспертные знания, опыт, эрудиция) и информации (в т.ч. данные обратной связи, результаты анализа данных). Ограничения на представление и распределение знаний и информации отсутствуют. Grover и Davenport

¹ **Каталоги** знаний отражают уверенность в полезности персонализированных знаний и показывают, что организация предпочитает обеспечивать прямой контакт между человеческими ресурсами и непосредственный обмен знаниями, не прибегая к посредничеству технологий. Философию накопления и использования знаний на этой стадии, можно определить как налаживание связей между сотрудниками. Отсюда следует, что здесь основное назначение ИТ – это соединение сотрудников через интрасети и оказание им помощи в локализации источников знаний с использованием каталогов знаний, доступ к которым можно получить через интрасеть. А экстрасети и интернет соединяют сотрудников с внешними источниками знания.

обнаружили, что компании все чаще создают у себя внутренние порталы, позволяющие сотрудникам получать доступ из одного окна ко многим источникам. Такие системы облегчают контакты и передачу знаний между теми, кто ими владеет, и теми, кто хочет их получить [9].

На этой стадии управления знаниями организации используют стратегию кодификации. Знания тщательно кодируют и хранят в базах знаний, так что любой сотрудник фирмы может получить доступ к этим знаниям и использовать их. Благодаря стратегии кодирования созданные сотрудниками знания, становятся независимыми от них и хранятся уже в виде рекомендаций по интервьюированию, рабочих графиков, данных бенчмаркинга и т. п. Таким образом, все сотрудники могут найти, получить и использовать эти знания.

Третью стадию можно назвать «человек-документы», так как на этой стадии информационные технологии обеспечивают сотрудникам доступ к информации, которая обычно хранится в виде документов. Это могут быть различные контракты и соглашения, отчеты, справочники и руководства, различные коммерческие бланки, письма, памятные записки, статьи, чертежи, светокопии, фотографии, сообщения электронной и голосовой почты, видеоклипы, сценарии и визуальные материалы для презентаций, программные заявления, компьютерные распечатки и расшифровки stenogramм заседаний.

Четвертая стадия. Теперь сотрудники, особенно те, находящиеся в поиске нужных решений, получили возможность пользоваться информационными системами, которые решают проблемы, связанные со знаниями. В этих системах используется искусственный интеллект. Например, нейронные сети представляют собой статистически ориентированные инструменты, которые при обработке данных справляются с классификацией случаев по категориям. Существуют также экспертные системы, которые обеспечивают большим группам работников доступ к знаниям одного или нескольких экспертов. Эту стадию можно назвать «человек-система».

Заключение

Успешное управление взаимоотношениями при аутсорсинге требует непрерывного обмена знаниями между поставщиком и компанией-клиентом.

Во-первых, клиент передает свои знания относительно характеристик и требований пользователей, а поставщик — знания о характеристиках систем и решениях. Такой обмен знаниями порождает новое знание. Создание, сохранение, трансферт и мультиплицирование знаниями предполагает распространение приложений, включающих: (1) знания о внутреннем передовом опыте в рамках системы управления качеством или бизнес-процессами; (2) знания, помогающие обеспечивать сбыт, в том числе

информацию о продуктах, рынках и клиентах; (3) знания, полученные в ходе реализации проектов или разработки продуктов; (4) знания, приобретенные при развертывании информационных систем; (5) информацию о конкурентах для разработки стратегии и процесса планирования.

Во-вторых, если не принимать специальных, целенаправленных мер для поиска и развития новых способов и возможностей использования информации, то потеря информации и знаний оказывается болезненной для обеих сторон – участников аутсорсинга. Вот почему так важно учитывать все описанные выше механизмы передачи знаний.

В-третьих, IT-технологии и IT-инструменты становятся стандартными компонентами инфраструктуры знаний. С помощью компьютеров и компьютерных сетей, электронной почты, Интернета и интрасетей, группового программного обеспечения можно в любое время получать необходимые знания в любом месте и из любого места и соединять между собой специалистов, совместно работающих с информацией.

В-четвертых, IT-поддержка при управлении знаниями должна изменяться достаточно быстро, в соответствии со сменами стадий описанной выше стадийной модели развития. Первая стадия это обеспечение общей IT-поддержки (с помощью программ обработки текстов, электронных таблиц и электронной почты). Вторая стадия представляет информацию об источниках знаний. Информационная система хранит информацию о людях, которые знают, что происходит внутри фирмы и вне ее. В качестве типичного примера здесь можно отметить корпоративный интранет. На третьей стадии информация представляется в виде знаний. Система хранит те знания, которые имеются у персонала и которые выражены в виде информации. Типичный пример – база данных. На четвертой, последней стадии происходит обработка информации. Информационная система использует информацию для оценки ситуации. Типичный пример – экспертная система.

И последнее, можно утверждать, что более широкое использование систем управления знаниями повышает уровень ключевых компетенций поставщика и, следовательно, увеличивает потребительскую привлекательность его услуг. Другими словами, чем шире использует поставщик системы управления знаниями для совершенствования своих ключевых компетенций, тем выше уровень его компетенций и тем большую потребительскую привлекательность они обеспечивают.

Список литературы

1. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-

- Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.
2. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.
 3. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера. Фундаментальные исследования. 2013. № 11-8. С. 1655-1660.
 4. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
 5. Парашкевова, Л., А. Парашкевова Аутсорсинг, В., Колор принт, 2008.
 6. Парашкевова, А. IT-аутсорсинг – модел за управление на информационни ресурси в административна среда. Варна: университетско издателство ВСУ, 2008.
 7. Alavi, M., Leidner, D. Knowledge management and knowledge management systems: Conceptual foundations and research issues, MIS Quarterly, 2001, Vol 25, No. 1.
 8. Gottschalk, P. Strategic knowledge management. Hershey, PA: Idea Group Publishing, 2005.
 9. Grover, V., Davenport, T. General perspectives on knowledge management: fostering a research agenda, Journal of Management Information Systems, 2001, Vol 18, No. 1.
 10. Levina, N., Ross, J. From the vendor's perspective: Exploring the value proposition in information technology outsourcing. MIS Quarterly, 2003, 27 (3).
 11. Quinn, J. Outsourcing innovation: The new engine of growth. Sloan Management Review, (Summer), 2000.
 12. Sveiby, K. A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. Journal of Intellectual Capital, 2002, 2 (4).
 13. Ward, J, Peppard, J. Strategic planning for information systems. Chichester, U.K.; John Wiley and Sons, 2002.
 14. Willcocks, L., Hindle, J., Feeny, D., Lacity, M. (2004). IT and business process outsourcing; The knowledge potential. Information Systems Management, (Summer), 2004.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ РЕГИОНА

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические подходы к определению сущности понятия «регион» на основе анализа мнений, представленных в современной экономической литературе.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, кластер, социально-экономическая система.

Теоретические представления об управлении развитием региональной экономики развивались по мере усложнения пространственной организации социально-экономических систем. По мнению Михеевой Н.Н. в широком смысле предмет региональной экономики может быть определен как изучение пространственных проблем, определение путей и механизмов их разрешения, а также оценка последствий реализации предлагаемых решений [13]. Основной проблематикой данной науки является изучение: экономики определенного региона; экономических связей, возникающих между регионами; возникновения и развития региональных систем внутри национальной экономики; особенностей размещения производительных сил; региональных аспектов экономики.

В научной литературе [2] понятие регион используется в широком спектре значений и включает в себя и небольшие территориальные образования, и глобальные системы. Так, Э.В. Алёхин понимает под регионом территориально специализированную часть народного хозяйства страны, которая характеризуется единством воспроизводственного процесса [3]. Исследователи В.Н. Лексин и А.Н. Швецов придерживаются административно-территориального подхода и отождествляют понятие «регион» и «субъект Федерации» [9]. По мнению А.С. Маршалова и Л.С. Новоселова, регион следует рассматривать с позиций системного подхода, что означает, с одной стороны, его включённость в национальную социально-экономическую систему как подсистемы, с другой стороны, наличие самостоятельных свойств [10]. Этот подход отвечает принципам федерализма.

Спектр мнений представляют и зарубежные исследователи [25; 26]. Так, критерием выделения региона может быть территориальная целостность и относительная социально-экономическая однородность без чётко выраженных границ (П. Джеймс и Дж. Мартин, Р. Хартсхорн). Формулируются различия между понятием «регион» и «район», при этом регион

практически понимается как административно-территориальное образование, а район – как образование, однородное по выбранному признаку и отличающееся от соседних (Грае, Вуфтер) [3].

Согласно определению И.И. Сигова: «Каждая страна в отдельности также представляет собой определенный регион с точки зрения мирового сообщества» [20].

Рохчин В.Е. рассматривает регион как объект стратегического управления и в общем случае под регионами понимает «административно-территориальные образования страны разного ранга, выступающие результатом структурирования единого экономического пространства России» [19].

По мнению Н.М. Межевича, регион – это геотория (территория, акватория или совокупность последних), отвечающая следующим признакам: наличие внутренней целостности, единства или генетической взаимосвязи между ее частями; присутствие признаков, отсутствующих в других целостностях; специфическая роль в структуре международных отношений и признание этой роли всеми (или почти всеми) основными участниками внешнеполитического процесса [11].

Отдельно примем во внимание, что 04 декабря 1996 г. более 300 европейских регионов с различными территориями, политико-административным устройством приняли Декларацию о регионализме в Европе [6]. В Декларации записано, что понятие «регион» «представляет собой выражение отличительной политической самобытности, которая может принимать самые различные политические формы, отражающие демократическую волю каждого региона принимать ту форму политической организации, которую он сочтет предпочтительной».

В основных нормативно-правовых документах РФ представлены следующие определения региона.

В статье 65 Конституции выделяются только субъекты Российской Федерации (и другие административно-территориальные единицы) как субъекты, составляющие государственное устройство страны [8].

В современной теории регионального развития регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Существуют различные концепции региона как объекта исследования: регион как производственная система [4]; регион как квазигосударство [23]; регион как квазикорпорация [5]; регион как социум; регион как кластер, регион как институциональная единица [1].

В Указе Президента РФ «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» [25] под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта Россий-

ской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации.

Согласно «Общероссийскому классификатору экономических регионов» [14] под экономическим регионом понимается совокупность объектов административно-территориального деления страны, обладающих рядом общих природно-экономических признаков.

По одной из классификаций все регионы могут быть отнесены к одной из трех категорий [15; 16]: унифицированные однородные регионы; узловые (нодальные) регионы; программные или плановые регионы.

Унифицированные однородные регионы обладают схожими социально-экономическими характеристиками, их усреднённые показатели могут относиться к любой точке территории (что, конечно, является допущением, так как существует внутрирегиональная дифференциация).

Узловые (нодальные), или поляризованные, регионы формируются на основе устойчивых хозяйственных взаимодействий, проявляющихся на определённой территории. При этом ресурсные, инвестиционные, товарные потоки, как правило, централизуются (тяготеют к ядру), и это ядро оказывает существенное влияние на остальных участников взаимодействий. В этом случае внутреннее пространство региона уже не рассматривается как однородное, а как совокупность различных узлов.

Программные или плановые регионы характеризуются применением особых организационно-управленческих моделей, связанных как со спецификой региональных проблем, так и с применением методов стимулирования экономической активности, действие которых ограничено какой-либо территорией [12].

Пространственная структуризация экономических систем может быть осуществлена различными способами [13].

1. Выделение регионов на основе административно-территориального деления, которое определяется особенностями государственного устройства, историческими традициями. Границы регионов фиксированы, установлены законодательно; выделен орган государственного регионального управления. Сбор и агрегирование официальных статистических данных осуществляется в рамках данного территориального образования, в этом смысле регион унифицирован. Границы далеко не всегда сформированы с учётом экономических взаимодействий, а социально-экономические и другие характеристики различных административно-территориальных единиц заметно отличаются.

2. Разбиение на относительно однородные регионы для аналитических целей (макрзоны и экономические районы). Такое разбиение происходит по критериям однородности природно-экономических условий развития, особенностей расселения и др. (регионы Севера, Западные и Восточные регионы, Нечерноземье и пр.).

3. Выделение регионов на основе устойчивых пространственных экономических взаимодействий (их можно считать узловыми или нодальными). В частности, устойчивые взаимодействия формируются в рамках территориально-производственных комплексов (ТПК). Такие комплексы были объектами планирования в административно-командной экономике, создавались на основании движения сверху вниз (от общих народно-хозяйственных планов к установлению хозяйственных взаимосвязей в рамках технологической цепочки и территориального единства). Кроме ТПК, выделялись как промышленные, так и транспортные узлы (как инфраструктурные составляющие), которые включались в планы размещения производительных сил.

4. В качестве программных регионов возможно выделение зон или регионов с особым статусом (объясняемым экономическими или иными причинами), в которых используются специфические организационно-управленческие модели, при этом они совершенно не обязательно совпадают с административно-территориальными единицами и имеют обособленные органы регионального управления (в частности, к программным регионам можно отнести особые экономические зоны, совокупность регионов Северного Кавказа).

Базовой целью регионального развития в условиях инновационной модернизации выступает достижение высокого качества жизни населения на основе устойчивого экономического роста, повышения производительности труда, увеличения инновационной активности всех субъектов регионального хозяйственного комплекса.

Региональная экономическая политика может быть реализована различными методами (создание благоприятной внешней среды для развития бизнеса, прямое участие в проектах на основе государственно-частного партнёрства, развитие инфраструктурных отраслей, формирование особых режимов хозяйствования за счёт налогообложения и др.). К современным методам, значение которых возрастает, можно отнести [18]: внешнеэкономический маркетинг региона, взаимодействие с негосударственными некоммерческими организациями (торгово-промышленными палатами, ассоциациями, саморегулируемыми организациями).

Регион как *воспроизводственная система* представляет собой относительно замкнутую территориальную систему, имеющую однородную совокупность экономических отношений, складывающихся на основе единых правил их регулирования и развивающихся на территории, не имеющей внутренних экономических границ для перемещения рабочей силы, капитала, товаров и услуг [20]. Регион как *квазигосударство* представляет собой среду, в которой формируются конкурентные преимущества экономических субъектов. При таком подходе исследователи сосре-

дотачивают внимание на выявлении региональных факторов, влияющих на конкурентоспособность экономических субъектов региона [17].

Регион как *квазикорпорация* конкурирует с другими регионами – квазикорпорациями за сохранение и привлечение трудовых ресурсов, за привлечение новых фирм и инвестиций в развитие действующих или создание новых предприятий, в коммунальную инфраструктуру, в жилье и социальный комплекс, за осуществление и развитие транспортно-транзитных функций и т.д. [7].

По нашему мнению понятие регион следует понимать как административно-территориальное образование. Внутри региона могут быть выделены субрегионы (Красноярский край, Якутия), а для разных субрегионов разные темпы экономического роста и повышение производительности труда, различные Этна - конфессиональные особенности.

Список литературы

1. Авагян, Г. Л. Современные подходы к определению содержания экономической системы региона: элементы нового синтеза [Электронный ресурс] / Г. Л. Авагян, М. Ю. Саитова, А. Б. Саитов // «Сфера услуг: инновации и качество». – Вып. №2. (Рубрика: современные технологии в сфере услуг) URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_2_4.pdf (дата обращения: 15.10.2014).
2. Аганбегян А.Г. Научно-технический прогресс и ускорение социально-экономического развития. – М.: Экономика, 1985.
3. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление. – Пенза: Изд-во Пензенского гос.ун-та, 2007. – 97 с.
4. Белоусов, А. Р. Этапы становления российской модели воспроизводства [Текст] / А. Р. Белоусов // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2.
5. Господарчук Г. Г. Развитие регионов на основе финансовой интеграции [Текст] / Г. Г. Господарчук. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 287 с.
6. «Евродиск» планирует удвоить мощности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://abinfo.ru/articles/news.php?id=43627>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.09.2012)
7. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты [Текст]/ под ред. Ю.К. Перского, Н.Я. Калужновой. – М.: ТЕИС, 2003. –472 с.
8. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ)

9. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М., 2000
10. Маршалов А.С., Новоселов Л.С. Основы теории регионального воспроизводства. – М.: Экономика, 1988.
11. Межевич Н.М. Определение категории «регион» в современном научном дискурсе [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://prj-prgru.narod.ru/prj_2_1.pdf, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 13.08.2012)
12. Методология и практика городского стратегического планирования: методический материал / Б.М. Гринчель, Н.Е. Костылева; Российская академия наук (М.). Институт проблем региональной экономики. – СПб.: ИРЭ РАН, 2000. – 88 с.
13. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление. Учебное пособие для вузов. – Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2000. – 400 с.
14. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95 (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 27.12.1995 №640 (Дата введения 01.01.1997) (ред. от 31.03.2010).
15. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-рекреационной и сервисной специализации // Проблемы современной экономики. 2004. № 1-2. С. 150-151.
16. Родионов Д.Г. О трактовках понятия "рыночная инфраструктура" в сфере услуг и задачах по ее развитию в регионах РФ // Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 154-155.
17. Родионов Д.Г. Регулирование развития отраслей сферы услуг в крупных городах в условиях переходной экономики (на примере Москвы и Санкт-Петербурга). Монография / Д. Г. Родионов; М-во образования Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. политехн. ун-т. СПб., 2003.
18. Родионов Д.Г. Формы и методы регулирования развития сферы услуг в крупнейших городах (на примере Москвы и Санкт-Петербурга) / Д. Г. Родионов, Т. В. Малеева. — Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2004. — 317 с.
19. Рохчин В.Е., Егоров И.И., Знаменская К.Н. Система стратегического планирования социально-экономического развития регионов России: теоретико-методологический аспект. – СПб., 2005
20. Сигов И.И. Регионоведение, как наука о территориальной организации общества // Регион: политика, экономика, социология. – 1998. – № 1. – С.16.
21. Сулиманов, А. Р. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона [Текст] / А. Р. Сулиманов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9-3. – с. 745-749.

22. Татаркин, А.И. Теоретические и методологические подходы к исследованию региональной конкуренции [Текст] / А. И. Татаркин, Л. А. Юрганова // Экономика региона. – 2006. – №1. – С. 10
23. Ткаченко, Ю. Г. Определение влияния воспроизводства на комплексное социально-экономическое развития региона [Электронный ресурс] / Ю. Г. Ткаченко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 10 – стр. 64-68 URL: www.gae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=4053 (дата обращения: 15.10.2014).
24. Указ Президента РФ от 03.06.1996 № 803 «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации»
25. Boudeville J. Problems of regional economic planning. – Edinbyrgh, 1966. – 192 p.
26. Cluster observatory [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 07.10.2012).

УДК 330.16

Купоров Юрий Юрьевич

доцент кафедры
«Финансы и денежное обращение»

СРЕДНИЙ КЛАСС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
finik63@ya.ru

Kuporov Iurii

Associate Professor, Deputy Head of Department "Finance", Saint Petersburg State Polytechnical University (SPbSPU), St. Petersburg
St. Petersburg, e-mail: finik63@ya.ru

Аннотация: В статье определена методика идентификации среднего класса как механизма обеспечения экономической безопасности. Сравнительный анализ методик выделения среднего класса позволил выявить критерии, не соответствующие сегодняшней жизнеобеспеченности его представителей. На его основе была предложена методика идентификации среднего класса. Методика была построена с учетом роли, функцио-

нальных особенностей и принципов класса в системе экономической безопасности.

Ключевые слова: Средний класс, Индикаторы, Идентификация, Экономическая безопасность, Целевые ориентиры, Принципы функционирования, SWOT-анализ, Структура расходов.

Проблема экономической безопасности имеет глубокие исторические корни, однако, и для настоящего времени она является актуальной. Так, первостепенные интересы любого государства заключаются в обеспечении конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности, в наращивании национальной мощи и ослаблении угроз национальной безопасности, в поддержании политической, экономической и социальной стабильности. Что особенно актуально в свете последних российско-украинских событий.

В 2009 г. была принята «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». Её задачей является формирование и поддержание сил обеспечения национальной безопасности, внутренних и внешних условий, благоприятных для достижения стратегических национальных интересов. Их реализация возможна на основе устойчивого развития экономики, так как без достаточного экономического потенциала достижение национальной безопасности страны не представляется возможным. [11] Мировой опыт показывает, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества. Обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Высокая степень экономического и политического равновесия современных стран с рыночной экономикой достигается посредством существования устойчивого социального образования – среднего класса. В результате анализа представлений о «среднем классе» отечественных и зарубежных политологов и социологов (Е. Авраамова, О. Александрова, В. Радаев, В. Репке, Г. Спенсер, А. Тойнби, Л. Эрхард и др.) [2], был сделан вывод, что при всех существенных оговорках средний класс действительно является решающей силой. Он гарантирует стабильность существующих социальных и политических институтов, является основным налогоплательщиком. От его экономического положения зависит инвестиционная активность населения, состояние государственного бюджета, реализация государственных социальных программ и важнейшие социально-экономические и политические процессы.

В системе экономической безопасности среднему классу принадлежит первостепенная роль – решающей силы, обусловленная его функциональными особенностями в системе целевых ориентиров экономической безопасности, принципами функционирования и способами воздействия,

в результате чего обеспечивается защищенность от угроз и опасностей различного характера, стабильность и прогрессивное развитие государственной системы.

Приоритет, среди функциональных особенностей среднего класса в системе экономической безопасности, принадлежит стабилизирующей, консолидирующей, гармонизирующей и инновационной функциям, помимо перечисленных функций, ему присущи и перераспределительная, инвестиционная, потребительская. (рисунок 1)

Исходя из функциональных особенностей представителей среднего класса, нам видится целесообразным выделение принципов, активизация которых обуславливает особенности его функционирования в контексте обеспечения экономической безопасности. (рисунок 1)



Рисунок 1 - Роль среднего класса в системе экономической безопасности

Исходя из функциональных особенностей представителей среднего класса, нам видится целесообразным выделение принципов, активизация которых обуславливает особенности его функционирования в контексте обеспечения экономической безопасности. (рисунок 2)

В рамках данной проблематики были определены способы воздействия среднего класса на экономическую безопасность. К ним относятся:

- *инновационный потенциал* среднего класса;
- *инвестиции*;

- *уровень и качество жизни населения;*
- *развитие малого и среднего предпринимательства;*
- *налогообложение;*
- *социальная обеспеченность;*
- *деловая активность.*

Система способов воздействия среднего класса на экономическую безопасность обуславливает защищенность государственной системы от угроз и опасностей различного характера, обеспечивая стабильность и развитие государственной системы, сокращение социальной напряженности, прогрессивное развитие научно-технического потенциала страны.

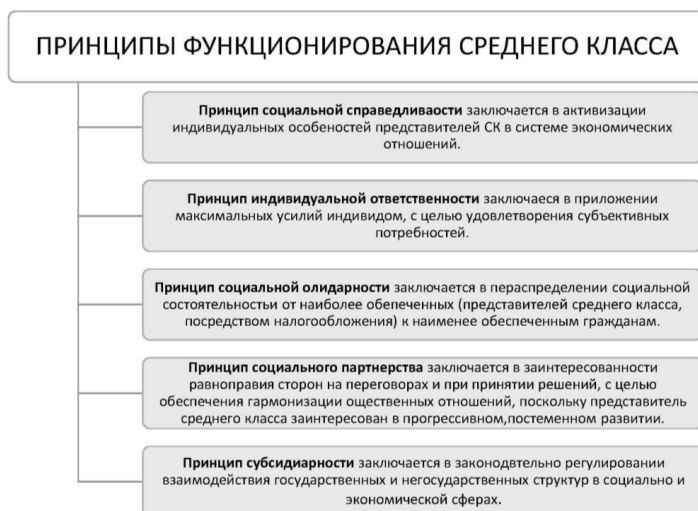


Рисунок 2 - Принципы функционирования среднего класса в системе экономической безопасности

Исходя из совокупности функций, принципов существования и способов воздействия, можно сделать вывод, что средний класс является прогрессирующей силой социально-экономического развития общества, тем самым, обеспечивая экономическую безопасность региона и страны в целом.

Рассматривая средний класс в качестве одного из факторов обеспечения экономической безопасности, видится необходимым определиться с его количественными и качественными характеристиками.

Эмпирические критерии идентификации среднего класса были разработаны теоретиками, стратификационного подхода на Западе (Л. Уорнер, К. Дэвис, У. Мур и др.) [14], а затем в России (Л.А. Беляева, М.К. Горшков, З.Т. Голенкова, Т.И. Малеева и др.). На основе сравнительного

анализа вышеуказанных подходов к идентификации среднего класса, были определены базовые критерии его определения.

1. Критерий, определяющий материально-имущественное положение;

2. Критерий, определяющий социально-профессиональный статус;

3. Критерий самоидентификация.

Под средним классом понимается совокупность населения страны, которая занимает среднюю, преобладающую позицию в потреблении. Средний класс в целом удовлетворен своим положением в обществе и является социальной основой существующей политической системы. В данном определении прослеживаются функции и принципы среднего класса в системе экономической безопасности, которые лежат в основе критериев идентификации среднего класса в современной России.

Основой для построения системы критериев послужили методики, представленные в магистерских диссертациях М.А. Авиловой[1] и О.А. Юдиной [15], и методика, разработанная коллективом авторов под руководством Т.М. Малеевой [3], учитывающие вышеуказанные индикаторы выделения средних слоев отечественных и зарубежных школ и раскрывающие комплексный подход к определению его представителей.

Сравнительная характеристика вышеуказанных методик идентификации среднего класса по критериям позволила определить, что все они содержат как объективные, так и субъективные показатели. Интегральный подход к данным методикам позволил выделить единые критерии определения.

Критерий «степень материальной обеспеченности» рассматривается во всех методиках, показателями которого являются уровень дохода, движимое и недвижимое имущество. Необходима определенная величина, характеризующая объективный уровень материального благосостояния, каковой является уровень дохода.

Следует определить с величиной дохода, в соответствии с которой будет осуществляться дифференциация населения.

Уровень благосостояния среднего класса российскими социологами и экономистами рассматривается в рамках среднемесячных душевых доходов, значение которых составляет не ниже медианных значений в данном регионе [13]. Величина дохода среднего класса должна составлять не меньше среднемесячных душевых доходов, поскольку среднее значение намного выше медианного.

Данный подход позволяет определить нижнюю границу уровня дохода представителя среднего класса, равную величине среднемесячных душевых доходов. Интегрируя вышеуказанные подходы, были определены границы величины дохода представителя среднего класса: нижняя

равна величине одного среднемесячного душевого дохода, верхняя - семи.

В монографии Н.Е. Тихоновой «Средние слои: теория и реальность» контрольным критерием благосостояния является количество (товаров длительного потребления (далее ТДП), которое должно быть не ниже медианного для населения страны в целом. Данный критерий позволил выявить сложившийся уровень жизни домохозяйства: текущий и накопленный во времени. Параллельно рассматривался критерий, учитывающий наличие новых ТДП.

Из мониторинга видно, что имущественный потенциал среднего класса по ряду позиций ТДП качественно отличается от ситуации у не входящих в его состав россиян.

В методике степень материальной обеспеченности характеризуют такие показатели, как «наличие сбережений», «земельных угодий и скота».

Критерий «качество жизни» рассматривается в методике в рамках возможности пользования платными услугами. В методике, предложенной Т. М. Малеевой, он не принят во внимание, что, не позволяет определить уровень потребления средних слоев.

Поскольку критерий «качество жизни» отражает реальный уровень потребления, он является необходимым при идентификации средних слоев населения. Среднему классу в системе экономической безопасности свойственна потребительская функция, заключающаяся в формировании потребительского рынка. Исходя из чего, мы предлагаем определять качество жизни среднего класса не по возможности использования платных услуг, а по величине расходов на них.

Результаты исследований, опубликованные в монографии под руководством М.К. Горшкова и Н.Е. Тихоновой «Средний класс в современной России», отражают доступность для представителей среднего класса платных услуг, обеспечивающих воспроизводство человеческого потенциала определенного качества. Активное использование качественных услуг в сфере образования и поддержания своего здоровья традиционно считается характерной особенностью образа жизни среднего класса. [5]

Анализ структуры расходов среднего класса, проведенный Н. Вавиловой, показал, что у российского среднего класса начинают формироваться признаки западного потребления, где на продукты питания тратится около 15% дохода. Учитывая «инновационный» стиль потребления российского среднего класса, можем предположить, что в величину расходов на организацию досуга входят расходы на связь и Internet.

Исходя из этого, величина расходов на платные услуги является интегральным показателем расходов на образование (20%), здравоохранение (5%), рекреационные услуги и услуги связи (15%), величина которых

должна составлять в сумме не менее 40% бюджета. В противном случае уровень потребления среднего класса будет приближен к уровню потребления массовых слоев российского общества. Тогда идентификация среднего класса будет бессмысленна, поскольку образ жизни не будет соответствовать «инновационному» стилю потребления и «качественному» воспроизводству человеческого потенциала.

Качество жизни среднего класса лишь по величине расходов на платные услуги, является ошибочным. Особую роль при определении качества жизни средних слоев занимают расходы на покупку продуктов питания. Так, в современной науке к представителям среднего класса относят домохозяйства, у которого расходы на питание не превышают 20% от общих расходов. [12]. Данная величина расходов приближена к той, которую предлагает Массачусетский социологический институт. Согласно их выкладкам, к среднему классу относятся те, кто тратит 17-18% на питание ежемесячно. Исходя из этого, при идентификации средних слоев мы будем руководствоваться таким новым показателем качества жизни, как «расходы на питание», не превышающие 20% бюджета.

Для построения методики идентификации среднего класса с точки зрения экономической безопасности учтены следующие показатели, отражающие уровень материальной обеспеченности: величина дохода, наличие движимого имущества, недвижимого имущества, качество жизни.

Среднему классу свойственны функциональные особенности, которые способствуют достижению целевых ориентиров экономической безопасности. Следующим критерием, учтенным во всех трех методиках, является уровень образования. Высшее образование дает больше возможностей для самореализации и трудоустройства и наиболее реально отражает тот средний класс, который является интеллектуальным потенциалом трансформирующегося общества.

В целом около 80% представителей среднего класса работают на должностях, которые предполагают наличие высшего образования. Доминирующими социально-профессиональными статусами, помимо руководителей разного уровня, в среднем классе обладают специалисты, руководители среднего звена и сотрудники силовых структур с высшим образованием.

Исходя из этого, определение масштабов среднего класса по данному критерию, рассматривается в рамках наличия законченного высшего образования. Статистические данные еще раз подтверждают тот факт, что именно руководители организаций по уровню дохода составляют верхушку среднего класса.

Для определения средних слоев населения учитывается критерий «уровень образования», который обоснован инновационной функцией

среднего класса в системе экономической безопасности. Судить о принадлежности к среднему классу лишь на основе объективных критериев является ошибочным. Средний класс – это особый образ жизни, самоощущение, представление о себе, о своих возможностях, о своих силах. Исходя из этого, немаловажную роль при идентификации среднего класса играют субъективные показатели.

При условии рассмотрения среднего класса как механизма обеспечения экономической безопасности, нам видится необходимым введение нового показателя. Согласно мнению В.И. Пантина и В.В. Лапкина, в рядах среднего класса в меньшей степени распространены ориентации, связанные с государственным патернализмом, представления о государстве как силе, от которой зависят жизнь и благополучие граждан, и в большей – приверженность политическим и экономическим правам и свободам.

Данная позиция подтверждается результатами исследования общероссийского опроса, проведенного Институтом Конкретных Социальных Исследований Российской академии наук. Так, особенностью мировоззренческих позиций современного среднего класса является отсутствие патерналистских ожиданий и готовность рассчитывать только на свои силы. (рисунок 3) [6] У среднего класса практически отсутствует отношение к государству как к партнеру и гаранту общественного порядка, прав и свобод граждан.

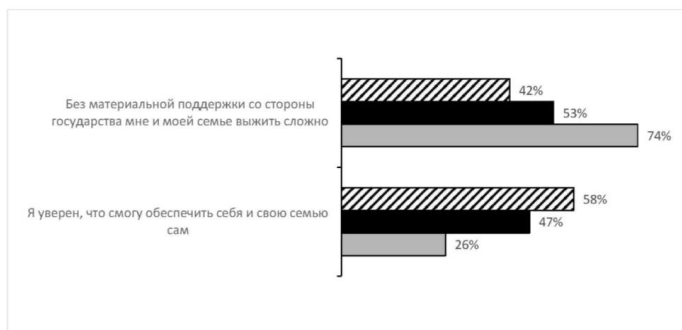


Рисунок 3 - Оценка своих возможностей представителями российского среднего класса [5]

На основе этого, вводится субъективный критерий идентификации среднего класса – «отсутствие патерналистских ожиданий». Данный показатель позволит наиболее реально отразить «скрытый» потенциал среднего класса, заложенный в его функциональных особенностях с точки зрения экономической безопасности.

Средний класс не ждет помощи и поддержки от государства, он самостоятельно занимается самообразованием, саморазвитием, тем самым,

выполняет инновационную функцию, стремиться к обеспечению своих семей высоким уровнем и качеством жизни, инвестируя капитал в различные сферы экономики - выполняет стабилизирующую функцию. Отсутствие патерналистских ожиданий у среднего класса способствует упрочению социальных связей, обеспечению гармонизации общественных отношений.

Таким образом, субъективными показателями идентификации среднего класса с точки зрения экономической безопасности являются: самоидентификация и отсутствие патерналистских ожиданий.

Анализ вышеуказанных методик позволил: во-первых, выявить индикаторы идентификации средних слоев, не соответствующие современной действительности. А именно:

- по критерию «степень материальной обеспеченности»;
- по критерию «социально-профессиональный статус»;
- по критерию «самоидентификация»;

Новые критерии: 1) критерии, отражающие качество жизни «средняков»: величина расходов на питание, величина расходов на платные услуги, 2) критерий, отражающий мировоззренческие позиции, необходимые для обеспечения экономической безопасности.

Рассматривая средний класс в качестве одного из факторов обеспечения экономической безопасности, нам видится необходимым введение в систему индикаторов экономической безопасности, как страны в целом, так и регионов, следующего показателя: «доля среднего класса в общей структуре населения».

Феномен среднего класса в качестве механизма экономической безопасности определяет его долю в населении страны и ее регионов не менее 60%, что верифицируется опытом мирового развития и. [13] Данный аспект с различных позиций (государство, предприятие, рынок, образование) рассмотрен в трудах Кудрявцевой Т.Ю., Купорова Ю.Ю. [9], Родионова Д.Г., Рудской И.А. и Кушневой О.А.[8,10].

Список литературы

1. Авилова М.А. Критерии выделения среднего класса в российском обществе [Текст] / М.А. Авилова: Магистерская диссертация.— М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – 63 с.;
2. Аврамова Е., Овчарова Л. Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков [Текст] // Вопросы экономики. – 2001. - № 1;
3. Аврамова Е.М. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии [Текст] / Е.М. Аврамова и др.; Под ред. Т. Малеевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. – С. 506

4. Бобков В. Социальная дифференциация – новый ракурс [Текст] / В. Бобков // Человек и труд. – 2007. - № 6. – С. 43-48;
5. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Средний класс в современной России [Текст]; Ин-т социологии РАН. – М.: 2008. – С.31;
6. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России [Текст] - М.: Институт социологии РАН, 2006. С. 10-43;
7. Кузнецова Е. Средний класс: западные концепции [Текст] / Е. Кузнецова // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №2. – С. 19-28.
8. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения // Родионов Д.Г., Дегтерева В.А. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 3. С. 194-206
9. Купоров Ю.Ю. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках // Научно-технические ведомости С-ПбГПУ. Экономические науки. 2014. № 1. С. 133-138.
10. Преодоление бедности как основное условие повышения уровня жизни населения региона // Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В./ Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008 № 3, с.132-137
11. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 г. № 537) // Система «Гарант»;
12. Тарасов С. Средний класс (опубликовано 15.11.2007). [Электронный ресурс]. URL: www.arbinada.com/main/node/170;
13. Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность [Текст] / Н.Е. Тихонова, С.В. Мареева. – М.: Альфа-М, 2009. – С. 235;
14. Уорнер Л. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. 1999. № 10-11. С. 41-57.
15. Экономическая модель оптимизации качества// Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Бабарин М.С. Стандарты и качество. 2014. № 7 (925). С. 66-70.
16. МАРКЕТИНГ, САМОУПРАВЛЕНИЕ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В МИКРОРАЙОНЕ Гончарова Н.Л. Экономика, социология и прав. 2014. № 2. С. 28-29.

СЕКЦИЯ № 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

УДК 330.352

Гузикова Л.А.¹⁾,
д.э.н., профессор
Иващенко Л.И.²⁾
аспирант

ИСТОЧНИКИ ПРЕИМУЩЕСТВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Санкт-Петербург, ¹⁾СПбГПУ, ²⁾СПБИГО
¹⁾ guzikova@mail.ru

Аннотация: В статье анализируются источники преимуществ, которые могут быть получены инновационно ориентированным производственным предприятием. Обсуждается роль патентной защиты как источника выгод от инноваций и способы реализации стоимости, создаваемой с помощью объектов интеллектуальной собственности. Рассматривается деятельность российских производственных предприятий в сфере инноваций и дается общая оценка ситуации и перспектив ее развития.

Ключевые слова: инновации, инновационные преимущества, патентная защита, создание стоимости

Abstract: The paper analyzes the sources of benefits that can be obtained innovation-oriented manufacturing enterprises. The role of patent protection as a source of the benefits of innovation and how to implement value created with the help of intellectual property are discussed. Activities of Russian industrial enterprises in the field of innovation are reviewed and an overall assessment of the situation and its prospects is provided.

Keywords: innovation, innovative benefits, patent protection, the creation of value

Для развития способности предприятия к инновациям необходимы как внутренние, так и внешние условия.

Распространению инноваций способствует стратегическое партнерство. Трансфер знаний и использование технологий, разработанных вне предприятия, отражающие так называемую поглощающую способность предприятия, увеличиваются в процессе интенсивного социально-

го и технического взаимодействия между предприятиями, например, стажировок работников, регулярных контактов и т.п.

В качестве факторов, которые могут как способствовать, так и препятствовать инновациям выступают структура организации и ее корпоративная культура.

Уже в конце 20-го века некоторые зарубежные авторы отмечали, что жесткое стратегическое планирование создает препятствия для радикального изменения бизнес-моделей и стратегий, и поэтому оно должно быть трансформировано в подход, более способствующий инновациям [5]. В целом, стратегическое мышление должно поощряться, а также спонсироваться и вознаграждаться. В случае неуспеха инноваций к работникам не должны применяться какие-либо санкции. Отношение к риску в инновационном процессе может быть выстроено следующим образом: можно делать инвестиции в значительное число венчурных проектов, но доводить до уровня стартап следует только лучшие. Таким образом можно ограничить затраты, сохранить на относительно низком уровне совокупный риск инноваций и получить ценные знания из всех проектов – как успешных, так и неуспешных.

Лицам, принимающим стратегические решения по управлению предприятием, необходимо осуществлять поиск возможностей и идей для инноваций вне границ предприятия. Стереотипы, относящиеся к миссии бизнеса, рыночной сфере и целевой группе потребителей, должны быть демонтированы. В генерирование новых идей и поиск новых подходов к ведению бизнеса должны быть вовлечены все сотрудники предприятия, его клиенты и учредители.

Новатор заинтересован в получении максимальной прибыли от продажи продукта и в максимальном продлении периода, в течение которого он сможет получить прибыль. Успешные инновации, осуществленные каким-либо предприятием, через некоторое время, определяемое сроками защиты прав на интеллектуальную собственность и/или временем реакции других участников рынка, становятся объектом тиражирования и воспроизведения другими. Существующие теории, описывающие инновации, не приводят к единому мнению относительно того, какая роль в инновационном процессе – новатора или имитатора – является более выгодной. Прибыльность технологических инноваций может быть различна. В ситуации, когда права компании на использование инновации защищены патентом, ей необходимо обеспечить трансформацию инновации в рыночную стоимость. Отсутствие возможностей для немедленного внедрения инновации из-за отсутствия возможности профинансировать необходимые для внедрения затраты не сыграет большой роли, так как патентная защита оставляет время для решения этих вопросов. Аналогично, не сыграет значительной отрицательной роли непрора-

ботанность проекта в деталях и наличие недоработок, так как при наличии патентной защиты у компании будет время на доработки. Однако, несмотря на то, что компании стремятся к жесткой фиксации и обеспечению защиты своих прав, на практике это осуществляется не всегда. Напротив, новаторам часто приходится полагаться на бизнес-стратегию в целях защиты инновации от имитаторов. Даже в условиях строгой патентной защиты инновационная компания должна оценивать, по какой цене инновация может быть продана.

При наличии патентной защиты и правильно установленной цены инновации в выгодном положении относительно своих конкурентов оказываются компании, которые владеют важными дополнительными активами. Для реализации всех выгод от инновации важны такие факторы, как владение ноу-хау, сервисными и вспомогательными технологиями.

Как правило, в процессе инновационной деятельности субъект инновации получает определенный объект интеллектуальной собственности, который увеличивает стоимость продукции, предлагаемой потребителю, ее ценность для потребителя (увеличивает выручку и прибыль) и/или улучшает (ускоряет, делает более эффективным и т.п.) процесс создания продукции (снижает производственные издержки и также увеличивает прибыль). С помощью объекта интеллектуальной собственности создается стоимость, входящая как составная часть в стоимость продукта. Существуют три варианта дальнейшей локализации этой стоимости:

в виде прибыли у компании-владельца объекта интеллектуальной собственности за счет продажи прав или непосредственного использования данного объекта в производстве конкретного продукта);

в виде неявного дохода потребителя, который в условиях жесткой конкуренции получает возможность приобретать более дешевый продукт, чем на менее конкурентном рынке, где владелец объекта интеллектуальной собственности мог бы включить стоимость, созданную с его использованием, в состав стоимости продукта; на конкурентном рынке владелец такого объекта вынужден за счет этой дополнительной стоимости либо ее части снижать общую стоимость продукции, фактически уступая потребителю часть стоимости продукта;

в виде скрытого дохода конкурентов, который формируется за счет снижения цены владельцем объекта интеллектуальной собственности вследствие давления конкурентов; в этом случае конкуренты, которые не вкладывают средств в создание интеллектуальной собственности, но за счет фактического копирования продукта, могут продавать продукт дешевле. [1]

Возможны две стратегии, позволяющие получить преимущества от инновации. Во-первых, это возможность создания для существующих конкурентов барьеров для выхода на рынок или для его расширения. Во-

вторых, имеется возможность получения сверхприбыли за счет преимуществ в затратах или цене, а также благодаря слабой конкуренции на растущем рынке. В любом случае, проблема установления цены остается важной и от ее решения существенно зависит степень реализации выгод от инновации.

Для радикальных инноваций приемлемых рыночных ориентиров для назначения цены не существует. Для приростных инноваций возникает дилемма, внутренний стратегический конфликт между максимизацией маржинальной прибыли и быстрым ростом доли рынка.

Следует отметить еще один аспект получения выгод от технологических инноваций, связанный с приобретением дефицитных активов. Опережая конкурентов в приобретении дефицитных активов, новатор может получить преимущества, контролируя уже существующие активы.

Эти активы могут представлять собой как физические ресурсы, так и «жизненное пространство» в географическом или ином смысле.

Преимущества первопроходца могут вытекать из затрат на переключение покупателя. Если затраты на переключение высоки, участники, вышедшие на рынок позже, должны быть способны переключить на себя внимание покупателей, отвлекая их от первопроходца, что сопряжено с дополнительными затратами. Более того, многие новые продукты требуют дополнительных инвестиций со стороны покупателя. Эти инвестиции не обязательно имеют денежную форму, а могут проявляться, например, в виде дополнительных затрат времени на обучение правильному способу использования продукта и т. п. Эти инвестиции могут оказаться столь значительными, что покупатель не захочет приобретать продукты конкурентов, освоение которых потребует от него новых затрат.

Еще одним преимуществом первопроходца является возможность новатора формировать предпочтения потребителя. Участники, раньше других вышедшие на рынок играют важную роль в формировании представлений о том, каким этот рынок должен быть. Тем, кто выходит на рынок позже, приходится считаться с установившимися «психологическими стандартами» продукта и подстраиваться под них.

Сетевые эффекты являются еще одним существенным преимуществом, хотя и не столь очевидным, как упомянутые ранее. Выбор, сделанный первыми покупателями может дать сетевой эффект и повлиять на выбор других покупателей. Особенно это может проявиться на выборе поздно признающих лиц, которые имеют склонность выбирать лидирующий на рынке продукт даже в случае, когда их первоначальный выбор был иным. Примером такого поведения могут служить компьютерные стандарты. Компьютерные операционные системы иногда поддерживают

старые и бесполезные функции только потому, что они привычны и хорошо известны большинству пользователей. [6]

Проведенный анализ позволил выявить следующие свойства инноваций как стратегического ресурса предприятия:

Инновация это не только изобретение. Некоторые известные новаторы использовали или адаптировали чужие идеи. Идеи, которые ложатся в основу инноваций, не обязательно оригинальны. Инновация состоит в воплощении идей в практику, а не в изобретении или открытии;

Инновации это также больше, чем физический продукт, они имеют место во всех сферах деятельности. Например, 78% процентов экономики Великобритании в настоящее время составляют услуги, причем многие традиционные продукты и вспомогательные производства с течением времени превратились в услуги.

Создание новых продуктов и услуг является необходимым условием для достижения высокого уровня удовлетворенности потребителя. Независимо от используемых способов, инновации в любой форме трансформируются в более высокую удовлетворенность потребителя и предпочтительный имидж инновационной компании на рынке. Более того, инновации часто трансформируются в лояльность потребителей, предпочтительность бренда, ценовые премии и надбавки и доминирующее положение на рынке.

Выгоды различных групп лиц, связанных с инновационным предприятием, можно интерпретировать как инновационную премию, оценить размер которой можно на основе альтернативных затрат, то есть путем сопоставления аттрактивных характеристик с аналогичными характеристиками предприятия, не ведущего инновационную деятельность или ведущего ее в меньшем объеме.

Несоответствие ценностей и целей, технических и управленческих систем предприятия актуальным требованиям сегодняшнего дня становится фактором, сдерживающим инновации, а существовавшая ранее способность к инновациям переходит в свою противоположность, когда глубоко укоренившиеся стереотипы становятся препятствием в восприятии и создании нового. Это особенно характерно для крупных компаний, существующих значительное время и имеющих развитую организационную бюрократическую систему, делающую их неспособными к инновациям. [4]

В настоящее время значительная часть российских предприятий не воспринимает новизну продукции в качестве фактора коммерческого успеха. По данным обследования, проводившегося Высшей школой экономики совместно с институтом статистических исследований и экономики знаний в 2012 году, только 9.5% руководителей предприятий считают этот показатель своим конкурентным преимуществом и только

17.5% испытывают в данном отношении давление со стороны конкурентов [2]. Конкурентными преимуществами, оказывающими гораздо более весомое влияние, участники опроса назвали качество, цену продукции, соблюдение сроков поставки и адаптацию продукции. Следует отметить, что даже среди предприятий, ведущих инновационную деятельность, новизну продукции признают собственным конкурентным преимуществом только 20% и только 55% полагают, что инновации являются необходимым условием выживания в своей сфере деятельности.

Большинство предприятий сталкиваются в своей операционной деятельности с необходимостью жесткой экономии ресурсов, оптимизации издержек, что в первую очередь приводит к экономии на развитии производства, инновационных проектах, расходах на исследования и разработки и техническое перевооружение. По данным Минэкономразвития России понимание необходимости инноваций технологического характера в российской экономике остается на низком уровне. [3].

На данном этапе важной задачей является исследование преимуществ и проблем ведения инновационной деятельности производственным предприятиями и влияния этой деятельности на их «традиционную» операционную деятельность. Учитывая описанное выше положение, можно сделать вывод, что стремление к инновационной деятельности на российских предприятиях окончательно не сформировалось. Значимой причиной этого является недостаточное осознание преимуществ инновационного развития.

Литература

1. Бодрунов С.Д. Дуализм экономики инновации.// Институт нового индустриального развития (ИНИР). Труды. Сборник научных статей. – СПб.: ИНИР, 2012. – 221-225 с.
2. Инновационная активность субъектов инновационного процесса мониторинг. Информационный бюллетень. №2, 2014
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. М, 2010 http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231_016presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=%202dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e
4. Dougherty (1995) Managing your core incompetencies for corporate venturing. Entrepreneurship: Theory and Practice, 19(3): p. 113-135
5. Dyer & Singh (1998). The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. Lead article in: Academy of Management Review, Vol. 23, No. 4, p. 660-679
6. Sjöström J. Capturing the value of innovation in a multinational organization - A case study of pricing strategies across four different countries. - Copenhagen Busi-

http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fstudenttheses.cbs.dk%2Fbitstream%2Fhandle%2F10417%2F1268%2Fjenny_sjoestroem.pdf%3Fsequence%3D1&ei=YU8NVe_eKMr8ygOBtICYDg&usg=AFQjCNH9SdYAnZitCaxAMK9DBtLfGgjcSA&cad=rjt

УДК 338.43.633

Божкова Е.И.,

к.э.н., экономист 1-ой категории

ОАО «Российские космические системы»

First category economist,

Joint-stock company "Russian Space Systems"

ibojkov@mail.ru

Ковалева О.Б.

к.т.н., профессор

Московского Государственного Университета Машино-
строения.

Moscow State University of mechanical
engineering (MAMI), professor.

obkovaleva@mtu-net.ru

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ
ГОСБЮДЖЕТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ**
Improving the efficiency of innovation in the high-technology state-funded
mechanical engineering enterprises.

Аннотация. Предлагается при высокотехнологичных госбюджетных предприятиях машиностроения организовывать внутривенчурные малые инновационные предприятия, которые реализуют ситуационные методы управления производством и сбытом инновационной продукции и оперативно реагируют на изменяющиеся условия конкурентного рынка.

Abstract: We present a proposal to organize, in affiliation with high-technology state-funded mechanical engineering enterprises, the smaller innovation enterprises realizing situational methods of production management and sales of innovational products, to quickly react to changing conditions of the competitive market.

Ключевые слова. Классический венчур, внутривенчурное финансирование, экономико-математическая модель, эффективность, ситуационное управление, затраты, реклама, качество.

Keywords. Classic venture, internal financing, economic and mathematical model, efficiency, contingency management, costs, advertising, quality.

В России финансирование государственных инновационных программ и проектов осуществляется на многоканальной основе при ведущей роли бюджетных ассигнований. Кроме того, для крупных предприятий существует возможность венчурного финансирования инноваций. Однако предприятиям, разрабатывающим высокотехнологичную продукцию высокой потребительской ценности, достаточно сложно найти венчурное предприятие, научно-производственный и финансовый потенциал которых и знание проблемной среды исследования, могло бы обеспечить эффективное решение задачи создания требуемого инновационного продукта. Поэтому в таких случаях целесообразно реализовывать стратегию внутривенчурного финансирования производства. Суть этой стратегии состоит в том, что при крупных предприятиях, которые в этих случаях называются материнскими, создаются небольшие отделения (своеобразные инкубаторы) для оказания поддержки небольшим фирмам (малым внутривенчурным предприятиям), желающим добиться реализации собственных инновационных проектов.

Предоставляя кредит, как правило, под долю акций в акционерном капитале фирмы-новичка, фирма инкубатор берет на себя значительную степень риска, но зато в случае успеха проекта получает высокую норму прибыли. В случае успеха фирма-новичок может стать подразделением материнского предприятия, либо продолжить свою деятельность самостоятельно.

Особое значение организация таких инновационных малых предприятий внутривенчурного типа имеет для специалистов, работающих в госбюджетных предприятиях, в которых есть ограничения на значение рентабельности. Это связано с тем, что, получая от таких материнских предприятий кредиты, внутривенчурные предприятия могут иметь очень высокие прибыли, т.к. на них не распространяются ограничения на значения рентабельности. Ограничений на среднюю заработную плату тоже нет. Все это в значительной степени мотивирует специалистов предприятия к инновационной деятельности.

Кроме того, во внутривенчурном предприятии работают, как правило, специалисты-единомышленники, связанные единым коллективным творческим замыслом, исключающим появление бюрократического административного, научного и финансово управленческого звена, характерного для материнского предприятия. Демократические отношения в

коллективе внутривенчурного предприятия дают основание для справедливой оценки качества трудовой деятельности каждого сотрудника и, что особенно важно, при определении вклада каждого из них в оформляемые патенты по инновационным продуктам. В материнском предприятии в этом вопросе такие демократичные и справедливые принципы большей частью нарушаются.

Следует отметить, что во внутривенчурных предприятиях, хотя и сокращаются бизнес-риски (за счет финансовых средств материнского предприятия), но все же они остаются еще достаточно высокими. В связи с этим возникает задача оценки этих рисков, как на стадии разработки инновационных проектов, так и в процессе их реализации. С этой целью разрабатываются экономико-математические модели оценки прогнозируемой эффективности реализации таких бизнес-проектов и ситуационного управления конкурентоспособностью производственного предприятия в изменяющихся условиях конкурентного рынка. В качестве возможных вариантов создания таких моделей можно рассматривать представленную в [1] модель оценки эффективности, а в [2] модель ситуационного управления конкурентоспособностью. Принципиальное отличие этих моделей от общепринятых моделей в госбюджетных предприятиях состоит в том, что в рассматриваемых моделях имеются ситуационные блоки параметров, характеризующих зависимость рыночной цены инновационного продукта от дополнительных затрат, необходимых для повышения качества инновационного продукта; повышения эффективности рекламы; изменения сетей продажи продукта; логистики его доставки на рынок и т.п. Наличие в моделях таких ситуационных блоков обеспечивает возможность их оперативной перенастройки по текущим фактическим данным маркетингового анализа конкурентного рынка и, в конечном счете, генерировать эффективные управляющие воздействия по корректировке принятой ранее стратегии ситуационного управления внедрением инновационного продукта в конкурентной среде. А это в свою очередь существенно минимизирует фактические финансовые риски инновационной деятельности предприятия.

Литература.

1. Божкова Е.И. Экономический механизм оценивания эффективности внедрения инновационного продукта предприятий высокотехнологического сектора экономики России. // Транспортное дело России, 2013, №1.
2. Божкова Е.И. Метод управления конкурентоспособностью производственного предприятия при внедрении им на конкурентном рынке инновационного продукта.// Транспортное дело России.2011, №9.

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ
ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE DYNAMICS IN THE CHEMICAL INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
yanakovalenko16@gmail.com, tankud28@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрено состояние химической отрасли в Российской Федерации на основе инвестиционной привлекательности, соотношения экспорта и импорта, численности рабочих. Оценивается динамика развития отрасли и ОАО «Пигмент». Проводится анализ сравнения интенсивности и эффективности использования основных производственных фондов, а также оценивается динамика изменения численности рабочих.

Ключевые слова. Промышленность, предприятие, выпуск продукции, производительность труда, стоимость основных фондов, инвестиции.

Abstract: The article considers the state of the chemical industry in the Russian Federation: investment attractiveness, the ratio of exports and imports, the number of workers. The dynamics of development of the industry and the company "Pigment" is compared. Analysis comparing the intensity and efficiency of basic production assets and productivity analysis carried out in the chemical industry and the company "Pigment".

Key words. Production sector, enterprise, rate of production, productivity of labour, fixed assets value, investment.

Исследование выполнено в рамках государственного задания №26.1303.2014/К Министерства образования и науки РФ.

Введение

Одним из важнейших критериев инновационного развития России, обеспечения национальной конкурентоспособности и повышения качества жизни населения является уровень прогресса и использования продукции химической отрасли. На сегодняшний день отрасль нуждается в обновлении и поддержке со стороны государства. В статье сравнивается динамика развития ОАО «Пигмент» с общим состоянием отрасли.

ОАО «Пигмент» ведет историю своего производства с 1949 года и входит в число 100-а крупнейших отечественных химических компаний. Предприятие является единственным на территории России производителем оптических отбеливателей.

Сравнительный анализ позволит определить занимаемую предприятием нишу в отрасли и оценить, каким образом функционирует отдельный объект системы химической промышленности.

1. Производство химической продукции. Основные тенденции

Объемы химического производства в период кризиса (2008-2010 гг.) снизились сравнительно незначительно и восстановились быстрее большинства других отраслей обрабатывающего комплекса российской промышленности.

По данным Росстата, в 2010 году рост производства в отрасли составил по сравнению с 2009 годом 15%, что выше, чем в среднем по обрабатывающему сектору [9]. При этом по сравнению с пиковым 2007 годом отрасль увеличила производство на 4 %, тогда как обрабатывающий сектор в целом за этот период снизил производство на 0,1%.

За 2009-2010 гг. ОАО «Пигмент» восстановило объемы производства и свои позиции на рынках, кроме того, была погашена основная часть кредитов. Предприятие возвратилось к докризисному уровню показателей по выпуску и реализации продукции, а также по модернизации и развитию производства.

Успехи химического комплекса России в 2010 году обусловлены множеством причин, в том числе увеличением экспортного спроса на минеральные удобрения в условиях роста цен на сельхозпродукцию, а также дефицитом полимеров на внутреннем рынке в связи с ростом спроса на пластмассовые изделия со стороны различных отраслей российской экономики. Объем поставок ОАО «Пигмент» в страны дальнего и ближнего зарубежья в натуральном выражении увеличился на 18% по отношению к результату 2009 года.

Химическая промышленность, которая в 2010 году росла темпами более высокими, чем многие отрасли обрабатывающего комплекса промышленности, как показано на рисунке 1, в 2011 и 2012 годах заметно ухудшила динамику производства.

На результатах отрасли сказались несколько факторов, такие как слабый внешний спрос на химическую продукцию, нестабильная конъюнктура внешнего рынка, а также снижение в производстве основных химических веществ.

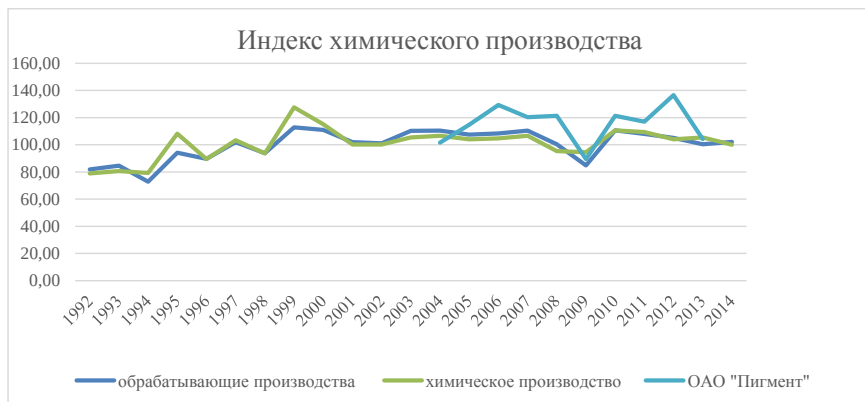


Рис. 1. Индекс химического производства

2013 год характеризуется ростом производства(см. рисунок 1) в отрасли и составил по сравнению с 2012 годом 1,3%, тогда как обрабатывающий сектор в целом за этот период снизил производство на 4,6% [6]. Учитывая, что в целом российская промышленность выросла всего на 0,4%, результат химического производства можно считать очень хорошим.

Индекс химического производства по итогам 2014 года в России составил 100,1%, в январе-августе 2014 - 101,3 %. Таким образом, химическая промышленность в последние месяцы 2014 года активно замедлялась, что связано с текущей экономической и политической ситуацией в стране, а также с усилением конкуренции со стороны иностранных компаний.

Не смотря на общий рост химической отрасли, Россия минимум вдвое отстает в развитии своей химической отрасли от ведущих экономических держав. Годовые темпы роста этой отрасли в РФ – не более 0,9%, в то время как в странах «Большой семерки», Китае и ряде развивающихся стран этот показатель – не ниже 4%. А в ассортименте российской химпродукции– вдвое меньше наименований товаров, в сравнении с развитыми и многими развивающимися странами.

Среди основных причин такой ситуации является растущий дефицит сырья и полуфабрикатов, а также высокий износ оборудования в отрасли и проблемы с ее кадровым и научным обеспечением. В целом, как полагают эксперты РИА–аналитика[1], требуется комплексная стратегия по индустриализации химической промышленности РФ и, соответственно, меры по стимулированию производства и экспорта продуктов глубокой переработки химсырья.

2. Экспорт и импорт химической продукции

В 2011 году импорт и экспорт химической продукции в денежном выражении вышел на рекордный уровень, как представлено на рисунке 2. Прежний рекорд импорта, зафиксированный в 2010 году, превышен на 22,8%, тогда как рекорд экспорта, установленный в 2008 году, превышен только на 2,6%. Вместе с тем, темп роста экспорта по отношению к 2010 году был выше, чем темп роста импорта. Экспорт в денежном выражении увеличился за год на 27,9%. По этой причине в 2011 году наблюдалось снижение соотношения импорта и экспорта химической продукции. Однако этот показатель пока существенно выше докризисного уровня.

В течение 2012 года показатель соотношения импорта и экспорта химической продукции увеличился и продолжает расти (см. рисунок 2). По данным Росстата за 2013 год [9], импортируется как продукция высоких переделов, так и сырье для ее изготовления: базовые и высокотехнологичные пластики, полимерные смолы и изделия из них, ЛКМ, химические волокна и нити, специальная химическая продукция и реактивы.

Рис. 2. Динамика экспорта и импорта химической промышленности РФ



Несмотря на наличие фундаментальных факторов для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке, таких, как доступ к сырью, ненасыщенный внутренний рынок, научные достижения, потенциал развития химической промышленности России не реализуется в полной мере. Наибольшую долю в структуре экспорта (см. рисунок 3) продолжают занимать минеральные удобрения (42,6%), синтетические каучуки (10,5%), аммиак (6,7%), пластмассы и синтетические смолы (4,5%), шины и камеры (3,4%), горнохимическое сырье (2,9%), а также метанол, технический углерод, капролактam и пр.

Так, в Японии показатель выработки химической продукции на душу населения практически в 7 раз превышает аналогичный показатель в России, что свидетельствует о недостаточно высоком уровне «химизации» [1] отечественных отраслей-потребителей продукции химического комплекса. Отставание России по производству химической продукции на человека от стран ЕС, в частности, Германии – до 4 раз.



Рис. 3. Товарная структура импорта химической продукции РФ

Основные особенности отечественного химпрома:

- низкий спрос на продукцию химического комплекса на внутреннем рынке,
- экспортная ориентация поставок базового сырья,
- крайне низкая доля высокотехнологичных переделов.

ОАО «Пигмент» успешно экспортирует свою продукцию в 18 стран ближнего и дальнего зарубежья. У предприятия 2000 постоянных покупателей в России и странах СНГ и за рубежом. Основные покупатели – фирмы Италии, Голландии, Германии, Англии, Франции, Украины, Беларуси, Узбекистана, Казахстана.

Основными видами экспортной продукции являются полупродукты, пигменты для полиграфической промышленности, оптические отбеливатели и красители, ТВВ.

Так, в 2010 году объем поставок в страны дальнего и ближнего зарубежья в натуральном выражении увеличился на 18 % по отношению к результату прошлого года. В 2011 году объемы поставок составили на 34% больше, чем в 2010-м году и продолжают увеличиваться[3].

По итогам 2014 года экспортные поставки увеличились на 26 процентов по сравнению с 2013-м г. В страны ближнего и дальнего зарубежья было отгружено более 14 тысяч тонн продукции на 800 миллионов рублей [3].

Однако импорт сырья продолжает играть важнейшую роль в производстве предприятия. На сегодняшний день ОАО «Пигмент» является единственным на территории России и стран СНГ производителем органических пигментов, сульфаминовой кислоты, модификатора резиновых смесей, оптических отбеливателей для синтетических моющих средств и целлюлозно-бумажной промышленности. В частности, именно для производства этих продуктов «Пигменту» приходится закупать сырье в Китае и Индии, так как ни в России, ни в ближнем зарубежье его нет. Комплексная переработка сырья с производством полупродуктов отсутствует уже много лет, что сильно осложняет производство в России целого ряда товаров. «Пигмент» оказался одним из немногих, кто смог сохранить свое направление и качественную планку, удерживая позиции на рынке.

Несмотря на рост показателя соотношения импорта и экспорта химической продукции в отрасли в целом, предприятие из года в год продолжает увеличивать экспортные поставки, а также в связи с актуальным вопросом импортозамещения, ОАО «Пигмент» готово предложить свои продукты, которые могут быть использованы российскими производителями взамен импортных, ведь по качеству они не уступают своим зарубежным аналогам.

3. Инвестиции в химической отрасли

Говоря об инвестиционной привлекательности отрасли, следует отметить, что объемы вложений в основной капитал в химическом производстве растут, таким образом с 2005 года объем инвестиций увеличился с 56,8 млрд. рублей до 224,9 млрд. рублей в 2013 году (см. табл. 1.). Однако, бюджетные средства составляли не более 8% в 2012 году, а в 2013-м показатель опустился до 3,2%, в основном средства выделялись из региональных бюджетов[7]. Такая ситуация обусловлена действующей стратегией развития химпрома до 2015 года, которая предполагает незначительную долю бюджетных средств. Из федерального бюджета она составляла менее одного процента (6,87 млрд. руб. за весь период), в том числе 4,8 млрд. руб. для проведения НИОКР. Небольшая доля инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, связана с концентрацией значительной части предприятий в рамках холдинговых структур, способных обеспечивать развитие производства за счет собственных и привлеченных средств.[8]

ОАО «Пигмент» проводит активную инвестиционную политику. Ежегодно предприятие инвестирует средства на модернизацию энергетической системы, а также увеличение мощностей по производству акриловых дисперсий, что дает свой положительный эффект. Инвестиции позволяют увеличить объемы производства и продаж. В денежном выражении эти значения в 2014 году превысили 5,9 миллиардов рублей, что почти на 19 % больше показателей предыдущего отчетного периода[7].

Табл. 1. Объем инвестиций в основной капитал

	2011 год, млн. руб.	В % к 2010 г.	2012 год, млн. руб.	В % к 2011 г.	2013 год, млн. руб.	В % к 2012 г.
Химическое производство	162600	1,44	212300	1,31	224900	1,06
ОАО "Пигмент"	370	4,28	330	0,89	386	1,17

Коэффициент обновления основных фондов в отрасли вырос на 3,3% за 8 лет, таким образом значение коэффициента в 2005 году составило 9,6%, а в 2013 году показатель до 12,9%[7].

Коэффициент выбытия основных фондов в химическом производстве в 2005 году составлял 1%, в 2010 году показатель опустился до 0,9% и до 2013 года сохраняет свое значение [6].

И отрасль, и предприятие проводят активную инвестиционную политику. Отрицательным фактором является незаинтересованность государства в поддержке химического производства. Немногие предприятия способны развивать свою деятельность, обеспечивать своевременное обновление фондов за счет собственных и привлеченных средств. Таким образом, сложившаяся ситуация влияет на общую эффективность деятельности отрасли и низкие темпы роста.

4. Сравнение динамики производительности труда на предприятии и в отрасли

Проводя анализ интенсивности и эффективности использования основных производственных фондов на предприятии и в отрасли в целом, следует отметить, что динамика в отрасли существенно ниже динамики на предприятии, как видно из таблицы 2.

На протяжении 10-и лет в ОАО «Пигмент» фондоотдача росла. Значение показателя в 2013 году превосходит значение в 2005 году на 1,25. В 2009 г.(см. табл. 2). Показатель уменьшался по сравнению с

предыдущим годом на 0,53, но в 2010 г. вернулся к значению 2008 г. Наиболее эффективное использование ОПФ наблюдается в 2012 году.

В соответствии с ростом фондоотдачи показатель фондоемкости на протяжении последних 10-и лет снижался и в 2013 году составил 0,24, что на 0,11 ниже соответствующего показателя 2005 года. Снижение фондоемкости продукции свидетельствует об относительной экономии средств, вложенных в основные фонды.

Табл. 2. Анализ интенсивности и эффективности использования основных производственных фондов в химическом производстве и ОАО «Пигмент»

		2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
ФО	Химическое производство	2,15	2,26	2,51	2,35	2,02
	ОАО «Пигмент»	2,86	3,79	3,17	4,35	4,11
ФЕ	Химическое производство	0,47	0,44	0,40	0,43	0,50
	ОАО «Пигмент»	0,35	0,26	0,32	0,23	0,24

Однако, в отрасли наблюдается сокращение уровня эффективности использования ОПФ, что говорит о нерациональной эксплуатации или сокращении уровня использования основных фондов, что не позволяет ускорять темпы производства и сокращать издержки.

В динамике использования основных производственных фондов, предприятие функционирует намного эффективнее, увеличивая объемы произведенной продукции, и, благодаря модернизации фондов, ему удастся минимизировать затраты и расширять ассортимент выпускаемой продукции.

5. Труд в химической промышленности

Среднегодовая численность работников химической отрасли сократилась в среднем на 30% за период 2005-2013 гг., аналогичная ситуация складывается на предприятии, как видно из таблицы 3.

Химики испытывают острую нехватку квалифицированных кадров, и проблема углубляется, статус высшего химического образования продолжает снижаться. Молодым специалистам отрасль кажется не эффективной.

Табл.3. Изменение численности рабочих

	2005 г.	2013 г.	Изменение	
			Абсолютное, чел.	Относительное, %
Химическое производство, чел.	563000	390200	-172000	69,31
ОАО «Пигмент», чел.	2434	1713	-717	70,38

Среднее число принятых работников в отрасли за период 2011-2013 гг. составляет 70,8 тыс. человек, а выбывших 83,3 тыс. человек. При этом, процент выбывших работников по собственному желанию составлял в среднем 65,4 % в 2011-2013 годах, однако процент выбывших в связи с сокращением уменьшился за этот период с 6% до 4%.

Следует отметить, что средняя фактическая продолжительность рабочего времени работников отрасли за период 2005-2013 года сократилась на 14 часов и составила в 2013 году 1711 часов.

В ОАО «Пигмент» сокращение численности рабочих свидетельствует о внедрении высокотехнологичного оборудования и повышении производительности одного рабочего.

Таким образом, можно утверждать о следующих причинах сокращения численности рабочих в отрасли: отсутствие интереса со стороны молодых специалистов, непривлекательные социальные гарантии, низкий уровень заработных плат. Но, что касается ОАО «Пигмент», сокращение численности рабочих скорее обуславливается повышением производительности одного рабочего. Следует отметить, что предприятие предоставляет высокие социальные гарантии, а также ряд дополнительных льгот. ОАО «Пигмент» взаимодействует с профильными вузами с целью выявления талантливых студентов и привлечения их на предприятие и ведет активную работу по популяризации химии среди школьников и студентов.

6. Прибыль химической отрасли

По итогам 2011 года сальдированный финансовый результат химической отрасли (прибыль минус убыток), по данным Росстата [7], возрос на 63,31% до 163,963 млрд. руб., как видно из рисунка 4. Высокий уровень спроса способствовал существенному увеличению прибыли в отрасли. Однако во второй половине года динамика спроса, особенно за счет внешних рынков, демонстрировала замедление роста, что отразилось и на прибыльности.

В 2012 году наблюдалось снижение уровня прибыльности в отрасли на 58,88% по сравнению с 2011 вследствие негативной общемировой динамики цен на некоторые виды продукции отрасли. Ухудшение макросреды отразилось и на доле прибыльных предприятий, которая снизилась на 5-10%.



Рис. 4. Динамика сальдо прибылей и убытков химического производства в отношении к предыдущему году

В 2013 сальдированный финансовый результат в химической отрасли уменьшился еще более чем на 52%.

Анализируя структуру имущества ОАО «Пигмент» за 2011, 2012 и 2013 годы, следует отметить увеличение валюты баланса на 2,66%, 14,03% и 9,55% соответственно. Существенный прирост дало увеличение доли активов в 2012 году[3]. ОАО «Пигмент» повышает экономическую эффективность производственного процесса, что выражается в сокращении длительности производственного цикла изделий, в снижении издержек на производство продукции, улучшении использования основных производственных фондов и увеличении оборачиваемости оборотных средств. Кроме этого ведется постоянная перспективная работа по совершенствованию ассортимента и качества продукции, а также освоению новой. Так, ежегодно разрабатывается и внедряется в производство от 20 до 30 видов новых продуктов.

Отмечая общие снижение прибыли, как в обрабатывающем производстве, так и в химической отрасли в частности, ОАО «Пигмент» демонстрирует высокий финансовый результат. Это обуславливается увеличением производительности, ежегодно увеличивающейся долей экс-

порта, а также благодаря удержанию и укреплению своих позиций на рынке.

Заключение

В результате сравнительного анализа выявилось несоответствие в использовании основных производственных фондов. Так, предприятие функционирует намного эффективнее, что подтверждается ростом фондоотдачи и снижением фондоемкости. В отрасли наблюдается обратная динамика.

Политика, проводимая государством во второй половине двадцатого века, привела к замене отечественной продукции на зарубежную, что оказало сильнейшее влияние на развитие химической отрасли и ее конкурентоспособности. Отсутствие поддержки со стороны государства и низкий спрос на продукцию сделали отрасль непривлекательной, а ее доля в ВВП значительно сократилась.

В 2014 году особенно актуальной стала проблема импортозамещения, удачное решение стоящей перед государством задачи будет способствовать максимизации имеющихся в стране ресурсов и, как следствие, развитию отрасли и ускорению темпов производства. ОАО «Пигмент» производит продукты, которые могут быть использованы российскими производителями взамен импортных, а по качеству они не уступают своим зарубежным аналогам. Предприятию удалось сохранить свое направление и позицию на рынке благодаря успешной реализации управленческой и товарной политики.

Литература

1. Аналитический бюллетень Химическое производство: тенденции и прогнозы / РИА-Аналитика. – 2012, 5.
2. Волков С.В. Современные методы повышения эффективности управления предприятием химической отрасли / Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда, 2014, 57:44–51.
3. Купоров Ю.Ю. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА // В сборнике: ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА сборник научных трудов 15-й Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Д.Г. Родионов; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет". Санкт-Петербург, 2014. С. 358-363.
4. Рудская И.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИ-

ЗАЩИЯХ// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 2. № 163. С. 149-154.

5. Открытое акционерное общество "Пигмент" [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.krata.ru/, свободный. – Яз. Русский

6. Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Малевская-Малевич Е.Д. Особенности оптимизации программы микрокредитования предприятия на основе анализа рисков // / Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 1. № 163. С. 62-67.

7. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rspp.ru/>, свободный. – Яз. Русский

8. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.rsppvo.ru /](http://www.rsppvo.ru/), свободный. – Яз. русский

9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Яз. русский

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ
ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE DYNAMICS IN THE TEX-
TILE INDUSTRY IN THE
RUSSIAN FEDERATION

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
kasoldatova@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрено состояние текстильной отрасли в Российской Федерации на основе затрат на производство, выпуска продукции, численности рабочих, состояния основных фондов. Оценивается динамика развития отрасли в целом и ее отдельного предприятия ПАО «ПНК им. Кирова».

Ключевые слова. Промышленность, предприятие, выпуск продукции, стоимость основных фондов, фондоотдача.

Abstract. The article considers the state of the textile industry in the Russian Federation: production costs, rate of production, the number of workers, fixed assets value. The dynamics of development of the industry and the company "PNK Kirova" is compared.

Key words. Production sector, enterprise, rate of production, productivity of labour, fixed assets value.

Исследование выполнено в рамках государственного задания №26.1303.2014/К Министерства образования и науки РФ.

Введение

Легкая промышленность Российской Федерации является важным сектором экономики страны. Развитие данной отрасли способствует укреплению экономической независимости страны и решает социальные вопросы. В настоящее время область текстильной и швейной промышленности переживает не лучшие времена. Темпы отставания технологического развития в данной промышленной отрасли России выше, чем позиции в других отраслях. Таким образом проблема развития отечественной промышленности остается актуальной.

В статье проводится сравнительный анализ состояния и динамики развития текстильной и швейной отрасли и ПНК им. Кирова, а также анализируются основные проблемы текстильной и швейной промыш-

ленности, главной из которых является техническая и технологическая отсталость.

1. Выпуск продукции

Развитие текстильной и легкой промышленности России характеризуется значительной импортной составляющей более 65% в стоимостном выражении. Доля экспорта в производстве продукции легкой промышленности - 5%, в основном в Республику Беларусь (более 40% от всего объема экспорта)[1].

Изделия и материалы, выпускаемые российскими производителями, не являются конкурентоспособными.

Наша текстильная промышленность пока не в состоянии обеспечить даже внутренние потребности. Её сырьевая база во многом зависит от импорта, не говоря уже о том, что хлопковое волокно полностью ввозится из-за рубежа.



Рис. 1. Индексы производства [4]

Как показано на рис.1 в последние годы на фоне активно растущего внутреннего рынка текстиля динамика развития текстильного и швейного производства носит неустойчивый характер. Если в 2005–2006 годах наблюдался рост на 3,6 и 12,1 соответственно, то в 2007 году произошёл спад на 1,3 процента.

Индекс производства продукции текстильного и швейного производства в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 97,5%. Резкий спад производства в 2014 году обусловлен нестабильной политической ситуацией. Сказались недостаточность собственной сырьевой базы и резкий рост мировых цен на сырьё, прежде всего на хлопок, и из-за неурожая.

В период кризиса 2008 – 2010 года объёмы производства существенно снизились. С 2010 года наблюдается повышение индекса, что

обусловлено изменением конъюнктуры восстановленного спроса (повысился уровень спроса в качественных отечественных товарах), так и низкой базой 2009 года. Тем не менее, в 2013 году не обеспечен «задел» для сохранения в 2014 году высокого уровня производства.

Ситуация с легкой промышленностью в Санкт-Петербурге мало чем отличается от положения отрасли в целом по стране. Участники рынка констатируют, что в последние годы доля Петербурга в общероссийском объеме производства предприятий легкой промышленности снижается, а всю продукцию предприниматели шьют в Китае и странах Юго-Восточной Азии.

В 2013 г. российские предприятия отрасли произвели продукции на 169 млрд. рублей, доля Северо- Запада - всего 9,7 % .

Одно из крупнейших предприятий легкой промышленности города – ПНК ИМ. Кирова. Выпуск продукции комбината в стоимостном выражении наглядно представлен на рис.2. Объемы производства в 2009 году в стоимостном выражении увеличились на 98233,19 по сравнению с 2008 годом., в отличие от показателя по отрасли, который за год упал на 16,1%. Учитывая снижение данного показателя в натуральных показателях, можно судить о том, что в 2009 году наблюдалось повышение цен на продукцию комбината, а также могла снизиться себестоимость продукции, то есть рентабельность производимой продукции повысилась.

С 2009 по 2010 год производство резко увеличилось на 381159,4 тыс. руб., что обусловлено повышением данного показателя в натуральных показателях.

С 2011 по 2013 год выпуск продукции в натуральных показателях и в стоимостных стабильно снижается, как в целом по текстильной и швейной отрасли, так и по комбинату.

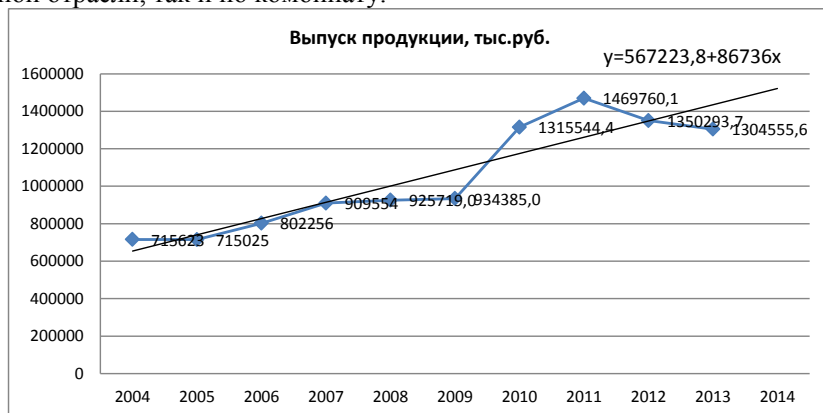


Рис.2. Выпуск производства ПНК.ИМ.Кирова

2. Затраты на производство

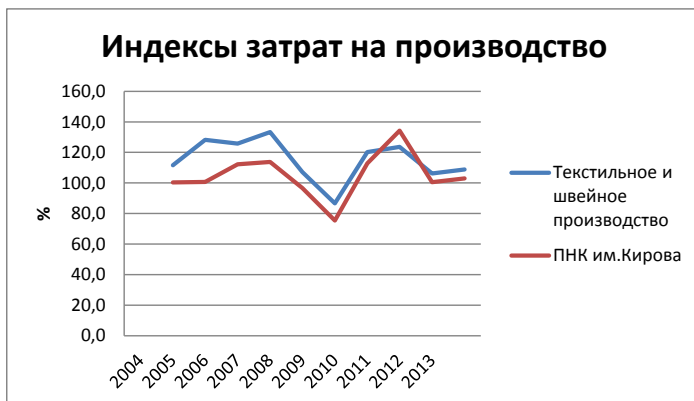


Рис.3. Затраты на производство и реализацию продукции [4]

Текстильное и швейное производство характеризуется громоздкой и энергоемкой производственной инфраструктурой, которая ведет к неоправданно высоким затратам на производство продукции. В структуре затрат на долю сырья и материалов приходится до 60%, а так как сырьевая база легкой промышленности России недостаточно развита, она импортируется.

Рост цен на ввозимое сырье и сырье собственного производства привел к резкому повышению затрат производства и цен на готовую продукцию. В период с 2012 года по 2013 затраты увеличились на 12 685 млн.руб, что видно на рис.3.

Резкое повышение затрат в 2010 году обострилось в связи с резким ростом мировых цен из-за неурожая (это подтверждается данными по ввозу хлопка).

Снижение затрат в период кризиса определяется снижением производства.

Сравнивая показатели затрат на производство ПНК ИМ. Кирова и всей отрасли текстильной и швейной промышленности, можно сделать вывод о том, что динамика затрат комбината определяется положением дел в отрасли, так как они носят идентичный характер. В период кризиса 2008-2009 года затраты предприятия сократились на 210 072 тыс. руб., так как натуральные показатели производства снизились, и существенно сократились расходы на оплату труда. С 2011 года ситуация стабилизировалась и наблюдается медленный рост затрат.

3. Численность работников

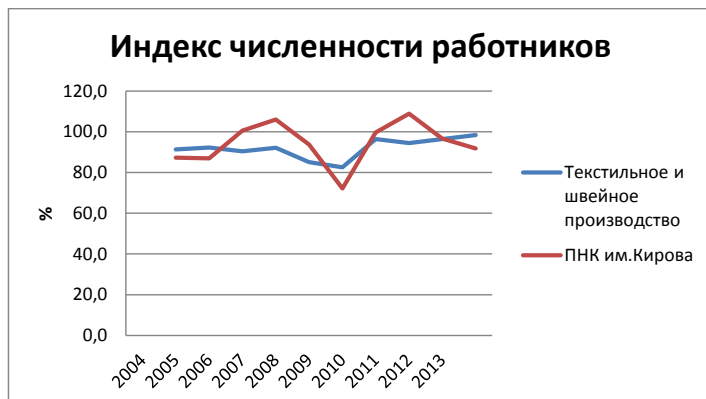


Рис.4. Численность работников [4]

В настоящее время в промышленности стоят социальные и кадровые проблемы, которые обусловлены состоянием качественной составляющей кадрового потенциала, которая на многих предприятиях находится в зоне критических величин, а у некоторых - уже за ними. Ухудшающаяся ситуация в профессиональной и квалификационной подготовке рабочих кадров, низкая заработная плата и невысокая престижность труда приводят к ежегодному сокращению численности.

В период с 2005 по 2013 гг. численность работников текстильной и швейной промышленности сократилась на 159 тыс.человек (49%), с 323 тыс. до 163,3 тыс. (рис.4).

Однако сокращение численности можно рассматривать как позитивную тенденцию, если внедряется высокотехнологическое оборудование, что ведет к повышению производительности.

Сопоставляя данные о численности работающих на ПНК ИМ. Кирова и всей отрасли текстильной и швейной промышленности, можно увидеть схожую тенденцию в уменьшении количества работающих. В рассматриваемый период с 2004 по 2013 год количество человек на предприятии снизилось на 503 человека (39,7%) , с 1267 до 764. При этом процент снижения на предприятии ниже, что может говорить о низком уровне модернизации комбината.

4. Основные фонды



Рис.5. Индекс стоимости основных фондов [4]

Предприятия легкой промышленности всегда относились к технически наиболее отсталым производствам. Они строились без учета возможностей гибко приспосабливаться к меняющемуся спросу и покупательной способности населения. В трудном положении легкая промышленность оказалась и из-за морально и физически устаревшего оборудования на предприятиях

Износ основных фондов на сегодняшний день превышает 42 процента. При этом коэффициент обновления оборудования в 2004–2013 годах не поднимался выше 10 процентов. В то время как в развитых странах он составляет не менее 15–17 процентов. Такое устаревшее оборудование не позволяет предприятиям выпускать современную продукцию. Это приводит к тому, что отечественные товары проигрывают импортным не только по цене, но и по таким параметрам, как дизайн, эргономичность, качество[3].

Однако в последние годы уделяется внимание модернизации оборудования, закупается новое высокотехнологичное. Стоимость производственных фондов с 2005 по 2013 гг. выросла в 1,92 раза(рис.6), в то время как стоимость основных фондов возросла в 1,5 раз (рис.5), что свидетельствует о повышении модернизации оборудования.



Рис.6. Индекс стоимости ОПФ [4]

Коэффициент выбытия основных фондов в текстильном и швейном производстве в 2005 году составлял 1,5%, в 2008 году показатель поднялся до 2%, но уже в 2013 достиг минимальное значение - 0,6%.

Степень износа основных фондов составлял 47,8% в 2005 году, в последующие годы показатель уменьшался до 40,2, в 2013 году износ составил 44,6%.

На ПНК им. Кирова основные фонды увеличили свою стоимость с 2006 по 2013 год на 2823001,95 тыс. руб. (рис.6). Предприятие активно закупало новое оборудование, что демонстрирует стоимость ОПФ которая с 2006 года увеличилась на 846 494,51 тыс. руб. Доля машин и оборудования в общей стоимости основных средств комбината с 2006 по 2013 год выросла с 15 до 30 процентов.

5. Фондоотдача

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ПНК ИМ.Кирова	1,41	52,33	62,96	15,07	2,51	1,76	1,50	1,51
текстильное и швейное производство	4,51	5,06	4,48	4,11	4,99	4,50	4,34	4,53

Таблица 1. Показатели фондоотдачи



Рис.7. Показатели фондоотдачи

На ПНК им. Кирова с 2006 по 2008 г. наблюдается повышение показателя фондоотдачи (табл.1), что говорит о том, что предприятие использовало свои фонды эффективно. Однако степень износа составляла более 70%.

В 2008 году была списана большая часть производственных фондов и закуплено новое оборудование, стоимость ОПФ повысилась за год на 47 293 тыс. руб.

Последующие 3 года предприятие постепенно вводило новое оборудование. И с 2008 по 2013 увеличило стоимость ОПФ на 847395,16 тыс. руб. Выпуск продукции при этом повышался стабильно, без скачков.

Наглядно демонстрирует ситуацию коэффициент фондоотдачи, который с 2008 года резко падал и только в 2012 взял курс на стабилизацию, что говорит о том, что предприятие завершило модернизацию производства и восстанавливает коэффициент до отраслевого. В 2013 году – это 4,53.

Однако динамика отрасли текстильное и швейное производство по данному показателю тоже характеризуется нестабильностью (рис.7). В 2008-2009 – спад, так как выпуск продукции понижался, а производственные фонды росли. В 2012 фонды также стали использоваться менее эффективно, но в 2013 ситуация нормализовалась и даже наблюдается положительная тенденция.

Обобщая полученные результаты, можно сказать, что техническое и технологическое перевооружение фондов, особенно их активной части трудоемкий и затратный процесс, требующий больших инвестиций и поддержки со стороны государства.

Заключение

Политическая ситуация в стране умеренно благоприятная даже в ситуации набирающего развития мирового финансового кризиса. Главный риск – это отсутствие поддержки со стороны государства легкой промышленности и текстильной отрасли, т.к. основные конкуренты предприятий легкой промышленности РФ – Китай и страны ЮВА – имеют поддержку от государства, что позволяет им конкурировать по цене, снижая доходность предприятий РФ. Санкт-Петербург расположен в транспортно-развитом регионе, но в отдалении от сырьевых рынков.

В текстильной отрасли наблюдается спад медленный рост производства. Увеличиваются цены на сырье, т.к. сырьевые рынки находятся за пределами РФ. Увеличение стоимости сырья ухудшает финансовое положение отрасли, так как невозможен рост цен вследствие демпинга китайских производителей ниток.

Предприятие не осуществляет внешнеэкономическую деятельность. В связи с этим ухудшение ситуации в отрасли на внешних рынках не окажет влияния на деятельность. С 2009 года предприятие активно внедряет новое оборудование и технологии. С 2008 по 2013 стоимость ОПФ увеличилась на 847395,16 тыс. руб., а выпуск продукции стабильно и медленно возрастал. Вследствие этого фондоотдача с 2008 по 2013 год упала с 62, 96 до 1,51. Только в 2012 предприятие взяло курс на стабилизацию показателя, что говорит о том, что комбинат завершил модернизацию производства и восстанавливает коэффициент до отраслевого, который в 2013 году составлял – 4,53. В краткосрочной перспективе не наблюдается возмещение вложенных денежных средств, что может привести к кризисному финансовому состоянию.

Сравнивая показатели по отрасли в целом и показатели предприятия, можно сделать вывод, что предприятие активно развивается, модернизируется и внедряет новые технологии, однако как и вся отрасль имеет ряд серьезных проблем:

- низкая инвестиционная активность бизнеса и государства
- высокая зависимость от импортного сырья – хлопка, шерсти, кожи, синтетических волокон и нитей;
- устаревшие технологии
- недостаточный уровень защиты внутреннего рынка, подавляющий интересы отечественных производителей.

Список литературы:

1. Региональная экономика: учебник под ред. Т.Г. Морозовой. – М: Юнити-Дана, 2012
2. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года. Новости [Электронный ресурс] URL:<http://www.minpromtorg.gov.ru>

3. Текущее состояние и перспективы развития легкой промышленности в России [Текст] : докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / В. В. Радаев (рук. исслед. кол.), В. Н. Данилина, З. В. Котельникова, Е. А. Назарбаева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 333, [1] с. — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-1157-2 (в обл.)
4. Росстат РФ. Российский статистический ежегодник 2014.
5. Рудская И.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 2. № 163. С. 149-154.
6. Рухляда Н.О. Особенности организации управленческого учета на предприятии малого бизнеса // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 195-198.
7. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 3. С. 194-206

УДК 330.322

Иванова Анна Александровна

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ FEATURES OF THE INVESTMENT PROCESS INSURANCE COMPANIES: STRUCTURE AND EFFECTIVENESS

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
университет технологии и дизайна, ivanova-aa@yandex.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрена природа инвестиционного процесса, происходящего в страховых компаниях, его особенность, сложности и эффективность этого вида деятельности.

Ключевые слова. Инвестиции, планирование, структура, собственный капитал, страховые резервы, принципы надежности, стабильность.

Annotation. This article discusses the nature of the investment process in the insurance companies, its peculiarity, complexity and efficiency of this activity.

Key words. Investment, planning, structure, equity, insurance reserves, the principles of reliability, stability.

Страховая организация наряду с другими институтами (банками, биржами, инвестиционными фондами) составляет органичный элемент экономической системы, и являются мощным финансовым инструментом экономики государства. Страховщики аккумулируют и распределяют значительные денежные потоки, что предопределяет состав и структуру капитала страховой организации.

Проводя инвестиционные операции и извлекая прибыль от них, страховщики, в то же время, оказываются в значительной степени зависимыми от положения дел на денежном и финансовом рынках, неся инвестиционный риск. Это вынуждает страховщиков проводить достаточно осторожную инвестиционную политику, придерживаясь принципов диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Говоря об инвестициях, прежде всего, следует отметить особенности и подчеркнуть неразрывность инвестиционного процесса со страховой деятельностью. Во-первых, инвестиционная деятельность определяет саму возможность предоставления страховых услуг за счет обеспечения формирования достаточного страхового фонда. Во-вторых, хорошо организованная инвестиционная деятельность обеспечивает качество предоставляемых услуг и определяет положение страховщика. Инвестиционная деятельность влияет на основные характеристики страхового продукта: стоимость, и фактическое исполнение обязательств страховщика, определяемое сроками страховых выплат. В-третьих, инвестирование дает возможность владельцам страховой компании развивать свой бизнес и самостоятельно управлять им. Именно за счет инвестирования страховых фондов происходит накопление средств для увеличения собственных средств без привлечения внешних инвестиций.

Требования мегарегулятора в отношении инвестиционной деятельности страховщиков предполагают два основных направления: размещение собственного капитала и размещение страховых резервов.

Указания Центрального банка Российской Федерации «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов» и «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) и перечне разрешенных для инвестирования активов регламентируют структурные соотношения между капиталом, резервами и активами.

Нужно отметить, что западный опыт регулирования инвестиций не распространяется на собственные средства как свободные от обязательств. Ограничения касаются только резервов, поскольку от правильности их формирования, их достаточности и соблюдения принципов их

инвестирования зависит стабильное выполнение обязательств со стороны страховой компании.

Несмотря на существование государственного регулирования страховой деятельности и размещения страховщиками своих активов, принимаемых в покрытие страховых резервов, вопрос об эффективном размещении указанных активов так и не проработан. Необходимо различать резервы, сформированные по рисковому и накопительным видам страхования. Задача оптимизации инвестиционной деятельности связана с задачей прогнозирования развития страхового портфеля, решение которой с приемлемой для практических целей точностью возможно только при наличии достаточного объема статистических данных и, значительного количества однородных рисков в страховом портфеле. Неоднородность рисков вследствие их большого разброса в страховых суммах, видах застрахованных объектов, а также небольшие объемы выборки (неразвитость и немассовый характер), не позволяют уверенно прогнозировать. Кроме того, неустойчивость отечественного финансового рынка, частично отражающиеся на ограничениях в размещении страховых фондов и относительно небольшом выборе финансовых инструментов для такого размещения, не позволяют говорить о наличии серьезных возможностей для существенного развития инвестиционной деятельности страховщиков.

УДК 336.7

Левенцов Александр Николаевич

к. э. н., доцент кафедры «Управление
в социально-экономических системах»

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, drlev@mail.ru

Аннотация: Инвестиции и выбор их направления. Инвестиционный горизонт в период кризиса. Использование влияния внешних факторов, влияющих на изменение цен финансовых активов при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные решения, кризис, портфель ценных бумаг

FEATURES MAKING INVESTMENT DECISIONS IN CRISIS

Saint Petersburg, St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Abstract: Investment and choice of direction. Investment horizon during the crisis. Using the influence of external factors affecting the change in prices of financial assets when making investment decisions.

Keywords: investment, investment decisions, crisis, portfolio of securities

Как известно, под инвестициями понимается вложение капитала с целью получения прибыли [8].

Решения об инвестициях принимаются по разным причинам: так, физические лица делают их с целью сохранения и приумножения собственных свободных денежных средств, повышения с течением времени своего уровня жизни, обеспечения будущего себе и своим детям. Предприниматели же инвестируют деньги в приобретение капитальных активов или технологий в целях организации производства какой-либо продукции (оказания услуг) или его расширения в расчете на получение прибыли в будущем. В отличие от частных инвесторов они в значительной степени финансируют приобретение капитальных активов (технологий) за счет кредитов от населения или банков, а не за счет своих собственных сбережений.

Сумма, которую отдельные лица или предприятия могут направить на инвестиции, зависит от размера их дохода, состояния экономики страны, а также от фискальной и денежно-кредитной политики государства, создающей условия, благоприятные для прибыльного инвестирования.

Диапазон направлений инвестирования достаточно широк: от вложений в недвижимость, до приобретения ценных металлов.

Однако, выбор направления инвестиций, особенно в условиях кризиса, непосредственно зависит от конкретной экономической ситуации в стране. Например, если посмотреть график изменения цены на золото по состоянию на 13 марта 2015 года [4] (см. Рис. 1), то из него видно, что сегодня есть смысл золото покупать, т. к. золото начинает расти в цене (на графике отмечено стрелочкой вверх). Тем не менее, именно сейчас торопиться с этим не следует, т. к. цена золота в рублевом эквиваленте в связи с удешевлением рубля в последние месяцы существенно выросла, а рубль в настоящее время имеет тенденцию к укреплению (см. Рис. 2) [2].



Рисунок 1. График изменения цены золота, USD

С другой стороны, ухудшение ситуации на Украине, обусловленное осуществлением военного переворота в феврале 2014 года, а также удовлетворение 01 марта этого же года Советом Федерации РФ обращения президента России Владимира Путина по разрешению на введение Вооруженных сил на территорию Украины [9], санкционное давление на Россию со стороны Запада и снижение мировых котировок на нефть привели к тому, что к началу лета 2014 г. в нашей стране «созрела» ситуация, когда следовало вкладываться в валюту, которая к концу этого же года по отношению к рублю укрепилась почти в 3 раза.



Рисунок 2. График изменения котировки рубля к доллару США, руб.

Когда же 16 декабря 2014 г. Центральный банк России повысил ключевую ставку сразу на 6,5 процентных пункта - до 17% [10], что привело к резкому увеличению коммерческими банками процентов по рублевым вкладам и способствовало стабилизации курса рубля, то в это время инвесторам следовало «выйти» из валюты и «переложиться» в рубли. Кроме того, в начале 2015 года цена на нефть, что также способствует укреплению рубля.

Все это указывает на то, что в период кризиса инвестиционный горизонт сужается от нескольких лет до нескольких месяцев или даже недель, поэтому инвестору следует вести себя условно как спекулянту.

А одним из самых эффективных способов сохранения и приумножения денежных средств является их инвестирование в инструменты финансового рынка, т. к. оно может принести доход в несколько десятков или сотен процентов в год [5].

Однако для настоящего успеха в приумножении своего личного капитала необходимо разбираться в основах принятия решений на финансовом рынке.

Выяснив, что, в условиях существующего кризиса, срок инвестирования сокращается до нескольких недель и, понимая, что на стоимость тех или иных активов в нашей стране, в первую очередь, влияет изменение мировых цен на нефть, то используем это при принятии инвестиционных решений.

В связи с тем, что падение мировых котировок нефти, продолжение военного конфликта на Украине, невозможность получения дешевых кредитов из-за продолжающихся санкций привело к существенному «падению» российского фондового рынка к началу 2015 г., то опробуем выдвинутые предположения, инвестируя в акции российских компаний.

Для этого воспользуемся предлагаемыми возможностями брокерской компании «Риком-Траст» [1], которая предоставляет прямой доступ на биржу и дает 500,0 тыс. виртуальных рублей для апробации инвестиционных решений на демо-счете. В качестве временного интервала инвестирования примем февраль месяц 2015 г.

Зарегистрируемся на сайте «Риком-Траста» в конце января 2015 г. и откроем демо-счет. На основе того, что в конце дня 30 января цена на нефть выросла, а российский фондовый рынок уже был закрыт, то с утра 01 февраля формируем инвестиционный портфель на сумму 491 634,02 руб. (свободный остаток денежных средств – 8 365,98 руб.)/

Итоговый состав портфеля ценных бумаг включает:

1. АРТК (Аптечная сеть «36.6») – 5000 акций;
2. СНМФ (Северсталь) – 110 акций;
3. GAZP (Газпром) - 490 акций;

4. KMAZ (Камаз) - 2500 акций;
5. MGNT (Магнит) – 6 акций;
6. MTSS (МТС) – 320 акций;
7. PLZL (Полус Золото) - 75 акций.

В связи с началом очередного удешевления нефти и сигналом технического анализа (осциллятора MACD) 13 февраля продаем акции нашего портфеля. На рисунке 3 стрелками показаны моменты покупки и продажи ценных бумаг на примере графика изменения цены акции Газпрома, скопированного с клиентского терминала MetaTrader 4 международного брокера MRC Markets Inc. [6].

В результате фиксируем увеличение вложенной суммы на 97 034,98 руб. и достигнутую доходность по инвестиционному портфелю за две недели в размере 19,7% (см. Табл. 1).



Рисунок 3. График изменения цены акции GAZP (Газпром), руб.

Таблица 1
Результаты инвестиционного портфеля ценных бумаг от 13.02.15
13.02.2015 18:12

Номер п/п	Код ЦБ	Всего бумаг	Дата покупки	Цена покупки	Цена сейчас	Сумма покупки	Сумма сейчас	Изменение суммы	Изменение в %	*
1	APTK	5000	01.02.2015	13.602259	22.59	68011.29	112950.00	44938.71	66.1 %	↑
2	CHMF	110	01.02.2015	642.675318	710.75	70694.28	78182.50	7488.22	10.6 %	↑
3	GAZP	490	01.02.2015	143.793826	162.05	70458.97	79404.50	8945.53	12.7 %	↑
4	KMAZ	2500	01.02.2015	28.213481	31.9	70533.70	79750.00	9216.30	13.1 %	↑
5	MGNT	6	01.02.2015	10593.839385	12200	63563.04	73200.00	9636.96	15.2 %	↑
6	MTSS	320	01.02.2015	217.885891	255.1	69723.49	81632.00	11908.51	17.1 %	↑
7	PLZL	75	01.02.2015	1048.656598	1114	78649.24	83550.00	4900.76	6.2 %	↑
Итого:						491634.02	588669.00	97034.98	19.7 %	↑

Далее ожидаем подходящего момента для формирования нового инвестиционного портфеля.

В субботу 21 февраля 2015 г. рейтинговое агентство Moody's понизило суверенный рейтинг Российской Федерации с Baa3 до Ba1 [7], что неизбежно должно было понизить и котировки ценных бумаг российского фондового рынка на открытии 24 февраля. Но, понимая, что причины снижения рейтинга были надуманными, и рынок после «отыгрышания» этого отрицательного фундаментального фактора, вновь начнет расти, 24.02.2015 формируем новый инвестиционный портфель, имеющий следующий набор акций:

1. АРТК (Аптечная сеть «36.6») – 5500 акций;
2. KMAZ (КамАЗ) - 3200 акций;
5. LKOH (Лукойл) – 35 акций;
6. RTKM (Ростелеком) – 1100 акций;
7. SBER (Сбербанк) - 1350 акций.

Увидев, что ситуация начинает ухудшаться (см. Рис. 4), 26 февраля продаем акции нашего вновь сформированного портфеля ценных бумаг. На рисунке 4 стрелками показаны моменты покупки и продажи ценных бумаг на примере графика изменения цены акции Сбербанка [3].



Рисунок 4. График изменения цены акции Сбербанка, руб.

В результате получаем увеличение вложенной суммы на 57 009,25 руб. Достигнутая доходность нового портфеля ценных бумаг за три дня составила 11,5% (см. Табл. 2).

Таблица 2

Результаты портфеля ценных бумаг от 26.02.15

26.02.2015 10:38

Номер п/п	Код ЦБ	Всего бумаг	Дата покупки	Цена покупки	Цена сейчас	Сумма покупки	Сумма сейчас	Изменение суммы	Изменение в %	*
1	APTK	5500	24.02.2015	17.809204	17.69	97950.62	97295.00	-655.62	-0.7 %	↓
2	KMAZ	3200	24.02.2015	31.025718	49.2	99282.30	157440.00	58157.70	58.6 %	↑
3	LKOH	35	24.02.2015	2966.526045	2932	103828.41	102620.00	-1208.41	-1.2 %	↓
4	RTKM	1100	24.02.2015	89.504526	87.3	98454.98	96030.00	-2424.98	-2.5 %	↓
5	SBER	1350	24.02.2015	72.873661	75.2	98379.44	101520.00	3140.56	3.2 %	↑
Итого:						497895.75	554905.00	57009.25	11.5 %	↑

Суммарный инвестиционный доход от вложений 500,0 тыс. руб. в ценные бумаги российского фондового рынка составил 154 044,23 руб., а доходность – 30,8% в месяц.

Т. о., полученные результаты подтверждают правильность предложенной в работе стратегии принятия инвестиционных решений в условиях кризиса.

Литература

1. Брокерская компания «Риком-Траст» - <https://www.ricom.ru/>
2. График изменения котировки рубля к доллару США - <http://www.finam.ru/analysis/profile00385/?market=5>
3. График изменения цены акции Сбербанка - <https://www.mql5.com/ru/charts/3156350/sber-h4-mrc-markets>
4. График изменения цены золота - <https://www.mql5.com/ru/charts/3149946/gold-d1-mrc-markets>
5. Левенцов В. А. Финансы и инжиниринг: теория и практика / В. А. Левенцов, А. Н. Левенцов, И. Н. Крюков. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2014. – 334 с.
6. Международный брокер MRC Markets Inc. - <http://www.mrcmarkets.ru/>
7. Moody's понизил суверенный рейтинг России. Экономика или политика? - <http://topwar.ru/69552-moodys-ponizil-suverennyy-reyting-rossii-ekonomika-ili-politika.html>
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. - М.: Инфра-М, 2010. – 512 с.
9. Путин получил разрешение на ввод войск на Украину - <http://top.rbc.ru/politics/01/03/2014/908418.shtml>
10. ЦБ РФ поднял ключевую ставку до 17% - <http://www.aif.ru/money/economy/1407483>

**ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ИННОВАЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКЕ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**
INTEGRATION PROCESSES IN INOVATIVE ECONOMY:
CLASSIFICATION AND DEVELOPMENT TRENDS

Санкт-Петербург, СПбПУ, *ulyana.kuznetsova@mail.ru*

Аннотация. В работе обоснована роль интеграционных процессов в развитии инновационной экономики. Приведены различные подходы к классификации интегрированных структур, а также приведена авторская классификация. Приведены и проанализированы статистические данные, определяющие роль крупных интегрированных компаний в российской экономике.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры, классификация интегрированных структур, инновационная экономика.

Abstract. The role of integration processes in the development of innovative economy is justified. Also the different approaches to the classification of integrated structures, including the author's approach are given. Statistics defining the role of large integrated companies in the Russian economy are analyzed.

Key words: integration, integrated structures, classification of integrated structures, innovative economy.

Согласно принятой в 2008 году Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года стратегической целью страны является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. [1] Для достижения этой цели необходимо создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий. Однако в настоящее время сохраняется сырьевой характер экономики страны, что является фактором, тормозящим развитие России. Основными продуктами экспорта являются минеральные продукты, древесина и металлы. В 2013 году общая доля этих товаров в экспорте составляла 84,2%. При этом доля обрабатывающих производств остается очень небольшой: продукция

химической промышленности – 5,8%; машины, оборудование и транспортные средства – 5,4%. [8]

Кроме этого существует другая проблема, а именно то, что существующее в России предпринимательское сообщество не достигло должного уровня научно-инновационной культуры и не считает задачу вложения денежных средств в НИОКР своей важной функцией. Так из общей суммы внутренних затрат на исследования разработки большая часть (66% в 2013 году) финансируется за счет бюджетных средств. [8]

В настоящее время основной проблемой, мешающей становлению условий инновационного хозяйствования, является слабость политики государства по поддержке промышленного воспроизводства. Сектор малых и средних предприятий не в состоянии выйти на позиции, сравнимые с транснациональными корпорациями высокоразвитых стран, и не служит базой для создания устойчивых хозяйственных структур. Проблема эффективного предпринимательства не может быть решена лишь в плоскости предоставления государством больших свобод частному капиталу. [10] Решение видится в создании, развитии и распространении различных интегрированных структур. Это не означает, что необходимо отказаться от поддержки малого бизнеса. Практика показывает, что оба эти направления развития бизнеса крайне важны для устойчивого развития экономики. Так, экономика развитых стран держится на крупных диверсифицированных объединениях, позволяющих осуществить широко-масштабные научно-технические инновации, и на малом бизнесе, создающем конкурентную среду и обеспечивающем производству гибкость и индивидуализацию. [9]. Все вышесказанное обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Цель работы: проанализировать роль интеграционных структур и тенденции их формирования в России. Для достижения цели поставлены следующие задачи: провести классификацию существующих интеграционных объединений; проанализировать роль деятельности интегрированных структур в инновационном развитии российской экономики; проследить тенденции формирования интеграционных структур в России.

В литературе существует множество различных подходов к иерархии и классификации интегрированных структур. Каждый вид интеграционного объединения обеспечивает свои участникам различного вида преимущества. Рассматривая иерархию интегрированных образований будем придерживаться подхода Бабкина А. В. [5], который в свою очередь берет за основу подход Черновой Е. Г., где в качестве наиболее крупной структуры, характеризующей интеграцию участников рынка, предлагается использовать ИЭС (интегрированную экономическую структуру), разделив ее на предпринимательские сети, ИБГ (интегриро-

ванные бизнес группы) и хозяйственные объединения. В то же время ряд исследователей отождествляют понятия ИБГ, ИКС (интегрированные корпоративные структуры) и метакорпораций, разделяя их в зависимости от преобладающего вида экономической деятельности. Таким образом, принимая за основу структуру интегрированных образований, представленную Бабкиным А. В. [3], получаем следующую иерархию интегрированных систем. (рис. 1)



Рис. 1. Иерархия интегрированных структур в России

Существует огромное множество взглядов на классификацию интегрированных структур. Приведем мнения некоторых авторов.

Так, по мнению Авдашевой С. и Дементьева В. существуют несколько типов механизмов интеграции. Первый тип механизмов использует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Второй тип – рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Наконец, третий тип механизмов основан на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы. [2]

Ю. Иванов в своем подходе главным критерием выделяет степень самостоятельности входящих в объединение лиц и его структуру. [5] Таким образом, возможны три варианта образования корпоративной структуры:

- Сохранение независимости и прав в полном объеме всех членов объединения, симметричность структуры в силу равноправия участников.
- Частично зависимые предприятия, взаимодействие по неполному объему деятельности, автономия в сфере управления.
- Зависимые друг от друга участники с передачей части функций управления от одних к другим, асимметричность структуры в силу различия в правах и обязанностях участников.

Самая полная многокритериальная классификация, которая объединяет существующие подходы к классификации интегрированных корпоративных структур, представлена в работе Е. Драчевой и А. Либмана [4]. В данной работе представлено 34 критерия классификации интегрированных структур. Однако такое накопление классификационных признаков создает значительные трудности в восприятии информации, в связи с этим выделим и представим схематично наиболее существенные признаки классификации интеграционных объединений. (рис. 2) Таким классификационными признаками, на наш взгляд, являются: отраслевой состав, степень объединения активов, степень самостоятельности входящих в объединение лиц, регулирование доступа к ресурсам, статус управляющего центра, тип хозяйственного взаимодействия, ресурсное обеспечение, ядро корпоративной структуры.

Следующим этапом работы является рассмотрение и анализ статистических данных, предоставляющих сведения о влиянии интеграционных объединений на состояние и развитие инновационной экономики.

Как видно из данных статистического сборника ВШЭ «Индикаторы инновационной деятельности: 2014» [6] наибольшую инновационную активность проявляют государственные корпорации, (рис. 3) то есть интеграционные структуры, представляющие интерес данного исследования. А из диаграммы на рис. 4. отчётливо видно, что самые инновационно активные предприятия – это организации с численностью персонала более 10000 человек. То есть, чем крупнее предприятие, тем более инновационно активным оно является, а значит интегрированные структуры как крупные организации являются предприятиями, наиболее активно, внедряющими инновации.

Отраслевой состав	• Горизонтальная • Вертикальная • Конгломерат • Смешанная интеграция
Степень объединения активов	• Полное объединение активов • Холдинг – объединение активов и передача контрольного пакета акций материнской компании • Распределенный холдинг - роль материнской компании выполняют несколько фирм • Частичное объединение активов без права решающего голоса • Перекрёстное владение акциями • Частичная кооперация по отдельным функциям или видам деятельности • Долгосрочные контрактные отношения
Степень самостоятельности входящих в объединение лиц	• Полное равноправие и независимость участников • Частичная зависимость, автономия в сфере управления • Зависимость одних участников от других с передачей функций управления
Регулирование доступа к ресурсам	• Централизованное снабжение и/или сбыт, включая выстраивание бартерных цепочек и давальческих схем • Координация с помощью кредитов, страховых и лизинговых услуг • Регулирование доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям • Распределение получаемых от государства льгот
Статус управляющего центра	• Управляющая компания, не занятая самостоятельным производством продукции • Головная компания, осуществляющая в т.ч. производственную деятельность • Логистический центр
Тип хозяйственного взаимодействия	• Материальные • Финансовые • Информационные
Ресурсное обеспечение	• Собственные ресурсы • Финансирование на фондовом рынке • Финансирование за счет банковских кредитов • Государственная поддержка
Ядро корпоративной структуры	• Промышленное предприятие • Банк • Торговое предприятие • Государственный орган • Конструкторское бюро, НИИ • Несколько центров

Рис. 2. Основные классификационные признаки интеграционных структур.

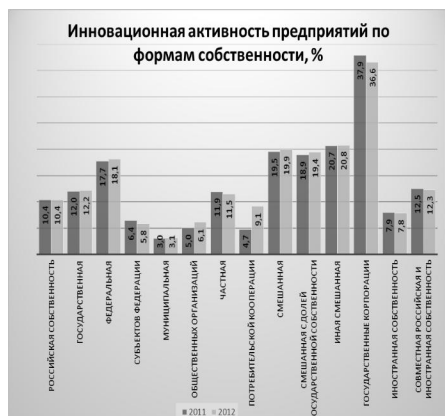


Рис. 3. Инновационная активность предприятий по формам собственности, %

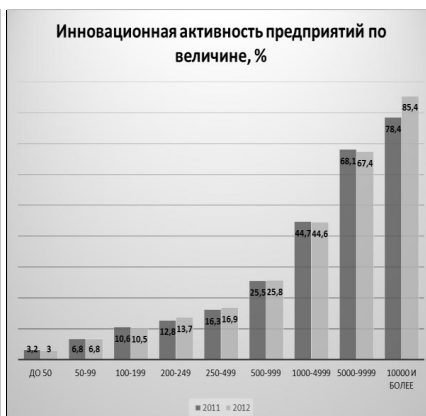


Рис. 4. Инновационная активность предприятий по величине, %

Согласно исследованиям различных агентств, в 2014 г. общая сумма сделок российского рынка слияний и поглощений снизилась на 38% до 71,6 млрд долл. США, что было вызвано в первую очередь падением цен на нефть и ограничением доступа к капиталу вследствие введения санкций против России, в то время как общая сумма сделок на глобальном рынке слияний и поглощений выросла в 2014 г. на 44% до фантастических 3,26 трлн долл. США. В 2014 г. – впервые с 2011 г. – на российском рынке слияний и поглощений отсутствовали мегасделки. Активность на рынке слияний и поглощений в количественном выражении – несмотря на снижение суммы сделок – возросла почти вдвое (было объявлено о 598 сделках, в 2013 г. – о 315 сделках). [7] Наиболее активным сегментом рынка M&A по числу сделок оставался сектор недвижимости и строительства, а по сумме сделки лидируют компании топливно-энергетического комплекса. (см. рис 5, 6)



Рис. 5. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A в 2014 году по сумме сделок



Рис. 6. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A в 2014 году по числу сделок

Источник: www.akm.ru

Таким образом, в условиях инновационно-структурной перестройки экономики для отечественных предприятий одним из направлений развития должно стать создание интегрированных структур, которые являются формой взаимодействия между предприятиями, учреждениями, научно-исследовательскими организациями и финансовыми структурами и направлены на объединение возможностей высокотехнологического, полностью автоматизированного производства и концентрированного финансового капитала с целью обеспечения стабильных условий функционирования предприятий и создания необходимого инвестиционного потенциала для инновационного пути развития. Формирование интегрированных структур является одним из приоритетных направлений структурных преобразований российской экономики. Являясь механизмом обеспечения экономического развития страны, интегрированные

структуры позволяют решать задачи, связанные с повышением уровня развития экономики России.

В ходе исследования была представлена иерархия интегрированных структур, а также рассмотрены различные подходы к классификации таких объединений. На сегодня единая классификация видов интегрированных структур отсутствует, поэтому автором была предложена своя классификация, выделяющая наиболее значимые характеристики интегрированных структур. Были приведены и проанализированы статистические данные об инновационной активности предприятий в России, и выявлено, что наибольшую активность проявляют крупные предприятия, и чем крупнее предприятие, тем интенсивнее оно внедряет инновации в ходе своей деятельности, а значит интеграция, приводящая к укрупнению организаций, оправдана и влечет за собой повышение инновационного потенциала компаний.

Список литературы.

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями): Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р//Гарант – информационно-правовой портал [Электронный ресурс], 2009. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/>. Дата обращения: 07.03.2015
2. Авдашева С., Деметьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах//Российский экономический журнал. – 2000 - №1 - С. 14-15
3. Бабкин А.В. Интегрированные промышленные структуры как экономический субъект рынка: сущность, принципы, классификация.//Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2014 - № 4 - С. 7-23
4. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур// Менеджмент в России и за рубежом. – 2001 - № 4 - С. 38–53.
5. Иванов Ю. В. Слияния, поглощение и разделение компаний: стратегия и тактика реформирования бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. - 244 с.
6. Индикаторы инновационной деятельности – 2014. Статистический сборник//НИУ ВШЭ [Электронный ресурс], 2014. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2014>. Дата обращения: 13.03.2015
7. Обзор сделок по M&A на российском рынке в 2014 году.//КПМГ [Электронный ресурс], 2015. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/press-releases/Pages/MA-2014-Survey.aspx>. Дата обращения: 13.03.2015
8. Россия в цифрах - 2014г.//Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс], 2014. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm. Дата обращения: 13.03.2015

9. Скрипнюк Д.Ф. Методология финансово-промышленной интеграции : дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05/ Д. Ф. Скрипнюк; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. – СПб, 2003. – 33 с.
10. Челнокова О. Ю. Вертикальная интеграция как необходимое условие экономического роста в России.// Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2010. - Т. 10.- № 2. - С. 33-38.

УДК 338.1:330.13

Жаворонков Владимир Александрович

кандидат экономических наук, доцент

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Киев, Национальный авиационный университет, zhavor@ukr.net

Аннотация. Проанализирована суть институционализации процесса реализации инновационно-инвестиционной деятельности региона, возможности и преимущества создания институтов развития, механизмы финансового обеспечения и регулирования, необходимость формирования инновационной общественной культуры.

Ключевые слова: институционализация, инновация, инвестиции, постиндустриальное общество, институты развития.

Abstract. Analyzed the essence of the institutionalization process of implementation of innovation and investment in the region, the opportunities and benefits of establishing development institutions, mechanisms and regulation of financial security, the need to create an innovative public culture.

Keywords: institutionalization, innovation, investment, post-industrial society, development institutions.

В условиях становления постиндустриального общества модифицируются традиционные представления про социально-экономическую действительность: растёт часть интеллектуальной составляющей в стоимости товаров и услуг, всё более творческий характер приобретает труд, увеличивается роль инноваций, науки, теоретических знаний и информации. Институционализация процесса экономического развития отображает динамический синтез традиций и инноваций, новых и старых ценностей, а модернизация экономики неминуемо сопровождается институциональными изменениями в социально-экономических отношениях и системах управления ими.

Для решения проблем инновационной деятельности в регионе нужно воспользоваться опытом стран ЕС по созданию технологических платформ. Основные цели – контактирование малого и среднего бизнеса с научными организациями, развитие инновационной структуры, формирование у бизнеса спроса на инновации, реализация инвестиционных и инновационных проектов.

Построение базовых институциональных структур будущего индустриального парка в промышленных районах позволит дать ответ на глобальные вызовы современности через: общее видение форм и методов использования ресурсов, положительное сотрудничество в широком диапазоне инновационных полисов, уменьшение разрыва в отставании некоторых отраслей в сфере НИОКР, мобилизацию общественных и частных финансовых ресурсов.

Наиболее важными сферами инновационных изменений в регионе являются: преобразования, связанные с действиями конкурентов относительно выведение на рынок новых продуктов; трансформации связанные с внедрением новых технологий; изменения в методах организации труда и управленческих технологий; инновационные преобразования в корпоративной культуре, структурные изменения.

Одним из инструментов решения задач инновационного развития региона являются специализированные организации с государственным участием. Институты развития могут стать катализатором частных инвестиций в приоритетные секторы экономики, будут содействовать внедрению инноваций, улучшать институциональную среду.

Инновационный социально-экономический тип развития требует интенсификации финансирования инвестиционной деятельности. Механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности, должен предусматривать определение источников финансирования и принципы формирования инвестиционного процесса.

Процесс финансового регулирования инвестиционной деятельности региона включает методы и инструменты, которые позволяют достичь: стабильность социально-экономического развития, стимулировать инвестиционную деятельность; повысить эффективность использования финансового потенциала; оценить результативность инвестиционной деятельности региона. Он предусматривает мобилизацию финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности, населения и государства и управление финансовым обеспечением посредством использования экономических, административных и правовых методов.

Воздействие отдельных компонентов потенциала региона на процесс управления его качеством, носит иерархический характер и отвечает следующим требованиям управления: достоверность данных; временная,

методологическая и территориальная сравнимость; своевременность получения разными пользователями.

Балансирование человеческого и технологического развития предусматривает формирование и воспроизводство инновационной общественной культуры. Среди главных задач развития инновационной культуры: стимулирование трансформации общественных ценностей, самоусовершенствование и самообучение, стимулирование социально ответственного предпринимательства и правовой компетентности. Социальная направленность технологической политики требует усовершенствование диалога государства, бизнеса и науки через открытые площадки для коммуникации и согласования интересов.

УДК 336.62

Николова Людмила Васильевна
д.э.н., профессор

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМАМИ ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНА

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
nikalvsk@yandex.ru

Nikolova Liudmila
doctor of Economics, professor

JUSTIFICATION USE OF THEORY MANAGEMENT OF SYSTEMS TO
ASSESSING THE RISKS INVESTMENT PROGRAMS OF REGIONS
St. Petersburg State Polytechnical University, nikalvsk@yandex.ru

Аннотация. Рыночная экономика развитых стран отличается формированием целевых инвестиционных программ регионов. Инвестиционная программа региона представляет собой сложную систему, управление состоянием и развитием которой осуществляется по законам теории управления систем. Такое управление заключается в управлении движением по выбранной траектории и коррекцией при отклонении от нее. В качестве параметра, задающего траекторию, выберем риск. Таким образом, инвестиционная программа переводится из начального состояния А в заданное конечное состояние В по выбранной программной траектории

А-В за несколько этапов реализации $j = 1, 2, \dots, n$. В случае отклонения системы от программной траектории осуществляется коррекция. Предложенный подход позволяет управлять инвестиционной программой региона в реальном режиме времени.

Ключевые слова: инвестиционная программа региона, управление в реальном режиме времени, теория систем, риск.

Abstract. Market economy of developed countries is remarkable for making target investment programs of the regions. An investment program of the region is a complex system with its state and development being controlled by the laws of the theory of system control.

Such control is in controlling the motion in the chosen path and adjustment for deviations therefrom. Let's take risk as a parameter setting the path. Thus, the investment program is transferred from the original state A to the specified final state B according to the path chosen by the program A-B for several stages of implementation $j = 1, 2, \dots, n$. If the system deviates from the program path, an adjustment is made. The proposed approach allows controlling an investment program of the region in the real-time mode.

Key words: investment program of region, management in real-time mode, systems theory, risk.

Рыночная экономика развитых стран отличается формированием целевых инвестиционных программ регионов. Инвестиционная программа региона представляет собой сложную систему, управление состоянием и развитием которой осуществляется по законам теории управления систем. Управление состоянием и развитием сложной системы, а также ее оценкой и эксплуатацией, будем осуществлять как управление сложным объектом в теории управления. Такое управление заключается в управлении движением по выбранной траектории и коррекцией при отклонении от нее. В качестве параметра, задающего траекторию, выберем риск. Таким образом, инвестиционная программа переводится из начального состояния А в заданное конечное состояние В по выбранной программной траектории А-В за несколько этапов $j = 1, 2, \dots, n$. В случае отклонения системы от программной траектории осуществляется коррекция.

Исходя из такой интерпретации, введены следующие понятия:

$Y(Y_1, Y_2, \dots)$ — контролируемые параметры;

$H(H_1, H_2, \dots)$ — этапы;

$U(U_1, U_2, \dots)$ — управляющие воздействия для задания этапа;

$W(W_1, W_2, \dots)$ — корректирующие воздействия на этапах.

Названные параметры являются векторными величинами.

Контролируемые параметры Y — это измеряемые или наблюдаемые параметры (доход, затраты и т.п.), по которым судят о работоспособности системы. Первый этап (точка А) — начало инвестирования, последний

этап (точка B) завершение процесса инвестирования. Процесс инвестирования из начального состояния в конечное переводится за дискретное число этапов с постепенным увеличением показателей. При разработке программы управления заранее готовятся к возникновению рискованных ситуаций, предусматривая коррекции W , представляющие собой некие варианты конструктивных или технологических решений или ресурсы. При разработке программы реализации инвестиционного процесса необходимо определить значения Y, W, U на каждом этапе реализации.

Для инвестиционной программы векторы Y, W, U имеют большую размерность, и их реализация может потребовать чрезмерных средств. Для оптимального выбора компонент векторов нужно знать затраты на их введение:

$Q_y(Q_{y1}, Q_{y2}, \dots)$ — на измерение и контроль;

$Q_u(Q_{u1}, Q_{u2}, \dots)$ — на управляющие воздействия;

$Q_z(Q_{z1}, Q_{z2}, \dots)$ — на корректирующие воздействия;

$Q_h(Q_{h1}, Q_{h2}, \dots)$ - на этапы; а также следующие возможные ущербы, если эти затраты не делать:

$R_y(R_{y1}, R_{y2}, \dots)$ — при отсутствии измерений и контроля;

$R_u(R_{u1}, R_{u2}, \dots)$ — при отсутствии управляющих воздействий;

$R_z(R_{z1}, R_{z2}, \dots)$ — при отсутствии корректирующих воздействий;

$R_h(R_{h1}, R_{h2}, \dots)$ — при отсутствии этапов.

Представленный выше механизм формирования и управления инвестиционной программой как сложным объектом применен на практике.

Далее рассмотрим вариант начального процесса формирования инвестиционной программы региона с учетом целей ее формирующих [4-7]. При иницировании инвестиционных проектов, ориентированных на развитие городских территорий и городского хозяйства необходимо увязать насущные потребности капиталовложений в городское хозяйство с возможностями окупить эти затраты, упорядочив их в рамках проектов развития отдельных территорий, увеличить отдачу на единицу вложений бюджетных средств [8-17]. Поэтому должны быть определены территории города, бюджетные инвестиции в развитие которых наиболее перспективны - зоны инвестиционного развития, с учетом следующих факторов:

1. Соответствие планам по капитальному ремонту и строительству объектов инженерно-транспортной инфраструктуры, благоустройства и развития объектов городского хозяйства.
2. Физическое состояние и эффективность функционирования промышленных объектов, объектов недвижимости и инфраструктуры.
3. Наличие у этих территорий нереализованного или реализованного в неполном объеме инвестиционного потенциала, т.е. способности при-

влекать частные инвестиции в расположенные там объекты недвижимости.

Для определения приоритетных инвестиционных зон необходимо проанализировать распределение по площади города следующих параметров:

1. Интенсивность и доходность землепользования.
2. Физическое состояние объектов недвижимости и инфраструктуры.
3. Возможности и потенциал дальнейшего развития территории.
4. Градостроительный регламент застройки и экологическое качество территории.
5. Цена земли и ставки аренды.

Анализ предполагает характеристику различных территорий с точки зрения комбинации значений названных параметров:

1. Сравнение пространственного распределения стоимости земли и недвижимости с картой транспортной и пешеходной доступности, что позволит выявить удачно расположенные (в транспортном отношении) территории с относительно низким уровнем цен на недвижимость.
2. По этим территориям анализируется физическое состояние зданий, износ инженерных сетей, плотность застройки и использования территории, что позволяет определить кварталы с низкой интенсивностью использования и большим процентом свободных участков или расселенных зданий. Состояние инфраструктуры в этих зонах определяет возможности и условия их вовлечения в процессы развития.
3. Далее по этим зонам рассматриваются тип застройки, состояние окружающей среды и преобладающий вид землепользования. В результате анализа отбираются зоны, имеющие наиболее высокий потенциал развития для того или иного типа застройки, а также (внутри этих зон) территории с относительно низкой стоимостью недвижимости, которые в настоящее время используются недостаточно интенсивно.

Следующий шаг состоит в определении возможностей и ограничений развития каждой из выбранных зон:

1. Анализ прав собственности.
2. Морфологический и градостроительный анализ.
3. Анализ возможностей более прибыльного использования объектов недвижимости; желательные схемы пешеходных потоков.

Определение ограничений, таких как плохое санитарное состояние, недостаточное водо- и энергоснабжение, слабая транспортная и пешеходная доступность, низкий уровень услуг, избыточный уровень шума, загрязненность, недостаточная связь с общественным транспортом, конфликт транспортного и пешеходного потоков, мешающие друг другу типы землепользования.

Результаты проведенного анализа позволяют выявить реальный потенциал развития рассматриваемых территорий и участки, представляющие потенциальный интерес. Для извлечения максимальных коммерческих выгод от развития недвижимости и увеличения объема инвестиций участки не должны рассматриваться изолированно. Требуется сгруппировать их, разработать концепцию каждой из инвестиционных зон развития с учетом кластерного сочетания бюджетных инфраструктурных и быстро окупаемых частных доходных проектов, сформированных внутри отобранных приоритетных территорий.

Масштабы преобразований в этих зонах могут быть грубо оценены в терминах реконструируемых площадей и необходимых объемов инвестиций. Эти оценки должны подтвердить соответствие предлагаемых преобразований прогнозируемому спросу и финансовым ограничениям[1-3].

Следующей задачей является определение той совокупности развиваемых объектов в данной инвестиционной зоне, в рамках которой есть возможность окупить затраты города на инфраструктуру, благоустройство и т. п. То есть, требуется смоделировать проект при различных параметрах, к которым относятся:

1. Данные о масштабах проекта (числе расселяемых жителей, объемах недвижимости, требующей изменения права собственности).
2. Оценка затрат на осуществление проектов, в том числе затрат на инфраструктуру и благоустройство, развитие городского хозяйства в пределах существующих потребностей.
3. Оценка уровня арендной платы и нормы капитализации при благоприятных, но реалистичных предположениях (грамотный менеджмент и маркетинг, умеренная конкуренция, обоснованная величина роста и пр.).
4. Оценка прибыльности или убыточности каждого проекта и их совокупности в зоне.
5. Сценарии развития социально-экономической ситуации.

Поскольку реализация проектов развития предполагает тесное взаимодействие с частными инвесторами, то представляется крайне важным еще на ранних стадиях разработки проектов производить анализ возможностей привлечения частного капитала.

Инвестиционная программа - это совокупность унифицированных данных о системе инвестиционных проектов или предложений с определённой целевой направленностью [10-17].

При рассмотрении совокупности проектов необходимо учитывать отношения между ними. Наиболее часто встречаются ситуации, когда проекты рассматриваемой совокупности являются взаимно независимыми, взаимоисключающими, взаимодополняющими или взаимовлияющими.

Проекты называются взаимно независимыми (независимыми в совокупности), если в рамках рассматриваемых условий принятие или отказ от одного из них никак не влияет на возможность или целесообразность принятия других и на их эффективность.

Эффект от осуществления каждого из независимых проектов не зависит от осуществления других. Совместный эффект от осуществления нескольких независимых проектов равен сумме эффектов от осуществления каждого из них.

Величина верхнего предела объёма выделяемых средств может быть в момент планирования не определен, зависящий от различных факторов, например, сумма прибыли текущего и будущих периодов [18-19]. В этом случае обычно приходится ранжировать независимые проекты по степени их приоритетности.

Проекты называются взаимоисключающими (альтернативными), если осуществление одного из них делает невозможным или нецелесообразным осуществление остальных. Чаще всего альтернативными являются проекты, служащие достижению одной и той же цели. Каждый из альтернативных проектов должен рассматриваться самостоятельно. Эффект от его осуществления определяется без связи с другими проектами [6].

Проекты называются взаимодополняющими, если по каким либо причинам они могут быть приняты или отвергнуты только одновременно. Взаимодополняющие проекты необходимо предварительно объединить в один проект.

Проекты называются взаимовлияющими, если при их совместной реализации возникает дополнительно позитивные или негативные эффекты, не проявляющиеся при реализации каждого из проектов в отдельности и, следовательно, не отражённые в показателях их эффективности.

В случае если в рассматриваемой совокупности имеются взаимовлияющие проекты наиболее эффективное сочетание рекомендуемых к реализации проектов должно выбираться путём полного перебора всех возможных сочетаний таких проектов и оценки эффективности каждого из таких сочетаний как самостоятельного обобщённого проекта.

Взаимосвязи между критериями, основанными на дисконтированных оценках, в случае оценки эффективности инвестиционной программы несколько сложны. В частности, существенную роль играет то обстоятельство, идёт ли речь о единичном проекте или инвестиционном портфеле, в котором могут быть как независимые, так и взаимоисключающие проекты. Единичный проект является частным случаем портфеля независимых проектов.

В результате исследования можно сделать вывод, что применения теории управления систем при оценке рисков инвестиционной програм-

мы региона сложный, многогранный процесс, в результате которого формируется инвестиционная программа региона.

Список литературы:

1. Батаев А.В. Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. 2013. № 10. С. 268-271.
2. Батаев А.В. Перспективы внедрения облачных технологий в банковском секторе России, Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 2. С. 156-165.
3. Батаев А.В. Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. С. 280-284.
4. Николова Л.В., Козловская Э.А. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
5. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
6. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.
7. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.
8. Николова Л.В. Управление рисками инвестиционных проектов. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2008.
9. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
10. Парашкеова, Л., А. Парашкеова Аутсорсинг, В., Колор принт, 2008.

- 11.Парашкевова, А. IT-аутсорсинг – модел за управление на информационни ресурси в административна среда. Варна: университетско издателство ВСУ, 2008.
- 12.Парашкевова, Л., А. Парашкевова Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор принт, 2007.
- 13.Парашкевова, А. Публичен и бизнес мениджмънт и предприемачество (насоки за модификация в началото на XXI век), В., Издателство ВСУ, 2012.
14. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 4. С. 64-76.
- 15.Рудская И.А., Плотнокова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 173. С. 66-73.
- 16.Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 180. С. 71-77.
- 17.Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 4. № 151. С. 57-62.
- 18.Рухляда Н.О. Особенности Управленческого учета на предприятиях малого бизнеса. Труды 3 научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» г. Белгород, 2014, стр.195-199.
- 19.Рухляда Н.О., Бучаев Я.Г., Гаджиев М.М. Система контроллинга, ориентированная на создание экономической добавленной стоимости электронный журнал ВАК «Управление экономическими системами» № 64, 2014.

Рухляда Наталья Олеговна

кандидат экономических наук
доцент кафедры “Финансы и денежное обращение”

Natalia Rukhlyada

Ph.D. in Economics, Associate professor
of «Finance and Monetary Circulation»

**БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**BRANDING AS A TOOL FOR STRATEGIC MANAGEMENT AC-
COUNTING IN THE IMPLEMENTATION STRATEGY FOR ENTER-
PRISE**

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
nataliaruh@mail.ru

Аннотация. Для реализации стратегии предприятия в концепции стратегического управленческого учета рассматривается проблема формирования бренда предприятия. Представляет процесс формирования внутреннего и внешнего бренда. Дана характеристика бренд-стратегий. Рассмотрены возможности управления брендом как части процесса долгосрочного стратегического управления предприятием.

Abstract. To implement the strategy of the company in the concept of strategic management accounting deals with the problem of formation of the company brand. Is the formation of internal and external brand. The characteristic of the brand strategy. The possibilities of brand management as part of a long-term strategic management.

Ключевые слова: стратегия, стратегический управленческий учет, бизнес-идея, бренд-стратегия, внешний бренд, внутренний бренд.

Keywords: strategy, strategic management accounting, business idea, brand strategy, brand external, internal brand.

Стратегический управленческий учет - это подсистема стратегического менеджмента, которая координирует функции стратегического анализа, целеполагания, планирования и коррекции стратегии; контролирует функционирование всей системы в целом, а также задает, развивает и контролирует подсистему стратегического информационного обеспечения. [2]

Цель стратегического управленческого учета заключается в обеспечение эффективного функционирования, выживаемости предприятия на сравнительно длительную перспективу. Основным ориентиром и принципом менеджмента здесь является не максимизация прибыли, а, в первую очередь, успешное элиминирование влияния рискованных ситуаций, забота о будущем организации, а также рост стоимости компании.

Основной путь стратегического управления — разработка мер и мероприятий для успешной работы предприятия в долгосрочной перспективе путем развития его производственного потенциала. В качестве затрат здесь рассматривают капитальные вложения (инвестиции), а результатом считается не только прогнозная величина прибыли, но и развитие, диверсификация производства, влияние его на окружающую среду, рынки товаров труда и капитала.

Реализуя свою стратегию, компания стремится достичь долгосрочных конкурентных преимуществ и тем самым превзойти конкурентов.

Исходными пунктами для разработки стратегии являются анализ трендов на рынке и в окружении, а также субъективные представления руководящих лиц о будущей роли компании. Это находит свое выражение в миссии, целевой картине и видении компании и определяет дальнейший процесс разработки стратегии.

Рассмотрим такой инструмент реализации стратегии как брендинг.

Процесс реализации стратегии на предприятие связан с существенными рисками, такими как:

1. инертность стратегии к изменениям во времени.
2. отсутствие поддержки со стороны сотрудников.
3. отсутствие системы взаимодействия с внешней средой, неэффективная внутреннее взаимодействие и информационная среда.

Наступление каждой из упомянутых угроз наиболее вероятно в случае потери определенной «поддержки» — фактора, способствующего стратегическому развитию организации.[5]

Причины потери «поддержки» преимущественно связаны с утратой бизнес-идеи, с тем, что она не встроена в процессы управления предприятием. Встает необходимость поиска универсальной «поддержки». Такую роль может играть брендинг.

Концепция брендинга рассматривается в широком смысле. Если первоначально бренд имел сугубо идентификационное значение — отличал один товар от другого, то сегодня он приобрел стратегическое значение. Это концентрированное видение бизнеса, бизнес-плана, корпоративной культуры, имиджа и многих других сторон деловой жизни, которые до этого концептуально разносились по разным подразделениям. Брендинг позволяет встроить основную стратегическую бизнес-идею во

внутреннюю среду (внутренний брендинг), донести ее до внешних агентов и целевой аудитории.

Хорошо известная маркетинговая поговорка «Продукты имеют жизненный цикл, бренды нет» основана на принципе самостоятельности брэндов по отношению к породившим их продуктам. Однако на практике любая торговая марка имеет неизбежные пределы, и в конечном итоге необходимость финансовой поддержки брэндов может потерять смысл. Тогда брэнды достигают зрелости и приходят в упадок, как это и происходит со всяким продуктом.

Различные брэнд-стратегии могут приводить к изменению направленности маркетинговых расходов и поэтому должны по-разному оцениваться с финансовой точки зрения. Во многих отраслях, где жизненные циклы отдельных продуктов становятся все короче, большое значение имеет способность переносить на новые модели созданный брэнд, в который вложены большие маркетинговые средства. Однако рано или поздно имидж этого брэнда устареет, и компании придется принимать решение о его репозиционировании или замене на новый брэнд.[2,3]



Рис.1. Матрица жизненного цикла бренда.

На рис.1 представлена матрица жизненного цикла бренда, где доля рынка отложена по вертикальной оси, а относительные инвестиции наличными в брэнд — по горизонтальной. Финансовое обоснование начальных маркетинговых инвестиций в новый брэнд должно охватывать весь его предполагаемый жизненный цикл с помощью метода дисконтированного денежного потока, о чем будет подробнее сказано ниже.

В то же время в учетной ставке, используемой в таком финансовом анализе, следует отражать относительно высокий риск внедрения нового брэнда, принимая во внимание значительный процент неудач подобных попыток на рынке.[1]

Решения по управлению брэндом должны быть неотъемлемой частью процесса долгосрочного стратегического управления бизнесом и, соответственно, предметом финансового анализа. Поэтому решения о начале или прекращении инвестиций в брэнд должны определяться перспективами генерирования им денежного потока и в значительной степени будут диктоваться текущей стадией его жизненного цикла.

Управление брэндами как часть общей стратегии бизнеса, безусловно, важно, однако оно должно рассматриваться в контексте основного стратегического направления развития, принятого компанией. Каждый трансферт сильного брэнда на новый продукт или прибавление к нему следует считать риском, в том смысле что в случае неудачного результата существующая стоимость брэнда может пострадать. Кроме того, необходимо проводить финансовый анализ альтернативных маркетинговых стратегий, а именно развития нового брэнда в подкрепление данного продукта или реализации нового, не ассоциируемого с брэндом продукта.

Особое место при реализации стратегии занимает внутренний брендинг - часть стратегии внутренних коммуникаций компании, направленная на формирование единой системы ценностей, отношений и действий сотрудников, поддерживающей развитие бренда компании. [1,4]

Можно выделить пять основных составляющих системы внутренне-брендинга:

1. Знание: сотрудники знают, к чему стремится их фирма.
2. Отношение: сотрудник не просто знает, о чем говорит бренд его компании, но и согласен с этими мыслями.
3. Способности: сотрудник обладает рядом навыков и знаний для воплощения идей компании.
4. Действия: сотрудник точно знает, что нужно сделать, чтобы поддержать бренд.
5. Пропаганда: сотрудник верит в дело, рекомендует свой бренд другим.

Эффективный внутренний брендинг - это процесс обретения компанией своей идентичности и воли к успеху. От управления по целям этот процесс качественно отличается меньшей необходимостью в контроле каждого сотрудника, меньшей регламентированностью и в то же время простотой и гибкостью.

Брендинг нацелен на изучение и анализ внешней среды и создания того или иного образа предприятия в глазах контрагентов. То есть реали-

зация стратегии осуществляется с помощью инструментов маркетинга и укрепления позиций предприятия на рынке.

Использование брендинга позволяет:

1. Сформировать ценность и восприятие конкурентных преимуществ компании со стороны целевых групп внешней среды.

2. Сформировать, и укрепить корпоративную культуру, направленную на реализацию идеи компании, способствовать внедрению идеи в операционную деятельность компании.

3. «Держать руку на пульсе» внешней среды.

Итак, брендинг как инструмент реализации стратегии на предприятии, может способствовать его эффективному управлению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Андрушин В.В., Трифилъцева Н.А. Внутренний брендинг: реклама или новый подход к стратегии организации? Журнал "Тор-Manager", N 11(55) от 24.11.2005 (стр.92).
2. Кит Уорд. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2002 – 448 с.
3. МИРОВОЙ РЕЙТИНГ УНИВЕРСИТЕТОВ И ПРОГРАММА «5-100-2020» МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ КАК ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ Кушневa О.А., Рудская И.А., Ферсман Н.Г. Общество. Среда. Развитие. 2014. № 2 (31). С. 17-26.
4. Теория и практика анализа экономической эффективности НИОКР и объектов интеллектуальной собственности // Яковлева Е.А., Демиденко Д.С. /Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 3. С. 194-206.
5. Юрьева Л., Стратегический управленческий учёт для бизнеса / Л. Юрьева, Н. Илышева, А. Караваева, А. Быстрова – Издательство: Инфра-М, 2013г. – 336 стр.
6. Николова Л.В., Белослудцев. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
7. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Москва, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», n_grineva@list.ru

Аннотация. В статье построена комплексная модель оценки эффективности инновационных проектов состоящая из следующих смысловых блоков: представление модели проекта в виде стохастического сетевого графа, проведение оценки вероятностей удачного завершения этапов и повторения этапов на основе экспертных оценок, описание проекта, построение имитационной модели проекта и анализ полученного распределения результирующего показателя.

Ключевые слова: инновационный проект, экономическая эффективность, риски инновационного проекта, NPV-at-Risk, имитационное моделирование, стохастический сетевой граф.

Abstract. The research presents an integrated performance evaluation model of innovative projects that consists of the following conceptual blocks: representation of the project model in the form of stochastic network graph, probability assessment of a successful completion of steps and repetition of steps based on expert judgment, description of the project, simulation modelling of the project and distribution analysis of the resulting indicator.

Key words: innovative project, economic efficiency, risks of innovative project, NPV-at-Risk, simulation modelling, stochastic network graph.

Методология VaR (Value-at-Risk) была предложена в начале 1990х гг. в рамках разработки технологии RiskMetrics и первоначально применялась для оценки рыночного риска, принимаемого финансовыми институтами. Суть подхода состоит в определении доверительного интервала при оценке потенциальных убытков компании на финансовом рынке. Иначе говоря, цель — получение значения максимально возможного убытка портфеля/операций при работе с инструментами определенных параметров риска и доходности.

Методика получила дальнейшее развитие, в том числе и для оценки доверительного интервала чистого дисконтированного дохода.

Между портфелем ценных бумаг и инвестиционным проектом есть аналогии, позволяющие применять методологию VaR для анализа инвестиционных проектов:

- денежные потоки инвестиционного проекта состоят из отдельных элементов аналогично стоимости портфеля ценных бумаг, складывающейся из стоимостей отдельных позиций;
- сумме положительного и отрицательного денежного потока соответствует сумма длинных и коротких позиций, входящих в портфель;
- вероятностным распределениям доходностей отдельных элементов портфеля соответствуют распределения элементов денежного потока.

Подход NPV-at-Risk получил широкое распространение для анализа экономической эффективности проектов в различных отраслях экономики. Выбор данной методики для инновационных предприятий обусловлен возможностью соединить анализ прогнозируемой деятельности предприятия, реализации продукции, получения экономической выгоды с оценкой инновационных рисков. Кроме того, важным свойством метода Монте-Карло, на который опирается применение модели *VaR*, является отсутствие необходимости опираться на исторические данные, что делает его пригодным для оценки эффективности инновационных инвестиционных проектов.

Для анализа рисков необходимо собрать информацию о характере возможных отклонений и определить вероятностные распределения варьируемых параметров. Распределение параметров бизнес-плана удобно задавать на основе сценарного анализа. Его применение обосновывается тем, что для инновационных проектов в бизнес-планы, разрабатываемые аналитическими подразделениями хозяйствующего субъекта, как правило, закладываются различные прогнозы показателей (сценарии).

В данной работе не ставится задача подробного описания методики *NPV-at-Risk*, поэтому ограничимся изложением схемы применения модели:

1. Определение этапов реализации проекта (НИОКР, подготовка производства, производство и реализация продукции)
2. Идентификация инновационных рисков, описывающих поле деятельности предприятия (риски НИОКР, коммерческие риски)
3. Построение стохастического сетевого графа реализации отдельных этапов проекта (с использованием экспертных оценок вероятностей успеха отдельных этапов или статистических данных)
4. Определение распределений, подходящих для моделирования затрат (по различным этапам) и продаж.
5. Построение имитационной модели, позволяющей оценить *NPV* проекта.

6. Получение распределения *NPV*, анализ этого распределения, *NPV-at-Risk*.

Выбор подхода, основанного на применении стохастического сетевого графа объясняется необходимостью ввести в модель не только неопределенность денежных затрат на различных этапах проекта, но так же их длительности и повторяемости.

Так, при необходимости повторения этапов, допускающих неоднократную реализацию, стоимость этапа, соответственно, возрастает, увеличивается его длительность, а значит, возрастают и сроки реализации проекта. Это, в свою очередь, увеличивает затраты на оплату труда персонала и транзакционные издержки, связанные с задержкой в реализации проекта.

При таком подходе формируется методология отбора проектов на основе вероятностного распределения выбранного критерия эффективности. Помимо этого, в рамках одной модели возможно рассмотрение нескольких критериев: затраты на проведение НИОКР, время реализации проекта.

Имитационная модель проекта

Планируемый срок выполнения работ — 13 месяцев.

Начало работ — 4 кв. 2013г. Окончание работ — 4 кв. 2014г.

Планируемая себестоимость работ — 137,9 млн. руб.

Для выявления наиболее вероятных сценариев развития событий во время проведения НИОКР и на последующих этапах жизненного цикла продукта необходимо построить имитационную модель.

Для анализа поведения системы методом Монте-Карло требуется последовательная реализация следующих этапов:

1. Сбор информации о системе, в нашем случае, анализ бизнес-плана проекта и составление экспертных оценок изменчивости (случайности) различных показателей. В случае инновационных рисков зачатую приходится полагаться на экспертные оценки. В том числе и для выбора распределения для моделирования СВ. Так, для затрат, о которых известна нижняя и верхняя граница, но не известен характер распределения, используем равномерное распределение.
2. Разработка концептуальной модели сводится к тому, что на основе модели *NPV* предлагается ее модификация, учитывающая случайные факторы.
3. Проведение n экспериментов. Число экспериментов в данном случае может быть установлено эмпирически при помощи анализа изменения дисперсии результирующего показателя в зависимости от увеличения числа экспериментов.
4. Анализ распределения результирующего показателя на основе построенной гистограммы частот распределений на выделенном

участке и проверка гипотезы о соответствии эмпирически подобранного распределения теоретическому.

5. Построение функции распределения и нахождение значения показателя с заданным уровнем точности.

Таблица 1 – Основные параметры проекта

Но- мер этапа	Описание этапа	Дли- тель- ность этапа (в днях)	Стои- мость этапа (тыс. руб)	Вероят- ность повто- ра	Кэф- эффи- циент удоро- рожая- ния
1	Согласование освоения с руководством предприятия и утверждение сметы расходов на проект; предварительная экспертиза проекта	10	450	0	0
2	Предварительная экспертиза проекта	15	1450	0	0
3	Разработка технического задания на НИР	7	2569	0	0
4	Теоретические и экспериментальные исследования	27	10523	0,3	0,5
5	Обобщение и оценка результатов исследований	10	4445	0,2	0,1
6	Разработка технического задания для ОКР с учетом результатов переговоров с заказчиком	18	4000	0	0
7	Написание технического предложения	15	3558	0	0
8	Эскизное проектирование	30	6800	0,4	0,35
9	Техническое проектирование	45	10500	0,15	0,7
10	Разработка рабочей документации для изготовления и испытаний опытного образца	15	5600	0	0
11	Согласование построения опытного образца с руководством предприятия и техническая экспертиза разработки	10	237		0
12	Конструирование опытного образца	30	80000	0,4	0,25
13	Предварительные испытания опытного образца	15	5000	0	0
14	Государственные (ведомственные) испытания опытного образца (при работе с Госконтрактами)	25	800	0	0
15	Отработка документации по результатам испытаний	10	450	0	0
16	Подготовка необходимой документации для производства изделия (в рамках предприятия или на заводе-изготовителе)	18	256	0	0
17	Расчет производственной программы	25	400	0	0

18	Анализ производственных мощностей с целью выявления необходимого дополнительного оборудования для производственной линии	20	150	0	0
19	Расчет цены конечного продукта и маркетинговый анализ конкурентоспособности и востребованности на рынке при данной цене	10	60	0,3	0,4
20	Заключение договоров на поставку необходимых материалов для производства	20	600	0	0
21	Заключение договоров на поставку первой партии продукции	15	100	0	0
	Итого	390	137948		

В табл. 1 приведены данные по проекту, содержащие информацию о денежных затратах (оттоках), необходимых для реализации отдельных этапов проекта. Кроме того, заполнены экспертными оценками поля «Вероятность повтора» и «Коэффициент удорожания» для этапов, допускающих возникновение необходимости повторного проведения работ. В таблице выделены этапы, относящиеся к проведению научно-исследовательских работ по проекту (строки 1-5), показаны работы по проектированию, созданию опытного образца и технической документации (ОКР) (строки 6-18), строки 19-21 – этапы, относящиеся к подготовке договоров, необходимых для реализации проекта.

Для наглядности была построена схема реализации проекта Рис. 1.

Моделирование предполагает, что при однократном повторении этапа, допускающего неоднократную реализацию, будет совершен переход к следующему этапу.

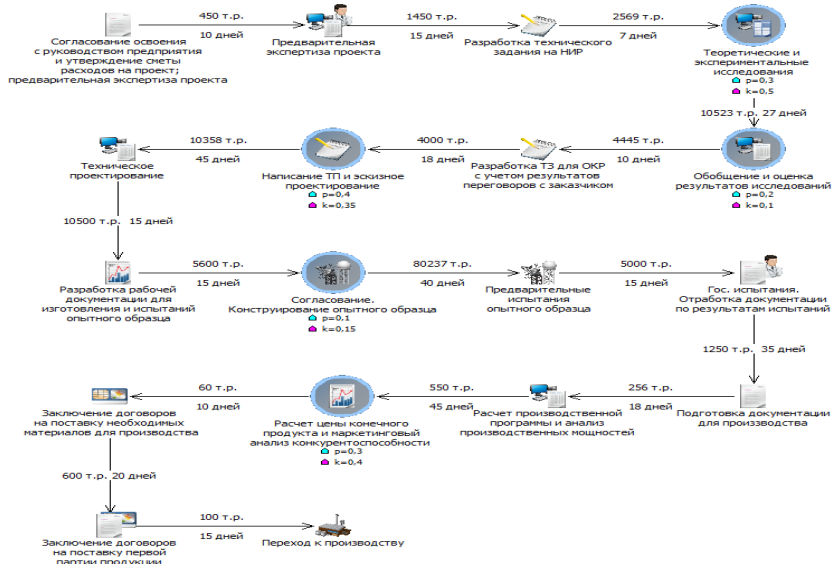


Рисунок 1 Схема этапов реализации проекта

Предполагается так же, что разработка не несет для предприятия рисков срыва по причинам, отличным от превышения максимально возможного бюджета на НИОКР или сроков заключения с клиентом договора на поставку первой партии продукции.

В дальнейшем, по проекту предполагается два варианта развития событий — заключение контракта на поставку 10 разработанных установок или заключение контракта на поставку 15. Для предприятия увеличение объема заказа означает увеличение валовой выручки. Однако результат переговоров по заключению контракта в большой степени зависит от результатов работы конструкторских подразделений (полученных технических характеристик) и не может быть детерминирован в текущий момент. Таким образом, необходимо проводить оценку проекта по двум возможным сценариям, так как поставка пяти дополнительных установок удлинит период расчета на год. Расчеты в работе проводились по второму сценарию. В соответствии с ним контрактом должен быть установлен график выплат (цены зафиксированы контрактом). В отношении некоторых категорий комплектующих и материалов по договорам с поставщиками и подрядчиками допускается колебание цен на промежутке $[0,95;1,1]$.¹

¹ Расходы на данные материалы и комплектующие принимаются в работе для целей моделирования распределенными по равномерному закону, так как производитель конечного продукта не имеет информации о законе распределения цен кроме граничных значений. В структуре себестоимости РЛС

Таблица 2 – Прогнозный график движения денежных средств

год	Выручка	Фиксированная часть расходов	Расходы на материалы и комплектующие по не-фиксированным ценам
2011	0	$FC(1)^1$	0
2012	1822,1	$FC(2)^2$	0
2013	7895,7	4548,222	2671,178
2014	14383,3	7964,901	4677,799
2015	20870,9	11381,643	6684,457
2016	27358,5	14798,322	8691,078
2017	22913,5	11425,743	6710,357
2018	2070	0	0

NPV проекта для каждой реализации имитационного моделирования будет рассчитываться по формуле:

$$NPV = \sum_{t=2}^8 \frac{R(t)}{(1+r)^t} - \sum_{i=1}^8 \frac{FC(t)}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^8 \frac{VC(t)}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где: $R(t)$ — выручка от реализации в год $2010+t$; $FC(1)$, $FC(2)$ — затраты на НИОКР, отнесенные к первому и второму году соответственно, реализация имитационного моделирования; $FC(t)$ — фиксированная часть расходов на изготовление продукции для $t=3, \dots, 8$; $VC(t)$ — Расходы на материалы и комплектующие по нефиксированным ценам, реализация имитационного моделирования.

Результаты моделирования

Применение имитационного моделирования для описанного выше проекта дало следующие результаты:

Имитационное моделирование времени реализации проекта, являющегося в нашем случае фактором оказывающим влияние на успешное завершение проекта, не позволило сделать вывод о каком-либо характере распределения случайной величины, описывающей время завершения. Подробнее описание моделирования времени реализации НИОКР будет приведено в конце пункта. Однако анализ полученных результатов позволил установить вероятность срыва проекта, основанную на ограничении по времени.

комплектующие и материалы, закупаемые по нефиксированным ценам, составляют до 37%, что учитывается в разрабатываемой модели.

¹Данная ячейка заполняется в соответствии с результатами эксперимента имитационного моделирования суммой средств, израсходованных за первые 90 дней проекта

²В ячейку помещается сумма средств, израсходованных на НИОКР, за вычетом относящихся к предыдущему показателю.

Проведение 1000 независимых экспериментов в среде MSExcel показало, что вероятность срыва сроков проекта (условие $T < 450$) находится на уровне 1,4%, что позволяет признать проект низкорисковым для предприятия. Как объяснено выше, проведение НИОКР по конкретному проекту основывается на существующих и запущенных в производство проектах компании, что позволяет экспертам считать риск неудачи пренебрежительно малым.

В случае неуспеха затраты на НИОКР признаются убытком акционерного общества. Расчеты показывают, что математическое ожидание убытков, при условии, что проект сорван, составляет: $M_y = 143935$ тыс. рублей.

В приведенной ниже таблице 3 приведены результаты моделирования денежных потоков по проекту с учетом заданного уровня колебаний цен и с учетом различных вариантов расходов на НИОКР¹:

Таблица 3 – Результаты моделирования

№	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	NPV
1	-24698,5	-63848	24004,7	54394,91	73417,07259	112601,1	124074,8	62100	199929,6
2	-19437	-63848	22734,94	41257,04	81853,50469	105178,3	128628,8	62100	197994,8
3	-20770,5	-83628,7	16177,49	58649,64	66757,66339	118957,1	125199,4	62100	182635,9
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
998	-19437	-67473,3	16861,01	41774,14	68969,74188	96461,96	136718,1	62100	180587,4
999	-19437	-79895,4	19106,66	55340,21	83129,28689	116386,1	151770,4	62100	211882
1000	-24698,5	-63848	13455,22	48107,48	75743,53118	90201,5	131419,5	62100	178313,6

На основе полученных в ходе моделирования значениях показателя NPV выдвигается гипотеза о том, что он распределен по нормальному закону с параметрами $\sigma=12861,59$ $\mu=200726,21$.

¹Подробные расчеты, а так же использованные функции Excel приведены в приложении 2

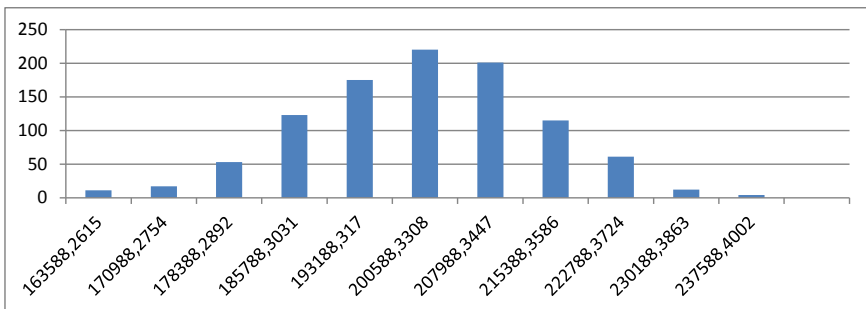


Рисунок 2 Гистограмма эмпирических частот распределения NPV

Проверка гипотезы осуществляется по критерию χ^2 и принимается при заданном уровне значимости:

Показатель имеет нормальное рас- пределение с параметрами	
H_0	$\sigma=12861,59 \quad \mu =200726,21$
Статистика χ^2	6,0743
критическое значение (уровень зна- чимости = 0,95)	16,91897762
Параметры распределения	
μ	200726,2148
σ	12861,58642

Аналогичный результат получен при помощи программного про-
дукта EasyFit, предназначенного для подбора распределений случайных
величин.

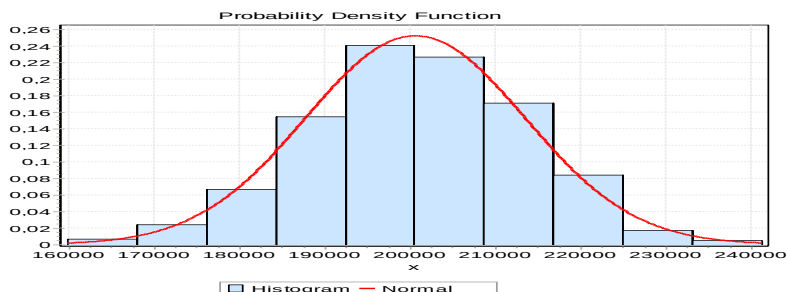


Рисунок 3 Гистограмма эмпирических и график теоретических частот распре-
ления NPV

Функция теоретически подобранного распределения имеет вид
(Рис. 4):

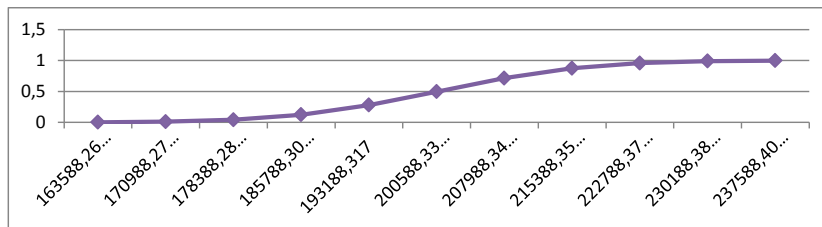


Рисунок 4 Функция распределения NPV

Анализ графика и таблицы теоретических частот распределения позволяет утверждать, что с вероятностью 95% NPV по проекту в случае выполнения условий по срокам составит не менее 219088,3 тыс. руб.

Таблица 4. – Эмпирические и теоретические частоты распределения NPV

Середина интервала	Начало интервала	Эмпирические частоты	Теоретические частоты	F
163588,3	159888,2546	11	3,501176331	0,001941524
170988,3	167288,2684	17	15,62593129	0,010384661
178388,3	174688,2823	53	50,08532279	0,041211773
185788,3	182088,2962	123	115,2942593	0,122732284
193188,3	189488,31	175	190,6064226	0,278911421
200588,3	196888,3239	220	226,3080576	0,495723182
207988,3	204288,3378	201	192,9723758	0,713839716
215388,4	211688,3516	115	118,1742652	0,872855801
222788,4	219088,3655	61	51,97366193	0,956859714
230188,4	226488,3794	12	16,41634097	0,98900992
237588,4	233888,3932	4	3,723934646	0,997921977

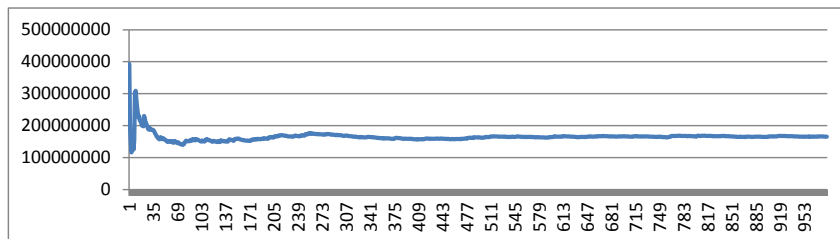


Рисунок 5. Дисперсия отклика модели

Анализ дисперсии показателя показывает, что при дальнейшем увеличении числа экспериментов она не изменяется, то есть полученный результат является устойчивым.

Помимо моделирования *NPV-at-Risk*, было так же проведено исследование распределения времени реализации проекта. Были получены

результаты, не позволившие выдвинуть гипотезу о характере распределения данной случайной величины:

Таким образом, описана комплексная модель оценки эффективности инновационных проектов состоящая из следующих смысловых блоков:

1. Представление модели проекта в виде стохастического сетевого графа
2. Экспертные оценки вероятностей удачного завершения этапов
3. Экспертные оценки вероятностей повторения этапов
4. Описание проекта, включающее в себя как статические, так и случайные величины
5. Построение имитационной модели проекта и анализ полученного распределения результирующего показателя.

Следует заметить, что для различных проектов объем информации, которую можно получить из статистических или экспертных источников может изменяться. Так, в проанализированном проекте не моделировалась вероятность успеха НИОКР, основанная на вероятностях успеха каждого этапа. Ключевыми характеристиками, определяющими особенность и функционирование данной модели, являются таким образом: анализ бизнес-плана проекта и построение модели учитывающей всю доступную информацию, выбор анализируемых показателей (время и NPV в приведенном примере), создание имитационной модели и анализ полученных результатов.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М., Гринева Н.В., Кузнецов Н.В. Аналитическая система оценки рисков при создании малых инновационных предприятий./– М.: Финансовая аналитика: проблемы и решения, № 42, 2013.
2. Гринева Н.В. Разработка имитационной модели инвестиций в инновационный проект на стадии НИОКР. Шестая всероссийская научно-практическая конференция по имитационному моделированию и его применению в науке и промышленности «Имитационное моделирование. Теория и практика» (ИММОД-2013) Сборник докладов. Академия наук РТ, Казань, Том 2, 2013, с. 100-104.

ДЕТЕРМИНАНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Аннотация: В статье анализируются детерминанты конкурентоспособности национальной экономики и их проявления в разных сферах бизнеса. Обоснованы необходимость учета базовых условий конкурентоспособности и выделение в качестве объектов анализа не микроэкономическом уровне маркетинговой и инновационной конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, детерминанты конкурентоспособности, развитие бизнеса, инновации

Конкурентоспособность бизнеса может рассматриваться на двух уровнях: на макроэкономическом уровне она определяет конкурентоспособность национальной экономики, а на микроэкономическом уровне определяет состояние региональной и отраслевой конъюнктуры и структуру рынков.

М. Портером была выдвинута и разработана идея так называемого «национального ромба», раскрывающая главные свойства или детерминанты национальной экономики, на основе которых формируется конкурентная среда. В качестве элементов этой среды рассматривается в первую очередь экспортоориентированные субъекты бизнеса [4]. По М. Портеру детерминантами конкурентоспособности экономики страны являются:

- 1) материальные и нематериальные факторы производства, определяющие условия развития бизнеса в рамках национальной экономики;
- 2) структура субъектов бизнеса и их конкурентные стратегии и конкурентное поведение. Необходимо отметить, что конкурентоспособность компании на внутреннем рынке является необходимым, но не достаточным условием ее конкурентоспособности на внешних рынках;
- 3) внутренний спрос на товары и услуги, предлагаемые субъектами бизнеса. Наличие внутреннего спроса для многих товаров и услуг является индикатором существования спроса на внешних рынках;
- 4) наличие высокоразвитых смежных отраслей, обеспечивающих субъекты бизнеса, работающие на экспорт, необходимыми ресурсами, включая материальные - сырье, материалы, комплектующие и т.п. – и нематериальные – информационные, коммуникационные и т.п. Это

условие обеспечивает устойчивость конкурентных преимуществ национальных субъектов бизнеса на мировом рынке.

По нашему мнению, анализу выделенных М.Портером детерминант необходимо предпослать выявление базовых условий конкурентоспособности, представляющих собой фундаментальные характеристики среды ведения бизнеса, определяемые непреодолимыми или труднопреодолимыми обстоятельствами, к числу которых относятся природно-климатические и социально-политические условия. Базовые условия в значительной мере определяют все четыре элемента «национального ромба» конкурентоспособности. Так, фундаментальные условия определяют ресурсоемкость бизнеса и структуру потребления ресурсов, что в свою очередь создает различия в требованиях к структуре смежных отраслей. В первую очередь это относится к материальному производству, но затрагивает также производство нематериальной продукции и услуг. Структура потребления ресурсов предопределяет характер конкуренции на внутренних рынках и конкурентные стратегии их участников. Фундаментальными условиями предопределяется специфика внутреннего спроса, структура которого может включать потребности, не проявляющиеся в иных условиях.

Современные исследователи выделяют четыре основные формы конкурентоспособности в соответствии с основными направлениями конкурентных усилий [1]: производственную, потребительскую, качественную и финансовую.

Под производственной конкурентоспособностью понимается способность превосходить конкурентов в сфере производства, организации производства товаров и услуг. Основным проявлением производственной конкурентоспособности является способность производить продукцию требуемого качества в необходимых объемах с наименьшими затратами.

Потребительская конкурентоспособность представляет собой способность удовлетворять потребность в конкретных товарах и услугах, востребованных рынком. Потребительская способность проявляется в умении бизнеса прогнозировать и предугадывать, а также активно формировать запросы рынка и оперативно предлагать товары для удовлетворения этих запросов.

Качественная конкурентоспособность это способность к обеспечению такого уровня качества товаров и услуг, который не просто соответствует принятым стандартам и нормативам, а воспринимается потребителем как более высокий по одному или нескольким направлениям сравнения.

На наш взгляд понятия потребительской и качественной конкурентоспособности могут быть объединены в более общее понятие маркетин-

говой конкурентоспособности с последующим выделением детерминант конкурентоспособности в рамках каждого элемента комплекса маркетинга.

Финансовая конкурентоспособность это финансовая результативность и эффективность производства и реализации товаров и услуг. Необходимо отметить, что финансовая конкурентоспособность определяется стоимостью финансирования бизнеса и в известной мере способна дополнять, поддерживать и развивать его производственную, потребительскую и качественную конкурентоспособность.

Перечисленные выше формы конкурентоспособности различным образом проявляются на разных временных горизонтах. В условиях динамичных современных рынков способность быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды сама становится важнейшей детерминантой конкурентоспособности современного бизнеса. Реакция на изменения часто требует нестандартных действий, выхода за пределы типовых решений, то есть инновационного подхода, что позволяет ввести понятие инновационной конкурентоспособности бизнеса, которая проявляется в сфере производственных, маркетинговых и финансовых решений.

Анализ результатов исследований позволяет установить взаимосвязи между инновациями и конкурентоспособностью в ее более традиционном толковании [2]:

- 1) инновации являются одним из важнейших факторов повышения производительности. В высокотехнологичных отраслях их роль в росте производительности является решающей;
- 2) инновации интенсифицируют конкуренцию. Инновации способствуют усилению динамики рынков;
- 3) конкуренция стимулирует инновационную деятельность, направленную на ресурсосбережение и повышение использования ресурсов;
- 4) конкурентные преимущества, полученные за счет внедрения инноваций, стимулируют дальнейшую инновационную деятельность;
- 5) конкурентоспособности на мировых рынках может достигнуть только инновационно ориентированный бизнес;
- 6) инновационное развитие бизнеса должно быть объектом стратегического планирования, цели которого должны формироваться с позиций конкурентоспособности.

В настоящее время в составе отраслей российской промышленности четко выделяются три группы, различающиеся по уровню конкурентоспособности [3; 5-7]:

- первую группу составляют инновационно активные отрасли, имеющие положительную репутацию на мировых рынках. В состав этой

группы входят сырьевые отрасли, ТЭК, металлургия, химическая промышленность, алмазная и лесная отрасли;

- вторую группу составляют отрасли, продукция которых потенциально конкурентоспособна на мировом рынке. К этим отраслям относятся авиационная и ракетно-космическая промышленность, атомные технологии, биотехнологии, энергомашиностроение;

- третью группа включает отрасли, ориентированные преимущественно на внутренний рынок, в том числе легкая и пищевая промышленность, текстильная промышленность, дорожное и сельскохозяйственное машиностроение.

Достаточно очевидно, что выделение групп произведено в соответствии с проявлением базовых условий, влияние которых тем значительнее, чем выше степень переработки природных ресурсов, осуществляемая отраслью. Отрасли первой группы в совокупном объеме продукции, производимой российской экономикой, из которого исключены производство и распределение энергии, газа и воды, занимают свыше 50%, не более 15 % приходится на продукцию третьей группы, а оставшаяся часть производится отраслями третьей группы. Такая структура позволяет сделать вывод о достаточно высоком уровне конкурентоспособности российской экономики и наличии потенциала его увеличения за счет отраслей второй группы.

С учетом сложившейся в настоящее время международной обстановки и изменений на мировых рынках развитие отраслей второй и третьей групп должно, по нашему мнению, идти по пути выявления и удовлетворения внутреннего спроса, то есть необходимо воздействие преимущественно на третью составляющую конкурентоспособности в рамках модели М.Портера, а также оптимизация четвертой составляющей этой модели.

Литература

1. Курова Г.М. Систематизация детерминант конкурентоспособности // Российское предпринимательство» № 1 (199, 2012. - С. 38-44
2. Малявина И.Ю. Детерминанты конкурентоспособности и их использование в экономике России // Экономические науки Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2010, № 3 (2),. - С. 538–543
3. Плотников А.Н. Источники инвестирования инноваций на предприятии // Инновационная деятельность. 2013. № 1-2 (24). - С. 81-84
4. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран./ Издательство: М.: Международные отношения. 1993. - 896 с.
5. Родионов Д.Г. Формы и методы регулирования развития сферы услуг в крупнейших городах (на примере Москвы и Санкт-Петербурга) / Д.Г. Родионов, Т.В. Малеева. – Гатчина, 2004.

6. Родионов Д.Г., Заборовская О.В. Влияние научно-технического прогресса на развитие сферы услуг в современной экономике // Инновации. – 2003. – №7.
7. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // проблемы теории и практики управления. – 2005. – №5. – с. 52-57.

УДК 368.1. 336.6

Гончарова Наталья Леонидовна

к. экон. н., доц. кафедры
«Финансы и денежное обращение»

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАХОВЫХ ФИРМ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Аннотация: Рассмотрены особенности использования инвестиционной стратегии и стратегии самофинансирования. Выявлены факторы надёжности страховых фирм для страхователей. Определены связи целей фирмы и диагностики внешней и внутренней среды. Сформулированы критерии качества страховых услуг. Показаны риски страховых фирм в условиях конкуренции и стагнации экономики.

Ключевые слова: качество, конкуренция, надёжность, расходы, риски, рынок, санкция, стагнация, стратегия, страхование, экономика, услуга

Abstract: The features of the investment strategy and the strategy of self-financing. The factors of reliability of insurance companies to policyholders. Defined communication goals of the firm and diagnosis of external and internal environment. Criteria quality of insurance services. Shown are the risks of insurance companies in competition and stagnation of the economy.

Keywords: quality, competition, reliability, cost, risk, market, the sanction, stagnation, strategy, insurance, Economics, service

Финансовая стратегия страховых фирм (СФ) представляет собой не самостоятельную систему, а стратегию, органически впитывающую в себя конкурентную маркетинговую стратегию СФ в целом. Хотя это, в частности, отрицается Шаховым А.М [1].

Маркетинговая стратегия СФ разрабатывается на основе поставленных целей, прогноза долгосрочных перспектив развития страхового

рынка, анализа спроса потребителей на страховые услуги (СУ), оценки ресурсов и возможностей фирмы, включая, в первую очередь, финансовых.

При разработке стратегии маркетинга используется принцип программно-целевого подхода к деятельности СФ. Его использование позволяет СФ избежать отставания от своих конкурентов.

После выбора базовой СФ сможет начать рационально использовать свои ресурсы в условиях конкурентной борьбы.

К базовым направлениям маркетинговой стратегии СФ можно отнести стратегии сегментации, диверсификации и интернационализации.

Смена базовой стратегии целесообразна, если: она не обеспечивает достижения удовлетворительных показателей продолжительное время; конкуренты резко изменили свою стратегию; внешние факторы для деятельности СФ подверглись существенным изменениям; появились новые возможности на страховом рынке (СР), которые в состоянии значительно повысить прибыль; изменились или возникли новые предпочтения потребителей СУ, либо наметились тенденции к возможным изменениям в этой области; поставленные в стратегии задачи уже решены и выполнены.

В рамках общей стратегии разрабатываются частные стратегии, преследующие такие конкретные цели долгосрочного развития, как: пространственное выделение СР (локальный, региональный, национальный); знакомство с СР (старый, родственный, новый); степень обработки СР (один сегмент, несколько сегментов, весь СР); способ обработки СР (дифференцированный, недифференцированный); отношение к конкурентам (пассивное, нейтральное, агрессивное); использование комплекса маркетинга (товарная, ценовая, сбытовая, коммуникационная стратегия); отношение к темпам роста (быстрый рост, умеренные темпы, сокращение перечня или удельного веса услуг).

Теория и практика маркетинга выработала модели, применяемые для выработки стратегий, которые применяются на основе полученных прогнозных оценок рынка и ресурсных возможностей СФ. К моделям, которые целесообразно использовать СФ в условиях экономической нестабильности можно отнести: матрица «услуга - рынок»; стратегия глубокого проникновения на рынок; стратегия разработки страховой услуги; стратегия развития СР; стратегия диверсификации; матрица «роста рыночной доли»; атакующая стратегия (наступающая); оборонительная или удерживающая стратегия; стратегия отступления; стратегия модернизационного маркетинга [2, с. 306].

Многофункциональность моделей позволяет: наглядно отразить конкретную позицию СФ на СР; выявить степень перспективности дан-

ной позиции, определить характер СР; выбрать одну из возможных стратегий.

Для выбора той или иной стратегии перед руководством СФ стоит задача по определению её целей, которые зависят конкретных намерений своих акционеров (участников).

Если СФ стремится завоевать лидирующие позиции на СР, пытается снизить влияние конкурентов и максимизировать прибыль, то перед аналитиками стоит задача по детализации лидирующей позиции. Например, всегда ли максимальная прибыль является целью СФ, если нет, то когда и сколько? Т.е. какая прибыль, немедленно и в перспективе.

Рассмотрение требований, которым должны удовлетворять цели СФ. Если цель - это ориентир, к которому должна идти СФ в своей деятельности, начинается с аналитической работы.

Для разработки и обоснования целей необходимо провести ситуационный анализ (диагностику). Он позволяет ответить на следующие вопросы:

- какое место занимают на СР СУ и обслуживание по показателям качества, срокам, тарифам и месту оказания услуг СФ и конкурентов;
- как удовлетворяется спрос на СУ на СР;
- как может изменяться спрос на СУ в перспективе;
- в каком состоянии находятся: контактная зона, её оборудование, исследования, разработки у СФ её конкурентов;
- какие формы обслуживания применяются СФ и конкурентами;
- насколько тесны и развиты связи СФ во взаимоотношениях со страхователями и контрагентами;
- каковы ресурсы СФ, включая финансовые резервы;
- как налажены коммуникации (реклама и др.) с внешней средой;
- какова репутация СФ, её страховых и сопутствующих услуг;
- есть ли заинтересованность сотрудников в успешной деятельности СФ и кто из них в наибольшей степени влияет на успех;
- каковы мотивации сотрудников СФ, в полной ли мере используются их способности и т.д.

Для клиентов СФ главными интересами являются надежность, цена услуг, полнота и своевременность выплаты при наступлении страхового случая.

У персонала СФ есть свои интересы. Так, у высшего руководящего звена СФ интересы подчинены целям акционеров (участников) к которым относятся: рост прибыли или стоимости СФ, а также уровень собственных доходов.

У управленцев среднего звена и рядовых сотрудников СФ главный интерес видится в финансовой надежности СФ и уровень своих доходов. Однако в любом случае финансовые интересы акционеров (участников) будут в первоочередном порядке реализовываться высшим руководством СФ и всеми её работниками, т.к. иначе СФ лишится своих финансовых средств в связи с падением цены акций СФ на рынке.

Отсутствие продуманной системы мотивация сотрудников СФ может привести к их большой текучести. Они должны быть заинтересованы и во многом это зависит от достижения их личных целей (карьера; заработная плата; престиж; а если они являются ещё и собственниками \участниками или акционерами\, то и доходы за счёт распределения чистой прибыли) [2, с. 304]. Вместе с тем, не редки случаи, когда страховые агенты прямо работают против интересов своей СФ. Имеет место сговор страхового агента и страхователя по оформлению страхового случая, не имевшего фактически места. Поэтому важной составной частью успешности работы СФ является постоянная аналитическая работа в рамках ситуационного анализа, котором надо учитывать также множество и других внешних и внутренних факторов.

Органическое встраивание финансовой стратегии СФ в её маркетинговую стратегию позволяет применять для первой единую систему регулирования и контроля за текущей деятельностью работников СФ на сложном конкурентном СР.

В рамках контрольных мероприятий необходимо установить в стратегии СФ свою оценочную характеристику, т.к. потребление товаров есть потребление результата, а потребление страхового продукта - это потребление всего процесса.

Разные потребители СУ имеют разные потребности и запросы. Поэтому, оценка качества может быть различной в зависимости от мнения того, кто пользуется страховым продуктом. В этом случае определение качества отождествляется с максимальным удовлетворением пользователя.

Качество, воспринимаемое потребителем, характеризуется следующими 10 критериями:

- **степень доступности** (удобство расположения, простота доступа к услуге и простота пользования, возможность быстрой связи с диспетчером при возникновении проблемы);
- **доверие** (репутация поставщика СУ, его честность, наличие гарантии на неё);
- **понимание проблем страхователя** (умение войти в его положение, вникнуть в его нестандартные финансовые проблемы, подстроиться под удобный график его работы, готовность учитывать особенности постоянных страхователей);

- **надежность** (способность предоставить СУ на обещанном уровне, качественно с первого раза наступления страхового случая, способность предоставить СУ в срок, без ошибок);

- **безопасность** (отсутствие опасности, риска или сомнений, например, прибытие страхового комиссара в любое время суток с своевременным вызовом соответствующих служб ГИБДД и медицины, оповещением родственников и собственников, указанных в страховом договоре);

- **компетенция персонала** (наличие у сотрудников навыков и знаний, необходимых для оказания СУ, профессионализм действий и решений при наступлении страхового случая);

- **уровень коммуникации** (умение выслушать страхователя и передать ему информацию на доступном для него языке, готовность избегать профессионального жаргона, выслушать его в случае обращения с жалобой, своевременное оповещение его об изменениях, связанных с характером страхового процесса и режима работы СФ);

- **скорость реакции сотрудников** (желание помочь страхователю и обслужить максимально быстро, готовность предоставления СУ в удобное для страхователя время);

- **вежливость персонала** (учтивость, обходительность, внимательность и дружелюбие обслуживающего персонала СФ);

- **осязаемые характеристики** (обстановка и внешний вид помещений, оборудования, внешний вид персонала, четкость информационных материалов) [2, с. 72].

Такие аспекты, как понимание нужд потребителей и способность предоставить надежную услугу, в значительной степени достигается за счет постоянных инвестиций в повышение профессионализма сотрудников.

Свои риски должна страховать и сама СФ либо в рамках деятельности участия в саморегулируемых организациях (СРО), либо путём использования различных форм перестраховочных мероприятий.

К таким *рискам*, требующим постоянного мониторинга и контроля как самой СФ, так и страхователями, которым она оказывает СУ, учитывая, что основной стратегической целью СФ при оказании качественных страховых и сопутствующих услуг является прибыльность работы, следует отнести:

- **имущество СФ**. Обычно имущество любой фирмы страхуется от стихийных бедствий (пожара, наводнения, землетрясения, урагана и т.п.). Что особенно актуально, для объектов фирм, расположенных в неблагополучных районах по затоплению (Васильевский остров в СПб), в зоне повышенной сейсмичности (районы Кавказа) или соседству с неблагополучными социальными слоями (пьяницы, БОМжи);

- задержки в оказании СУ в зависимости от базисных условий страховых сделок, используемых СФ транспортных средств и рисков задержек, приведших к потерям (времени, материальных и финансовых средств страхователем), в т.ч. вызванными пробками на дорогах;

- *транспортные средства СФ*. СФ страхует всё принадлежащие ей транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, передвижные подъемно-транспортные средства, средства и др.) на случай пожара, кражи, столкновения с другими транспортными средствами и неподвижными предметами;

- *рабочие места ключевых сотрудников СФ*. СФ страхует непрерывность своей деятельности, так как в случае невыхода на работу ключевого сотрудника, может приостановится процесс оказания СУ. При наступлении такого страхового случая СФ сможет оплатить временного высококвалифицированного работника, который подменит ключевого сотрудника;

- *компенсационные виды страхования работникам СФ*. Этот вид страхования предусматривает определенные суммы возмещения работникам СФ в случае частичной или полной потери трудоспособности в результате несчастного случая, связанного с процессом выполнения своих трудовых функций, заболевания или смерти;

- *добровольное медицинское страхование работников СФ*. Часть средств страхового фонда направляется на основе медицинского страхового полиса в различного рода лечебные заведения, обеспечивающие медицинское обслуживание работников СФ.

- *вынужденная приостановка работы СФ*. В случае стихийных бедствий (пожар, наводнение и т.п.) или иных обстоятельств непреодолимой силы СФ, помимо страхования стоимости имущества, может застраховать и упущенную выгоду, которая определяется разницей между суммами доходов и расходов СФ, ожидавшейся в период вынужденной остановки её деятельности [2, с. 183-185].

Исключить риски практически невозможно. Фактор риска заставляет предпринимателя экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты рентабельности новых видов СУ, эффективности коммерческих сделок.

Риск — это неотъемлемая сторона предпринимательства, но на него нужно идти сознательно, имея стратегическую программу по его минимизации. Наличие риска в предпринимательской деятельности делает применение концепции маркетинга ещё более необходимой.

При осуществлении функции контроля необходимо использовать некие нормативы, стандарты, в которых отражен ожидаемый уровень оцениваемых характеристик. Например, снижение числа жалоб страхователей за год на 20%, увеличение за тот же период числа новых клиен-

тов на 10%, не превышение в затратах на наступление страховых случаев цифр бюджета страховых премий и т.д.

По результатам анализа должны оперативно вноситься коррективы в деятельность СФ. Например, если объем реализации СУ ниже ожидаемого, необходимо определить, чем это обусловлено и что следует сделать для исправления ситуации. Если объем СУ выше ожидаемого, то следует определить, чем это обусловлено. Возможно, необходимо поднять тариф (цену) на СУ. Это неизбежно приведет к некоторому снижению объема СУ, но, возможно, обеспечит более высокую прибыль.

Часто необходимо вникать в детали более подробно, особенно если обнаружены отклонения от плановых заданий. В этом случае находят причины этих отклонений и разрабатывают меры по их устранению [2, с. 134-137].

Репутация СФ и безопасность представляют собой взаимосвязанные факторы. Если потребитель доверяет поставщику услуги, он предполагает, что потребление СУ не связано с опасностью или риском. Доступ к СУ можно облегчить, если СФ имеет многочисленные, территориально обособленные подразделения. Время ожидания можно сократить за счет синхронизации спроса и предложения или повышения производительности труда сотрудников.

В результате оценки внутренних резервов и ресурсов СФ, её сильных и слабых сторон, можно определить тенденции изменения внешней среды и степень адаптации СФ к этим изменениям. Всё это позволяет подойти к разработке конкретных целей СФ, после ответа на такие вопросы стратегического характера, как: современное положение СФ на СР; характер текущего направления развития СФ; на что должна быть нацелена деятельность СФ.

Разработка финансовой стратегии СФ осуществляется в рамках приятной маркетинговой стратегии СФ. Она необходима в силу того, что у СФ основным видами деятельности являются финансовые операции: формирование финансовых резервов; инвестирование финансовых резервов в различные виды движимого и недвижимого имущества, а также вложение в надёжные финансовые структуры в виде финансовых инструментов получения процентов по депозитам и ценным бумагам с учётом достижения высокого уровня финансовой безопасности.

К важнейшим условиям обеспечения надёжности СФ как для страхователей, так и для акционеров (участников) СФ. Можно отнести: постоянное увеличение объёма страховых премий; обеспечение своевременности привлечения страховых платежей и других финансовых ресурсов; временное размещение и долговременное инвестирование собственных финансовых и других ресурсов, а также страховых резервов; обеспе-

чение необходимого уровня финансовой безопасности путём страхования рисков.

Данные условия позволяют обеспечить повышение качества финансового управления в условиях инфляции, способствовать быстрой конвертации имеющихся финансовых ресурсов СФ в случае необходимости. Что крайне актуально как для страхователей, так и для акционеров (участников) СФ.

Вместе с тем, в условиях экономического кризиса и всё усиливающихся экономических санкций Запада, увеличение стоимости СФ, которая была раньше одной из важнейших стратегических задач, которая решалась за счёт наращивания объема страховой премии, на вряд ли целесообразен и эффективен. Хотя и основным методом оценки стоимости российских СФ сейчас является сравнительный подход на основе мультипликатора по объему страховой премии. В условиях кризиса наращивание страховых взносов только за счёт расширения числа застрахованных за счет тарифного демпинга и высокого комиссионного вознаграждения посредникам не возможно.

Когда потенциальный спрос на приобретение страховых продуктов потенциально платёжеспособными страхователями значительно снижен, СФ должны направить свои усилия на обеспечение своей выживаемости за счёт снижения удельных расходов на рубль страховой премии.

То есть, СФ необходимо оптимизировать свои расходы, используя результаты как внутреннего, так и внешнего аудита своей деятельности [2, с. 155-175], а также проводя самостоятельно работу по антикризисному управлению своей деятельностью [3, с.125-164].

К одним из важнейших новых направлений стратегии выживания для СФ можно отнести инвестиционную финансовую стратегию и стратегию самофинансирования.

Инвестиционная финансовая стратегия (за счет средств акционеров или заемных средств на рынке) предполагает наличие инвестиционного проекта, который служит интересам достижения целевых финансовых показателей стратегического плана СФ. Он должна осуществляться за счёт средств самих акционеров СФ, которые, скорее всего, согласятся с этой инициативой, т.к. противном случае, риски банкротства будут слишком высоки. Либо, источником могут быть заёмные средства на рынке, но надо сформулировать как выгоды для заёмщиков, так и представить возможные гарантии и риски.

Выгоды видятся в величине платежа, как правило, в виде дисконта за предоставляемый займ СФ в зависимости от предоставляемых заимодавцами ресурсов.

Данный этап является достаточно сложным, т.к. требует осуществление ряда этапов по разработке, реализации и оценке эффективности

При осуществлении инвестиционной стратегии финансовые ресурсы для развития СФ выделяются на платной основе. При этом методы расчета «величины платежа» за представленные ресурсы могут быть самыми разными. Однако наиболее распространенным из них является классическое дисконтирование денежного потока. Поэтому такая стратегия предполагает осуществление ряда этапов: разработку инвестиционного проекта, его рекламирование, реализацию и оценку эффективности.

Стратегия самофинансирования, в отличие от инвестиционной стратегии предполагает реинвестирование части полученной СФ прибыли для роста её стоимости и увеличение охвата количества сегментов СР, т.е. объемов бизнеса путем его масштабирования.

Использованные источники:

1. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций.- Электронный научный журнал: Управление экономическими системами, <http://www.uecs.ru/marketing/item/333-2011-03-25-12-19-31>
2. Бабурин В.А., Гончарова Н.Л. Маркетинговое планирование в сфере сервиса. Учебник для магистрантов по направлению подготовки 0800.68 "Менеджмент" всех форм обучения. СПбГЭУ: Изд-во Астерион, 2014. – 409 с. Эл. ресурс <http://www.asterion.ru/>
3. Модернизация экономики и социальной сферы: инновационно-маркетинговые подходы. Кн. 1, под научн. ред. В.А.Бабурина. – СПбГЭУ, СПб.: Астерион, 2014, 376 с. Эл. ресурс <http://www.asterion.ru/>
4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ Козловская Э.А., Демиденко Д.С., Партылова Е.И. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 3. № 125. С. 18-25.
5. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ОЦЕНКИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ОСНОВНЫХ ОБЪЕКТАХ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИЙ Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. В сборнике: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) 2014. С. 138-159.

Тарасова Елена Владимировна,

к.э.н., доцент

Никулина Елена Николаевна

к.э.н., доцент

ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО – ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

TECHNOLOGY ASSESSMENT OF FINANCIAL AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISES OF AVIATION INDUSTRY

Москва, «Московский авиационный институт (Национальный
исследовательский университет)» (МАИ),
elenavtar@mail.ru, ennikul@mail.ru

Аннотация: Рассмотрены вопросы определения доступных инвестиционных ресурсов и алгоритм выбора инвестиционной стратегии в условиях устойчивого развития авиационных предприятий

Abstract: Questions of determination of available investment resources and the algorithm of choice of investment strategy in the conditions of sustainable development of aviation companies are considered

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, инвестиционная стратегия, инвестиционный портфель, цена капитала

Keywords: investment resources, investment strategy, investment portfolio, cost of capital

Одна из основных задач стратегического управления предприятием, особенно в авиационной промышленности — обеспечение условий его инвестиционного роста для повышения эффективности деятельности. Инвестиционная деятельность является неотъемлемой составляющей развития предприятия и реализации его стратегических целей. Инвестиционная деятельность компании связана с реализацией проектов двух типов:

Проектов, направленных на расширение текущей деятельности компании;

Инновационных проектов.

Инвестиционный проект расширения текущей деятельности обеспечивает увеличение масштабов и эффективности компании за счет использования существующих производственных мощностей с учетом рыночной востребованности производимых товаров и услуг посредством эффективного использования человеческого капитала.

Инновационный проект дает возможность развития предприятия за счет открытия новых для предприятия направлений деятельности, увеличения объемов продаж за счет повышения качества продукции и снижения производственных затрат в условиях применения новых технологий. В этом направлении следует выделить инвестиционные процессы по обновлению парка основных средств, переходу к новым современным технологиям производства, освоению новых видов продукции. Инновационные компоненты позволяют преобразовать производственную сферу и перевести предприятие на качественно новый этап развития.

Это позволяет говорить о новых аспектах *экономического потенциала* предприятия: *инвестиционном и инновационном* [1].

Инвестиционный потенциал характеризуется способностью предприятия к расширению своей основной деятельности, т.е. возможностями ее сбалансированного роста. Важным фактором инвестиционного потенциала является инвестиционный портфель предприятия как совокупность инвестиционных проектов, рентабельность которых превышает цену задействованного в них капитала, а также ожидаемые эффекты от диверсификации инвестиционного портфеля. При исследовании инвестиционного потенциала предприятия необходимо учитывать факторы инвестиционного риска, возможности повышения деловой активности компании с учетом ограничений темпов устойчивого развития, а также временной горизонт планирования, поскольку получение отдачи от инвестиций предполагается в будущем.

Инновационный потенциал предприятия может рассматриваться с точки зрения наличия высокой научно-технической оснащенности производственной базы, наличия отдельных подразделений по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, развития венчурных инвестиционных проектов (разработка новых продуктов, выход на новые рынки сбыта и т.д.), а также использования новых подходов в управлении предприятием. При оценке инновационного потенциала предприятия акцент делается на возможностях и перспективах внедрения новых технологий по всем направлениям деятельности предприятия.

Оценка инвестиционного потенциала предприятия предполагает последовательное решение ряда задач:

1. Формирование инвестиционного портфеля компании и оценка его эффективности;
2. Определение потребности в производственных и интеллектуальных ресурсах, необходимых для реализации инвестиционных проектов;
3. Оценка ресурсов, которыми располагает предприятие;
4. Оценка финансовых затрат на приобретение недостающих ресурсов;
5. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия и его воз-

возможностей по привлечению денежных средств;

6. Оценка эффективности инвестиционной деятельности в процессе реализации отдельных проектов;

7. Оценка эффективности использования инвестиционного потенциала предприятия (совокупность производственного, интеллектуального и финансового капиталов).

Важным аспектом реализуемости инвестиционных программ предприятия является наличие необходимых финансовых ресурсов и возможность их привлечения на приемлемых для компании условиях. Решение данной задачи предусматривает развитие теории управления капиталом и разработку методов и моделей оценки финансово – инвестиционного потенциала предприятия.

Определяющими факторами, которые характеризуют степень эффективности реализации инвестиционного потенциала предприятия, являются показатели конкурентоспособности, устойчивости и стоимости компании, а также динамика их роста за счет инвестиционной активности.

Оценка финансово - инвестиционного потенциала предприятия включает следующие этапы:

1.Определение объема инвестиционных ресурсов, которыми располагает предприятие в плановом периоде в условиях устойчивого развития компании.

2.Оценка затрат на привлечение инвестиционного капитала.

3.Расчет рентабельности проектов, входящих в инвестиционный портфель предприятия.

4.Отбор проектов, обеспечивающих рост стоимости предприятия.

5.Оценка ликвидности и реализуемости отобранных проектов.

Концепция устойчивого роста основана на том, что предприятие поддерживает целевую структуру капитала со стабильной ценой собственных и заемных средств. На практике это означает, что инвестиционные ресурсы компании формируются за счет нераспределенной прибыли, амортизационного фонда и ограниченного роста заемных средств. Дополнительный заемный капитал привлекается в таком объеме, который не нарушает пропорции между собственными и заемными средствами. Например, предприятие ожидает получить годовую прибыль в размере 600000 рублей и планирует половину ее выплатить в виде дивидендов. В этой ситуации увеличение нераспределенной прибыли составит за год 300000 руб. Если целевая структура капитала компании предполагает, что 60% приходится на собственный капитал, общая сумма наращенных средств не может превышать 500000 рублей ($300000/0,6=500000$). Таким образом, не изменяя структуру своего капитала, фирма может привлечь 200000 рублей в виде кредитов и займов. Кроме рассчитанной суммы в

500000 рублей, инвестиционные ресурсы предприятия включают в себя сформированный за год амортизационный фонд. Допустим, он составит 200000 рублей. Тогда общий объем денежных средств, которые предприятие может направить на финансирование инвестиционной программы, составляет 700000 рублей. Авиационные предприятия, инвестиционный портфель которых включает в себя инновационные проекты, могут рассчитывать на целевые средства из государственного бюджета. Доля средств государственной поддержки в структуре финансирования инновационного проекта может достигать до 70% при условии, что остальную сумму вкладывает предприятие – инициатор проекта.

Из рассмотренного примера видно, что темп устойчивого роста зависит от двух факторов: рентабельности собственного капитала компании (ROE) и коэффициента дивидендных выплат, который показывает, в какой пропорции чистая прибыль предприятия делится на дивиденды и нераспределенную прибыль.

Для расчета коэффициента стабильного роста применяется формула:

$$q_s = ROE(1 - k_d), \text{ где}$$

ROE – рентабельность собственного капитала предприятия;

k_d – коэффициент дивидендных выплат.

Отличительной чертой стабильного роста является устойчивая цена капитала компании. Цена нераспределенной прибыли и средств амортизационного фонда совпадает с ценой уже выпущенных и обращающихся на рынке акций, цена заемного капитала, определяемая ставками по кредитам, также не должна меняться, так как не меняется основной показатель кредитоспособности компании (отношение заемных средств к собственному капиталу). Цена капитала компании определяется как средневзвешенная величина по формуле [2]:

$$WACC = i_E d_E + i_D (1 - T) d_D, \text{ где}$$

i_E - цена собственного капитала предприятия (доходность собственного капитала, которая устраивает собственников компании);

i_D - цена заемного капитала (средняя годовая ставка по кредитам и ссудам);

d_E - удельный вес собственного капитала;

d_D - удельный вес заемного капитала;

T - ставка налога на прибыль.

Инвестиционная политика предприятия является эффективной, если она приводит к росту стоимости компании. Проекты, составляющие инвестиционный портфель предприятия, генерируют добавочную стои-

мость только в том случае, если приносимая ими прибыль превышает плату за вложенный в проект капитал. Оценить эффективность проекта помогает показатель нормы прибыли на вложенный капитал. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$k_p = \frac{\text{среднегодовая чистая прибыль}}{\text{объем инвестиционных вложений}},$$

где в качестве среднегодовой чистой прибыли берется средний по годам реализации проекта показатель *NOPAT* (прибыль до выплаты процентов за кредит, но после выплаты налога на прибыль). Чистая прибыль проекта формируется за счет роста объемов производимых товаров и услуг, роста их цены, либо за счет экономии производственных ресурсов. На начальных этапах анализа инвестиционной привлекательности проектов данный показатель определяется достаточно укрупненно.

Инвестиционный проект обеспечивает рост стоимости компании, если выполняется условие:

$$k_p > WACC.$$

Таким образом, в инвестиционный портфель предприятия на текущий год включают только те инвестиционные проекты, эффективность которых превышает плату за вложенные денежные ресурсы.

Разработка инвестиционной политики предприятия далее осуществляется по следующему алгоритму.

Стоимость сформированного инвестиционного портфеля сравнивается с объемом инвестиционных ресурсов, которыми располагает предприятие. В зависимости от полученного результата предприятие выбирает одну из инвестиционных стратегий, отраженных в таблице 1.

Таблица 1.

Матрица инвестиционных стратегий

Соотношение между стоимостью портфеля и инвестиционными ресурсами предприятия	Инвестиционные стратегии	Условия применения
Стоимость портфеля превышает объем инвестиционных ресурсов	Привлекается дополнительный заемный капитал. В этом случае изменяется структура инвестиционного капитала, растет цена заемных средств и, соответственно, растет WACC.	Эффективность инвестиционных проектов существенно превышает имеющуюся на настоящий момент цену капитала предприятия.

	Осуществляется либо дополнительная эмиссия акций, либо поиск стратегического инвестора. Рост собственного капитала компании вызывает незначительный рост WACC (связанный с затратами на размещение дополнительных акций).	Предприятие обладает существенной инвестиционной привлекательностью.
	Сокращается номенклатура инвестиционного портфеля за счет наименее эффективных проектов.	Предприятие считает сложившуюся структуру капитала оптимальной и желает поддерживать ее в будущем.
Объем инвестиционных ресурсов превышает стоимость портфеля.	Повышение эффективности инвестиционной политики. Поиск новых эффективных инвестиционных проектов.	Возможность выхода на новые рынки, освоения новой продукции. Приобретение связанных бизнесов, реструктуризация компании.

Литература:

1. Николаевская О.А. Стоимостная оценка эффективности управления компаний М. ООО ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС». 2013
2. Трошин А.Н. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2013

УДК [504.1+502.174]:330.322

Петрова Екатерина Евгеньевна

к.э.н., доцент, зав. кафедрой
экономики предприятия и учетных систем РГГМУ

ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ

Санкт-Петербург, Российский государственный гидрометеорологический университет (РГГМУ), o.petrova@list.ru

Аннотация: В статье рассмотрены методы управления рациональным природопользованием, отражены экономические рычаги охраны природы, приведены меры по снижению промышленных отходов.

Ключевые слова: инструменты эколого-экономического регулирования, инвестиционный анализ, охрана природной среды.

Abstract: This article describes the methods of management of environmental management, reflected the economic levers for Conservation of Nature, presented measures to reduce industrial waste.

Keywords: tools of ecological and economic regulation, investment analysis, protection of the environment.

Во многих странах были созданы органы управления природоохранной деятельностью, принимались законы и другие правовые акты природоохранного характера. Увеличение затрат на восстановление природных ресурсов привело к росту заинтересованности в безотходных, малоотходных и ресурсосберегающих технологиях. Ресурсоемкость и экологичность стали ведущим критерием развитого общества и качества жизни.

В «Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденных Президентом РФ 30.04.2012г., в качестве стратегической цели государственной политики в области экологического развития намечено решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды [1].

Управление природопользованием в нашей стране осуществляется по многоуровневой иерархии. Государственное управление природопользованием осуществляется на федеральном уровне, региональное управление – находится как в совместном ведении государственных и региональных органов власти, так и в ведении региональных и местных органов власти субъектов федерации и, наконец, управление природопользованием, которое осуществляют непосредственно предприниматели и граждане, то есть сами природопользователи.

Государственное управление природопользованием и состоянием окружающей среды осуществляется в соответствии с рядом принципов. Основными из них, касающимися непосредственно управлением инвестиционными проектами, являются:

- принцип приоритета охраны окружающей среды (ООС) подразумевает, что в случае противоречия интересов хозяйственной деятельности и интересов ООС, управленческое решение должно приниматься в соответствии с требованиями ООС, при этом использование одних природных объектов должно осуществляться не во вред другим природным объектам и окружающей среде в целом;

- принцип платности природопользования предусматривает два аспекта: плату за право пользования природными ресурсами и плату за загрязнение природной среды.

Плата за право пользования природными ресурсами подразумевает оплату в денежной форме права пользования ресурсом в установленных размерах, за сверхнормативное пользование ресурсом и на воспроизводство ресурса.

Плата за загрязнение природной среды подразумевает оплату в денежной форме нормативные и за сверхнормативные выбросы, сбросы и размещение отходов [2].

Как известно, в управлении рациональным природопользованием используются различные методы: административно-правовые, организационные, социально-психологические и экономические. Все указанные методы действуют комплексно, но главная роль отводится экономическим методам.

Административно-правовые методы включают в себя разработку правовых и административных актов, регулирующих управление экономным использованием и воспроизводством природных ресурсов и обеспечение равновесия в природной среде.

Организационные методы охватывают процессы подготовки, принятия и реализации решений. Эти решения направлены на предотвращение и ликвидацию нарушений, загрязнений окружающей среды, организацию малоотходных и безотходных технологий при использовании природных ресурсов.

Важная роль принадлежит социально-психологическим методам. Они включают в себя средства социального и психологического воздействия на производственные коллективы, отдельных людей и население с целью обеспечения благоприятных условий проживания людей, снижения заболеваемости населения, увеличения продолжительности жизни людей и способности их к труду.

Экономические методы управления предусматривают использование системы цен, тарифов, платежей, штрафов, премий, фондов экономического стимулирования, кредитов и т.п. Они предназначены для обеспечения рационального и комплексного использования минеральных и других ресурсов, охраны и воспроизводства природной среды.

Государство использует следующие экономические рычаги охраны природной среды:

- планирует и финансирует мероприятия по охране атмосферы, рациональному использованию и охране водных ресурсов;
- устанавливает лимиты допустимых выбросов загрязняющих веществ в воздухе и лимиты водопользования;

- устанавливает нормативы платы и размер платежей за выбросы загрязняющих веществ в воздух, за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты;

- устанавливает нормативы платы и размер платежей за потребление атмосферного воздуха для целей производства, за водопользование и водопотребление

- устанавливает нормативы платы за превышение лимитов выбросов загрязняющих веществ в воздух;

- предоставляет налоговые и кредитные льготы предприятиям, внедряющим малоотходные, ресурсосберегающие технологии и применяющим меры по охране окружающей среды

- покрывает ущерб, нанесенный окружающей среде и здоровью людей в результате загрязнения воздуха, водных объектов.

Существуют следующие меры по снижению промышленных отходов:

- внедрение ресурсосберегающих и малоотходных технологий, приводящих к снижению отходов;

- создание комплексов по переработке, утилизации и обезвреживанию токсичных промышленных отходов; повышение уровня переработки отходов;

- контролируемое захоронение отходов на полигонах, способствующее безопасному в экологическом отношении размещению отходов.

На предприятии управление охраной окружающей среды проявляется в разработке экологической политики производства, составлении плана природоохранных мероприятий, эксплуатации основных природоохранных фондов и осуществлении контроля за выбросами (сбросами) загрязнений. Природоохранные мероприятия способствуют совершенствованию технологии производства, проведению ремонтно-эксплуатационных работ, безаварийной работе оборудования, своевременному выполнению текущего ремонта.

Природоохранными мероприятиями занимаются группы охраны природы при главном инженере, главном энергетике или главном технологе, участки очистных сооружений и водоканализации, газопылеулавливающие установки, санитарно-промышленные лаборатории. Численность работников в указанных подразделениях может составлять 3-5% от общей численности рабочих. Часть природоохранных функций возложена на отдел техники безопасности, который проверяет вентиляционные, санитарно-технические системы и т.п. Заводские лаборатории контролируют состояние сточных вод, работу очистных сооружений.

Инструменты эколого-экономического регулирования, применяемые в нашей стране, можно подразделить на три группы: поощрительные, принудительные и компенсационные меры. К поощрительным ме-

рам относятся: льготное налогообложение (экологических видов продукции), льготное кредитование и субсидирование природоохранных проектов, дотации на приобретение природоохранного оборудования, ускоренные сроки амортизации природоохранного оборудования, премирование по результатам природоохранной деятельности. Принудительные меры включают в себя: платежи за природные ресурсы, платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, платежи за размещение отходов, штрафы за нарушение природоохранного законодательства (за превышение лимитов), сокращение субсидирования природоемких и неэкологических производств. К компенсационным мерам относятся: возмещение нанесенного ущерба, создание природоохранных фондов, экологическое страхование. В настоящее время следует уделять внимание оптимальному сочетанию ценовой и налоговой политике. Ценовая политика должна быть нацелена на получении продукции из сырья и отходов, что должно подкрепляться налоговыми льготами на продукцию, производимую из отходов, экономией на платежах за загрязнение, если максимально возможное их количество улавливается и утилизируется.

Следует обновлять нормативно-методические документы для определения показателей (эколого-экономического ущерба от загрязнения окружающей среды, экономической эффективности природоохранных мероприятий). Указанные показатели используются для установления экологических платежей, объема природоохранного финансирования, инвестиций в экологические мероприятия.

Положительные стороны налогов на загрязнение и платежей заключаются в том, что их использование предоставляет свободу загрязнителю в выборе стратегии сочетания степени очистки и платы за остаточный выброс, позволяющую минимизировать издержки на превращение внешнего фактора загрязнения во внутреннюю статью издержек для них.

В случае низких природоохранных издержек природопользователь может сократить выбросы взамен уплаты налога. Теоретически он сократит их до оптимального уровня, если прирост затрат на дополнительную очистку становится равным ставке платежа за загрязнение.

Для предприятия налоги и платежи эквивалентны, но между этими инструментами есть различия. Налог подразумевает пополнение бюджета. Под платежом за загрязнение понимается плата за пользование ассимиляционным потенциалом природной среды. Пользователь этого ресурса платит за него так же, как он платит за приобретаемое сырье, электроэнергию и т.д.

Для того, чтобы преодолеть кризисные явления, обеспечить государственную безопасность государства, необходимо рационально и ответственно использовать потенциал естественных богатств.

Существует ряд просчетов в правовом обеспечении экологической экспертизы. Так, например, на практике лицензии (специальные разрешения) на пользование отдельными видами природных ресурсов и лимиты их использования могут выдаваться и утверждаться без государственной экологической экспертизы. Это приводит к ущербу использования одного природного ресурса по отношению к другому на определенной территории.

До сих пор четко не определены принципы разграничения права распоряжения природными ресурсами Российской Федерации между краями, областями, районами и т.д., хотя законодательные акты декларируют право субъектов РФ на собственность на природные ресурсы.

Такая неопределенность в правах пользования и отсутствие принципов и критериев разграничения прав приводит к расточительной эксплуатации природных ресурсов и к обострению противостояния федеральных и региональных органов государственной власти и управления.

Информацию о природных ресурсах в традиционных системах их учета (земельный, водный кадастр, кадастр лесных ресурсов и др.) сложно использовать в качестве инструмента управления на территориальном уровне.

Необходимость стоимостной оценки природных ресурсов была осознана во многих странах мира несколько десятков лет назад. Отставание нашей страны в решении этих проблем очевидно, так как только с развитием рыночных отношений возникла реальная необходимость стоимостной оценки природно-ресурсного потенциала. Это тем более важно, так как современный экономический уровень страны в основном зависит от использования, в том числе и продажи природного сырья. Экономическая оценка должна стать основой современных методов управления природными ресурсами в условиях рыночной экономики и государственного регулирования их рационального использования.

Необходимость стоимостной оценки также вызвана тесной зависимостью эффективности общественного производства от ценности используемых в производстве природных ресурсов.

Преимущества стоимостной оценки природных ресурсов перед натуральной заключается в большей гибкости и универсальности. Стоимостная оценка предоставляет возможность обобщенно оценивать объемы природных ресурсов, отражать различия в их качественных характеристиках, сопоставлять и суммировать различные виды ресурсов.

Использование стоимостной оценки: - позволяет количественно и качественно охарактеризовать величину национального богатства, отраженного в природных ресурсах;

- предоставляет возможность обосновывать расчеты показателей эксплуатации ресурсов, сравнивать различные варианты решений рационального использования и восстановления природных ресурсов;

- позволяет оценивать наносимый ущерб окружающей среде при освоении ресурсов, его последствия и эффективность природоохранных мероприятий.

Цель стоимостной оценки заключается в создании экономических стимулов, под влиянием которых предприятию становится выгодно рационально использовать и охранять природные ресурсы, что приведет к повышению эффективности производства.

Система регулирования в области охраны окружающей среды, как и любых объектов рыночной инфраструктуры, должна разрабатываться на основе использования современных информационных баз данных, статистических отчетов, а также проведения анализа экономического положения объектов рыночной инфраструктуры и ситуационного регионального и государственного социально-экономического и нормативно-правового анализа.

Литература:

1. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждены указом президента от 30.04. 2012 г. – [электронный ресурс].

2. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования: учебник /С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М.: ИНФРА-М, 2010.

УДК 658.152

Фомкина Валентина Ивановна,
к.э.н., профессор,
Мелик-Асланова Н.О.к
ст. преподаватель

ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**(THE INVESTMENT TAX CREDIT IN THE CONDITIONS OF
MODERNISATION OF THE ENTERPRISE)**

Москва Московский авиационный институт (национальный
исследовательский университет МАИ), fomkina_valentina@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена оценке эффективности инвестиционного налогового кредита. Он предоставляется предприятиям, осу-

шествующим реальными инвестициями для технического перевооружения. Для подтверждения эффекта используется метод дисконтированного денежного потока

Abstract: Article is devoted to an assessment of efficiency of the investment tax credit. It is provided to the enterprises which are carrying out real investments for modernization. For confirmation of effect the method of the discounted cash flow is used

Ключевые слова: Налоговый кредит.

Keywords: Tax credit

Анализ показателей фондоотдачи производственных фондов предприятий авиационной промышленности подтверждает необходимость обновления их технологического оборудования. Во многих цехах количество производственного оборудования избыточно из-за снижения объёмов заказов, но, главное, оно не обеспечивает требуемое качество технологических процессов. Активная часть основных производственных фондов изношена, не соответствует современным требованиям по производительности и надёжности, не может функционировать в современной информационной среде. В связи с этим в рамках программы стратегического развития авиационной промышленности, утвержденной правительством, поставлена задача по модернизации производственного потенциала предприятий.

Предприятия, инвестирующие средства в реализацию проектов по техническому переоснащению, модернизации производства, обновления технологического оборудования могут воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом (статья 67 НК РФ).

Авиационные предприятия, получившие инвестиционный налоговый кредит, вправе уменьшать свои платежи по налогу на прибыль в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите.

Уменьшение производится за каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, неуплаченная организацией в результате всех таких уменьшений (накопленная сумма), не станет равной сумме кредита, предусмотренной соответствующим договором.

Сумма инвестиционного налогового кредита не может быть более 50% от размера суммы налога, подлежащего уплате за налоговый период.

Если организация имела убытки по результатам деятельности в отдельных отчетных периодах в течение сроков действия инвестиционного налогового кредита, то накопленная сумма кредита переносится на следующий налоговый период.

При этом налоговые органы имеют право требовать соблюдения налогового законодательства в целом и конкретных условий инвестици-

онного договора, в том числе по своевременной уплате налогов в рамках инвестиционного договора и по своевременному предоставлению документов, которые подтверждают право на данные льготы.

Предприятия авиационной промышленности имеют право на получение инвестиционного налогового кредита в условиях:

- проведения научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения собственного производства.
- осуществления внедренческой или инновационной деятельности, в том числе по созданию новых или совершенствованию применяемых технологий, с новыми видами сырья или материалов.

Заявитель на получение кредита должен представить бизнес-план инвестиционного проекта и документы, подтверждающие инвестиционные расходы.

Рассматриваемый договор по инвестиционному налоговому кредиту является возмездным, и за его пользование устанавливается плата в виде начисляемых процентов. Согласно пунктам налогового кодекса РФ не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке менее одной второй и превышающей три четвертых ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Результаты экспериментальных расчетов по одному из группы авиационных предприятий показали, что использование инвестиционного налогового кредита приводит к значительной экономии денежных средств. Для подтверждения результатов расчетов применен метод дисконтирования денежных потоков. Ставка дисконтирования равна 16 %.

Общий объем инвестиций по техническому перевооружению составил 4 72 млн. руб. Расчетная ожидаемая операционная прибыль в течение 5 лет равна соответственно в млн. руб. по годам прогнозного периода

1год- 69, 2 год -87, 3 год -95 , 4 год- 120, 5 год -115.

Планируемый налог на прибыль по годам равен : за 1год- 13,8 млн. руб, за 2 год -17,4 млн. руб, за 3 год -19 млн. руб, за 4 год- 24 млн. руб, за 5 год – 23 млн. руб. Итого в бюджет необходимо перечислить 97,2 млн. руб.

По заявлению предприятия об использовании инвестиционного налогового кредита отсрочка платежа по налогу на прибыль предоставлена на 3 года. В первом и втором годах уплата налога идет в размере 50 %, а в конце 3 года в бюджет переводится остаток суммы налога на прибыль за 1и 2 годы, процентные платежи за этот период.

Процентные платежи рассчитаны, исходя из годовой процентной ставки, равной 4,125 % (то есть $0,5 \cdot 8,25\%$). Процентные платежи в первом году составляют сумму, равную 0,57 млн. руб., а за второй год – 1,287 млн. руб. Денежный поток по годам составит:

1 год- 6,9 млн. руб. , 2 год- 8,7 млн. руб. , 3 год- 34, 86 млн. руб., 4 год- 19 млн. руб., 5 год -24 млн. руб.

С учетом ставки дисконтирования общая сумма платежей по налогу на прибыль равна в первом году - 6,9 млн. руб., во втором году - 8,7 млн. руб. . в третьем году - 25,9 млн. руб., в четвертом году -18 млн. руб., в пятом году- 24 млн. руб. и в шестом году – 23 млн. руб. В бюджет будет перечислена общая сумма налога на прибыль, равная 116, 5 млн.руб., а ее дисконтированная величина составит 107 ,5 млн. руб. Приведенные расчеты подтверждают эффективность использования инвестиционного налогового кредита, которая выражается в экономии денежных средств в размере 9,2 % от итоговой величины налога на прибыль.

УДК 330.142.211

Новикова Ольга Валентиновна

к.э.н., доцент

**ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА КАК ИСТОЧНИК
ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТА**
THE ENDOWMENT FUND AS A SOURCE OF EXTRA-
BUDGETARY FUNDING OF THE UNIVERSITY

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
novikova-olga1970@yandex.ru

Аннотация: Анализируются проблемы развития университетских фондов целевого капитала в России на современном этапе и их роль в формировании финансовой устойчивости учебных заведений, рассматриваются некоторые способы поддержки эндаумент-фондов.

Ключевые слова: эндаумент, целевой капитал, фонд целевого капитала вуза, фандрейзинг, внебюджетное финансирование.

Abstract: Analyzes problems of development of University endowment funds in Russia at the present stage and their role in shaping the financial sustainability of educational institutions, discusses some ways to support the endowment funds.

Keywords: endowment, special-purpose capital, university foundation, fundraising, non-budgetary financing.

Основной целью создания эндаумента/целевого капитала является обеспечение долгосрочного дополнительного (по отношению к бюджетному) финансирования некоммерческой организации (НКО), в частности вуза, особенно программ, которые обеспечивают учебному заведению так называемую эксклюзивность. Это может быть приобретение и постоянное обновление дорогостоящего оборудования, строительство новых учебных и жилых корпусов, спортивных сооружений, приобретение зарубежных изданий для библиотеки, приглашение в вуз для работы выдающихся учёных, обеспечение участия своего профессорско-преподавательского состава и студентов в представительных международных конференциях, выплата вознаграждения своим выдающимся преподавателям и студентам, реализация прорывных научных и научно-технических проектов и т.д.

В США нет юридического определения эндаументов. За рубежом чаще под этим понятием подразумевается определенная сумма денег или имущество, передаваемые донором в дар НКО с целью получения дохода в течение длительного времени для финансирования организации, в пользу которой создан фонд.

В России создание эндаументов стало возможно после принятия 30.12 2006г. ФЗ №275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Ожидалось, что этот механизм будет активно использоваться российскими вузами как новый источник внебюджетного финансирования.[1] Однако есть ряд объективных и субъективных причин сдерживающих активное развитие эндаументов. Нельзя сказать, что благотворительность не свойственна российскому менталитету. Мы знаем примеры существования такой традиции еще в дореволюционной России. Так, например, весьма крупный эндаумент-фонд «Общество содействия успехам опытных наук и их практических применений» был создан в 1909 г. купцом Х.С. Леденцовым при Императорском Московском университете и Императорском Московском техническом училище.[2] Общество было создано по образцу и подобию Фонда А. Нобеля. По завещанию купец оставил неприкосновенным капитал на цели поддержки отечественной науки – около 1,88 млн. рублей золотом. Доходность составляла в среднем 10% в год.

Благотворительная традиция постепенно возрождается в нашей стране, но скандалы 90-х годов, когда было создано немало российских фондов, в том числе для вывода денежных средств из-под налогообложения. После серии скандалов в общественном сознании относительно подобных структур возник негативный стереотип. В этой связи одним из

решающих факторов привлечения потенциальных меценатов науки и образования стала финансовая прозрачность созданного фонда. Именно на это следует сделать упор на начальном этапе его развития.

Зачастую люди просто не имеют никакого представления о том, что такое целевой капитал. Призывы поучаствовать в его формировании или пополнении к студентам или их родителям в России однозначно будут рассмотрены, как поборы и некий даже элемент коррупции. Следовательно, только регулярное информирование о направлениях использования дохода от целевого капитала, прозрачность всех финансовых потоков и внимательное отношение к уже состоявшимся благотворителям постепенно сформирует положительное отношение к этому механизму и заинтересованность в личном участии.

Как известно, эндаумент-фонд, в соответствии с 275-ФЗ передает сформированный капитал в управляющую компанию и только доход от управления расходуется на нужды университета. Следовательно, второй определяющий фактор формирования заинтересованности в пополнении капитала – это значимая величина доходности. Не секрет, что большинство меценатов, оказывающих финансовую поддержку вузу или отдельной кафедре, в первую очередь хотят быстро увидеть результат своей помощи. А такое возможно только при прямом финансировании конкретного мероприятия, а не через эндаумент-донд. Особенно, если размер существующего капитала не так велик, что бы годовая доходность позволила покрыть эти расходы. В результате, нестабильность финансового рынка приводит к устойчивому недоверию благотворителей к новому механизму. Этот факт, однако, не смущает уже многовековые эндаументы зарубежных вузов. Мировые экономические кризисы не раз приводили даже к отрицательным показателям доходности. Вечный капитал этих университетов играет настолько существенную роль в финансировании вуза, что даже такие моменты не приводят к их расформированию. В ряде зарубежных вузов до 35-40% финансовых затрат приходится именно на доход от целевых капиталов.[3] И для наших университетов это тоже уже не мечта, а реальность. Так, например, негосударственный Европейский университет Санкт-Петербурга, который один из первых сформировал целевой капитал, уже сейчас обеспечивает финансирование учебного процесса за счет получаемого дохода, что позволяет не взимать плату за обучение. Конечно, это не единственный источник финансирования данного вуза, но он составляет почти половину бюджета.

Если проанализировать все возможные источники финансирования университета, то их можно разделить на: государственные средства, оплата за обучение коммерческих студентов, целевое финансирование от организаций, научно-образовательных центров, оплата дополнительного образования, оплата научно-исследовательских работ и другие дополни-

тельные доходы от хозяйственной деятельности (аренда помещений и пр.). Для большинства вузов России пока не делается серьезных ставок на доход от целевых капиталов. В условиях финансового контроля и достаточно жестких ограничений по использованию средств государственными университетами ставится задача поиска резервов экономии, а также максимального повышения эффективности всех существующих механизмов поддержки. В данный момент принципиальное значение приобретает стратегия развития эндаументов. Для повышения доли внебюджетного финансирования за счет дохода от целевого капитала необходимо понять, что работа по привлечению средств (фандрейзинг) сейчас – это работа на будущее университета. Распространенное мнение о том, что эффект, которым не воспользоваться самому, не интересен – самое слабое место для фандрейзеров.

Благотворительность со стороны корпоративных партнеров и друзей университета в настоящее время имеет больший потенциал, чем со стороны выпускников или студентов. Но работа по мотивации крупных меценатов в большинстве случаев требует не только времени для формирования доверия, но и определения направлений, в развитии которых есть заинтересованность конкретной организации. Например, для предприятий нефтегазового сектора, которые традиционно в нашей стране рассматриваются как потенциальные меценаты, выявление направлений подготовки специалистов, проведение научных исследований, создание специальных лабораторий и др. Так же могут быть определены направления заинтересованности для банковского сектора и различных отраслей промышленности.

Существующие несовершенства отечественного законодательства в отношении фондов целевых капиталов не мешают проводить планомерную работу по формированию потенциальных меценатов из сегодняшних студентов. Этот сегмент доноров может со временем стать стабильным источником пополнения в фонд. Работа в этом направлении рассчитана больше на более поздний результат, чем работа с корпоративными партнерами, но зато каждый может потом сказать, что стал меценатом альма-матер и помог формированию нового внебюджетного источника финансирования.

В России, несмотря на определенные трудности, количество фондов целевых капиталов увеличивается. Важен не сам факт наличия такого фонда для вуза, а размер его капитала. Для успешного привлечения средств требуется длительная и кропотливая работа. Следует разработать собственные фандрейзинговые продукты и адаптировать к своим условиям соответствующие технологии. Сам университет, как заинтересованное лицо, на стадии формирования капиталов должен найти возмож-

ность выделить определенные средства для того, чтобы получить эффект в будущем.

Необходимо развивать определенную корпоративную культуру, просвещать своих сотрудников, студентов и потенциальных доноров, создавать профессиональную инфраструктуру и готовить специальные кадры.[4]

Список литературы:

1. Лучшие практики по созданию целевых капиталов: сб.\ под ред. А.А. Барковец. М.: Форум доноров, 2012. 58 с.
2. Субанова О.С. Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование: моногр. М. : КУРС; ИНФРА-М. 2011. 120 с.
3. International Foundation Directory.1998.L.: Europa Publications Limited, 1998. 875 p.
4. В.Д. Хижняк, О.В. Новикова. Проблемы и пути развития университетских фондов целевого капитала.: Екатеринбург.: «УНИВЕРСИТЕТСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПРАКТИКА И АНАЛИЗ». 2013. С. 40-48

УДК 334.732.2

Курлаев Александр Михайлович
старший преподаватель

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Санкт-Петербург, АНО ВПО «СУ РАО», info@artelnet.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные технологические инновации в финансовой сфере, формирующие институциональные изменения кредитной кооперации в информационной экономике.

Ключевые слова: кооперация, кредитная кооперация, кооператив, институт, институциональные изменения, информационная экономика

Начало 21 века характеризуется информатизацией финансового и банковского секторов, конвергенция финансовых и информационных технологий, развитием и распространением электронных финансовых систем. Инновационное направление «финансовые технологии» (сокращенно – ФинТех) стало самым быстрорастущим сектором венчурной отрасли. В 2013 году произошел двукратный рост инвестиций в этот сек-

тор, объем которых достиг 2,2 млрд. долларов, а в 2014 году он утроился, выйдя на уровень 6,8 млрд. долларов.

Кредитная кооперация, как некоммерческая финансовая отрасль, возродившаяся в России в ходе рыночных реформ 1990-х годов, прошла долгий путь институционального оформления. В 2014 году был завершен первый этап становления системы формальных институтов кредитной кооперации, включающей:

Федеральный закон № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» от 18.07.2009;

Государственный регулятор кредитных кооперативов в лице Центрального Банка РФ;

Систему обязательного саморегулирования кредитных кооперативов, построенную на основе обязательного членства кредитных кооперативов в одной из саморегулируемых организаций.

По нашему мнению, дальнейшее устойчивое развитие кредитной кооперации связано с внедрением инноваций, основанных на технологии P2P (сокращение peer-to-peer, что в приблизительном переводе обозначает «от пользователя к пользователю»). Данная технология предоставляет людям возможность кооперативного взаимодействия для оказания услуг друг другу, и создает технологическую основу для электронной кооперации, под которой мы понимаем бизнес-модель кооперативного предпринимательства, позволяющую автоматизировать экономические процессы, обмен экономической информацией и кооперативные транзакции с помощью информационных систем.

Для нас представляет интерес два направления указанной технологии:

1. Развитие на основе технологии P2P взаимного кредитования.

Первая компания, организовавшая P2P-кредитование в Интернете - Zopa (Zone of Possible Agreement), была создана в Великобритании в 2005 году. В 2006 году в США появились первые P2P-кредитные компании – Prosper и Lending Club. Во второй половине 2014 года компания Lending Club, привлекла \$5,4 млрд. во время первичного размещения акций на фондовой бирже в США.

В России финансовая площадка БезБанка (bezbanka.ru) была запущена в 2011 году. В 2013 году появился отечественный онлайн-сервис Фингуру (finguroo.ru), основным отличием которой является собственная разработка системы рейтингов заемщиков и кредиторов.

2. Появление электронных денег и криптовалют (BitCoin и его производные - Litecoin, Namecoin и др.), а так же платформ для создания новых видов криптовалют, в качестве примеров которых можно назвать проекты Ripple и Ethereum.

Результатом объединения двух направлений можно назвать службу P2P платежей Pure-Central.com, представившую в конце 2014 новую платформу, которая позволяет пользователям из разных стран мира получать или выдавать кредиты в криптовалюте другим пользователям портала.

По нашему мнению внедрение в кредитных кооперативах P2P технологии взаимного кредитования приведет к повышению эффективности и качества финансовых услуг и снижению кредитных рисков. Для членов кооперативов станет возможным получение займов на индивидуальных условиях. Кредитные риски снизятся благодаря коллективному принятию решений на основе учета репутации заемщика и будут распределяться среди множества членов - кредиторов.

Институциональные изменения кредитной кооперации связаны с формированием институтов социальной общности ее членов, общественной репутации заемщиков, порядка эмиссии и обращения криптовалют и получение комиссионных платежей за транзакции криптовалют (майнинг), как основы социального капитала. В качестве криптовалюты в системе кредитной кооперации целесообразно использовать электронные векселя членов кредитных кооперативов.

Социальный капитал имеет перспективы стать основным экономическим ресурсом будущих кредитных кооперативов.

Ivanka Todorova Bankova

POSSIBILITIES FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE VITICULTURE SECTOR IN BULGARIA BY SUCCESSFUL MANAGEMENT AND TIMELY IDENTIFICATION OF THE CONFLICT ZONES

Bulgaria, city of Varna,
Varna Free University “Chernorizets Hrabar”

This report subjects to analysis and evaluation the conflict areas in the viticulture sector in Bulgaria and the possibilities for successful development, and increasing the competitiveness of the production and realization of wine.

This report defends the position that applying leadership competency in identification of the conflict areas and the management of conflicts under the conditions of increasing competency is a prerequisite for the successful development of the viticulture sector and affirmation of a leadership position on the wine market. This could be achieved by completing a selection of strategic ac-

tions, which provide the possibility that regional differences are converted into advantages by the wineries.

The specific research tasks are directed toward the following trends:

- ✓ To differentiate the main conflict areas in viticulture and wine making;
- ✓ To outline the perspectives for improving innovative potential of viticulture and wine production through application of scientific and research achievements;
- ✓ To offer possibilities for overcoming conflict zones and successful management of conflicts with the purpose of increasing the competitiveness of the viticulture sector in Bulgaria.

Viticulture has a long-standing tradition in the territory of Bulgaria. In recent years serious problems have occurred in the viticulture sector, which are the foundation of the conflict and cast a shadow of doubt on the promising future of this branch of crop farming. [9] Due to change in the method of vineyard cultivating, fragmentation of plots and failure to take sufficient care or failure to apply such care, a large share of old vineyards have deteriorated. Changes have occurred both in the production and trade with planting material. When creating new vineyards, in many cases, the specific soil and climate conditions in Bulgaria are not taken into consideration, and inappropriate technological solutions are applied.

The following conflict areas in viticulture can be differentiated:

Declining condition of old vine crops [7], as a result of:

- ✓ Fragmentation of production – a single owner owns from 1 to 10 dca., and most frequently these either exist in the form of lines, which is an inappropriate form of growing, or in the form of plots, offering no direct access for parts of the area, and this in turn creates problems for activities such as pruning, soil processing, plant protection and harvesting.
- ✓ Many failed plants, 50-60% of vines are missing – a large part of the existing plants are underdeveloped, they are overloaded during pruning, almost no fertilization with phosphorus and potassium fertilizers is applied. The wines have low fertility and yield decreased over time. Plantations have a deteriorated phytosanitary status, which reflects on the quality of grapes. The organization of vine harvest is frequently bad, and inappropriate wrapping is used, as a result of which the quality and the price of grape are high.
- ✓ Issues with the support structure – for a large share of the plants, the support structure has dropped down, and this increases the problems related to their growth. It could be difficult to restore, and in such operations, approximately 25-30% of the already thinning crops could be lost. In some areas, the cement poles have been drawn out, broken on site, and their reinforcement has been stolen for scrap metal [6].

✓ Absence of highly qualified experts in the area of agricultural engineering and plant protection, as a result of which, competent management of the overall production from the pruning of vines to the harvesting of the grapes could not be provided.

✓ Obsolete equipment – old vineyards shall be processed with an equipment, which could be difficult to provide good quality soil processing and weed control, as well as good quality plant protection. This shall result in significant increase in price of the production.

✓ Absence of qualified workers in viticulture – one of the main factors for exercising effective production is the availability of qualified workers, because for the correct completion of operations in vineyards it is necessary that workers are well-familiar with the biology of vines and the particularities of the different sorts.

Conflict areas in the production and sales of vine planting material

✓ Insufficient mother base – the surface area of mother base has been decreased several times, and mother vines are infrequent.

✓ Small-scale and dispersed production – the main part of the productions of wine planting material have a small scale of production, due to which they cannot produce large lots. The existing National Association of Producers has failed to achieve efficient coordination between them.

✓ Part of the offered planting material does not correspond to the requirements of the standard – part of the producers, especially the ones with lower production rates, are not compliant with the requirements regarding the origin of the grafts from European sorts, due to which, except for the fact that the produced wines are not compliant with the standard, they also have a downgraded phytosanitary status.

✓ High prime cost – the percentage of standard vines is low, due to which their price is high, and this is an obstacle for their successful realization.

Conflict areas in creating young vines [9]:

✓ Fragmentation of land into plots of land – the establishment of vineyard does not require the securing of larger areas, in order for it to be economically efficient – for production of dessert grape, a minimum of 200 dca. and for wine production 300 dca.

✓ Bad or absent preparation of the land for planting of the new vines – no analysis has been made for the soil and for fertilizing, depending on the contents of the main nutritional elements. After the stockpiling fertilizing, the surface soil layer has not been homogenized. Sometimes deep tillage at 25-30 cm. shall be completed, which is quite insufficient for the establishment of a vineyard.

✓ The use of a non-certified planting material – non-standard vines are used frequently – very short plants (around 20-25 cm.), with a weak growth and visible scars of diseases and pests. Thus it is decided in advance that prob-

lems with growing of the plants and formation of vines shall occur in the following years.

✓ Incorrect distribution of sorts per regions, sub-regions and micro-regions – the territory of Bulgaria has, for a long time, been divided into vine regions and sub-regions, with micro-regions distributed, for which the appropriate sorts of the various production trends have been recommended. There are cases of planting late red wine sorts in areas with favorable soil and climate conditions for white wines.

✓ The selection of planting distances is not compliant with the biology of sorts – the number of vines per surface area unit has been increased without substantiation, without complying this with the specific soil conditions and with the vegetative displays of sorts, in which the distances between the lines and the vines inside the line become smaller. This results in shadowing of the vines, deterioration of the regime of light and air, worsening micro-climate, decreasing fertility, slowing down ripening of the grapes and the one-year vines, which shall also have an unfavorable effect on cold resistance.

✓ Failure to take sufficient care of the young vines, especially during the first and the second year of cultivating – green pruning campaigns for accelerated vine formation are not completed, the dewy and surface roots are not cleaned, the plant protection is not performed correctly, efficient weed control in the lines spacing and in the lines is not being applied.

✓ The late building of support structures, using inappropriate materials for support structures, badly built support structures (piles insufficiently driven in the soil, absence of end and interim blockage, use of inappropriate materials) has led to problems in vine growing.

✓ Deteriorated agricultural equipment – the pruning of ripe grapes has not been complied with the options of plants, no unripe pruning campaigns have been completed for improvement of the light and the air regime in vineyards, and for rationing of the yield, plant protection is not completed in a correct manner, fertilization is completed predominantly with nitrogen fertilizers, no efficient weed protection is done, and the support structure is not maintained. The consequences of the deteriorated agricultural equipment are expressed in the following [4]:

- Overgrowing of vines with briars, blackberries and trees both in the lines and in the lines spacing;
- Strong development of perennial weeds and formation of clusters in the lines;
- Bad soil processing;
- Deteriorated phytosanitary condition – strong concentration of illnesses and pests.

Conflict areas in the wine making area are related to increasing the competitiveness of Bulgarian wine, restoring and extending its market share through improving the quality of production, performance of marketing studies, stimulating wine tourism, et. al. [10].

In order to complete this task, certain key requisites are necessary, related to various programs for development of the viticulture sector and the rural areas. The conditions related to the improvement of the competitiveness of the Bulgarian wine, are:

- ✓ Improvement of quality of production and increasing the efficiency of the Bulgarian wine production.
- ✓ Maintenance and imposing of the authentic imagery of Bulgarian wine.
- ✓ Stimulating consumption of wine in the country and increasing the culture of consumption.
- ✓ Preserving the existing market positions and gaining new market position in international wine trade.

Increasing innovation potential of viticulture and wine production through application of scientific and research achievements

It is necessary to finance and develop scientific and research projects in the field of viticulture and wine production. The development of public and private partnerships is also of essential importance.

The future development of the viticulture sector is part of the strategy for sustainable development in the European Union. The sustainable development of the sector is not possible to complete just using the financial support underlying in the strategy measures. Targeted state policy is required, which provides strong and timely support of the sector, which shall complement the conducting of the General European Policy depending on the specific features and problems of Bulgarian viticulture and wine making [6].

To this end, it is necessary that nationwide measures are undertaken, which have the goal of increasing efficiency and competitiveness of production:

- ✓ Undertaking measures by the state for consolidation of agricultural lands and resurgence of the land market;
- ✓ Stimulating investment activity through targeted state support;
- ✓ Long-term crediting under preferential conditions by the financial institutions in the country;
- ✓ Partial subsidizing of the restoration of the mother base with the purpose of satisfying the needs of the country regarding planting material;
- ✓ Support of the national genetic material;
- ✓ Introducing tax breaks for completed investments;

✓ Supporting the association of agricultural producers in view of facilitating the realization of the completed product and eliminating a multitude of counterparties along the production chain – end user;

✓ Cooperation for scientific and agricultural efforts for organizing efficient and innovation-based production. State order for development of scientific projects and programs in compliance with the needs of agriculture and processing industry.

Possibilities for overcoming the conflict areas and successful management of conflicts with the purpose of increasing the competitiveness of the viticulture sector in Bulgaria

In order to decrease the conflict areas in viticulture, wine production and the wine market in Bulgaria, it shall be necessary to take into consideration the following weaknesses [9] and find means to overcome them:

- Deteriorated age structure, deteriorated agricultural equipment and sanitary condition of a large portion of the vine plantations;
- Non-developed mother base and increased import of vine planting material;
- Low quality and shortage of raw material for wine production;
- Fragmentation of ownership over vine lands, which makes organizing efficient production more difficult;
- Shortage of funds for investing;
- Shortage of qualified workers;
- Inefficient relationship between science and production;
- Low purchase prices for wine grape sorts;
- Problems in the realization of production;
- Decrease in export rate of wines to EU member states and other countries;
- Insufficient advertising for stimulation of the export of Bulgarian wines;
- Absence of integration and coordination in the interests of grape and wine producers.

The potentials for future development shall be determined mainly by the measures for regulation and financial stimulation, set in the General Agricultural Policy and the viticulture production potential of Bulgaria.

In the field of viticulture – efficient and good quality production of wine grapes by improving the age structure, the productivity of wine plantations and the quality of grapes. In order to complete this task, increasing the rate of restoration of the mother base in the field of viticulture in the country is required, in order to provide sufficient vine planting materials for wine sorts of grapes. Financing under this condition is through investment credits, granted under the program “Plant Growing” of State Fund “Agriculture” [9].

Also improving the age structure and updating the sort structure of vine plants using wine sorts in the country is required. This is completed under the National Program for Support of the Viticulture Sector. Financing of conversion of sorts and restructuring of the vineyards in under the European Funds is eligible [4].

Viticulture and the viticulture sector in Bulgaria have long-standing traditions and huge potential to develop and to respond to the requirements for environmentally clean and environmentally friendly products. The program for development of the viticulture sector up to the year 2025 states that this sector has to be converted into a leading sector of the national economy on the one hand, and maintain the position of authenticity of Bulgaria on the international wine market on the other hand.

BIBLIOGRAPHY:

1. Borislavov, Y., Bulgarian Wine Encyclopedia, "Trud", 2009.
2. Vasileva, E. "The Conflict – Models and Case Studies", Publishing house "Albatross", Sofia, 2012.
3. Julie Arkell, J., Wine, A&T Publishing, 2009.
4. Magazine "Lozarstvo i Vinarstvo", Viticulture and wine making in Bulgaria – condition, issues and possibilities for development, issue 1, 2013.
5. Magazine "Lozarstvo i Vinarstvo", crop 2013, issue 4, 2014.
6. National strategy for development of viticulture and wine making of the Republic of Bulgaria 2005-2025
www.strategy.bg/FileHandler.ashx?fileId=464
7. National program for support of the viticulture sector in Bulgaria for the wine period 2014-2018
http://www.dfz.bg/assets/6407/NSP_BG_2014_2018.pdf
8. Measure "Restructuring and conversion of vines" (Short summary of the general requirements)
<http://newideasbg.com/pages/posts/mjarka-6.1-bdquoszdavane-na-stopanstva>
9. Productivity for grape and wine in Bulgaria continues to decrease, Professor Doctor of Agricultural Sciences Petko Ivanov, <http://www.agronom-bg.com/proizvodstvoto-na-grozde-i-vino-v-blgariya-prodlzhava-da-namalyava>

**ОБЗОР МЕТОДОВ НАПРАВЛЕННЫХ НА УМЕНЬШЕНИЕ РИСКА В
ВЕНЧУРНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ**
REVIEW OF METHODS FOR REDUCING RISK IN VENTURE CAPITAL
INVESTING

г.Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
sv1135@ mail.ru

Аннотация: В статье исследуется понятие венчурного капитала и определяется его роль в системе инновационного предпринимательства. Установлен механизм венчурного инвестирования. Рассмотрены методы управления рисками венчурных инновационных проектов.

Abstract: In this article the concept of the venture capital is investigated and its role in the system of innovative business is examined. The mechanism of venture investment is established. The methods of risk management venture capital for innovative projects.

Ключевые слова: венчурный капитал, риски, инновации, эффективность, бизнес.

Key words: venture capital, risk, innovation, efficiency, business.

Инновации являются одним из самых основных факторов обеспечения экономического развития любой страны. Инновационное развитие невозможно представить без рискованных научных идей, которые являются будущим экономики. Финансирование рискованных научных идей не всегда оправдано. Одним из наиболее перспективных путей реализации наукоемких инновационных проектов с высокой степенью риска является венчурное инвестирование, эффективность которого подтверждена мировой практикой. При поддержке инвесторов венчурного капитала нашли дорогу на рынок многие крупнейшие радикальные нововведения XX в., связанные с микропроцессорной техникой, персональными компьютерами, интернетом, генной инженерией и др. Венчурный капитал сыграл заметную роль в становлении таких хорошо известных сегодня флагманов наукоемкого бизнеса, как «Майкрософт», «Эппл», «Диджитал Экуипмент Корпорейшн», «Компак», «Сан Микросистемз», «Лотус», «Федерал Экспресс», «Джинентек», «Нэтскэйп» и многих других.

Интерес к рисковому финансированию в последнее время возрастает по нескольким причинам: в ряде случаев инвесторы получают реаль-

ный доход, многократно превосходящий возможный доход от традиционных кредитно-финансовых операций, специфика объектов финансирования – высокорисковых предпринимательских проектов – дает толчок развитию особых методов управления, способствующих минимизации инвестиционных рисков; венчурный механизм обеспечивает практическую возможность финансирования новых инновационных идей и разработок на начальных этапах их реализации.

Развитию венчурного бизнеса активно содействуют государственные органы ряда ведущих индустриальных стран. В нашей стране постепенно формируется политический и предпринимательский климат, благоприятный для венчурного и прямого инвестирования. Ряд шагов, принятых сообществом венчурной индустрии и государственными структурами различных уровней, способствует развитию малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, придает импульс развитию российской экономики в целом. При поддержке государства, частного сектора и международных организаций были созданы структуры научно - исследовательского сектора рыночного типа, такие как технопарки, инновационно - технологические центры, юридические и консалтинговые компании. Разработаны и созданы новые инструменты и механизмы, связанные с функционированием бюджетных и внебюджетных фондов поддержки фундаментальных и прикладных исследований и разработок, их конкурсным финансированием, защитой прав на объекты интеллектуальной собственности.

Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

Сегодня в РФ существует ряд проблем связанные развитием и внедрением венчурного капитала: мало венчурных предпринимателей, способных быстро превращать изобретения в успешные инновационные продукты, изобретатели нацелен на решение технических проблем, а не на создание максимально ценности для покупателя, не хватает качественных предложений со стороны инноваторов, так и предприимчивого спроса со стороны венчурных инвесторов. Так же следует отметить недостаток в квалифицированных кадрах и низкую культуру предпринимательства в целом. Нехватка знаний и специалистов присутствует не только среди собственников средств, она присуща и фирмам, претендующим на эти средства. То есть компания – разработчик инновационного проекта порой затрудняется доказать инвесторам прибыльность сотрудничества с ними, представить законченный, грамотно обоснованный проект, который, по своей сути, обладает свойствами готового рыночно-

го товара. В данной ситуации необходимо, привлекая компетентных специалистов, организовывать специальные курсы, разрабатывать программы по повышению уровня квалификации среди инвесторов и их потенциальных клиентов в области венчурной индустрии. Серьезной преградой в данной сфере служат трудности при выходе на рынки высоких технологий международного уровня и несовершенство фондового рынка в нашей стране. Дело в том, что фондовые биржи – это неотъемлемый элемент венчурного механизма. Необходимо устранить присущий им спекулятивный характер для привлечения инвесторов.

Экономическая надежность реализуемого инновационного проекта во многом зависит от выбранного решения в ситуации неопределенности. Чтобы снизить потери от рисков, вырабатываются защитные меры, проводится расчет максимально возможного ущерба и определяются пути их устранения. Поэтому главной задачей риск-менеджмента любого уровня является прогнозирование и выбор оптимальных путей решения по преодолению негативных последствий, исходящих от всех групп факторов неопределенности, а также эффективное управление причинами, обуславливающими неопределенность, с необходимой степенью риска.

Механизм управления рисками включает комплекс мер по выявлению, оценке и минимизации рисков. Для выявления рисков, как правило, используются экспертные методы или метод аналогий. В данном случае важное значение имеет опыт экспертов и опыт реализации подобных инновационных проектов, осуществляемых ранее другими инвесторами. Для оценки риска проекта в случаях, когда в связи с отсутствием достоверной информации использование статистических данных не представляется возможным, применяются эвристические методы или экспертные методы оценки. К достоинствам экспертного метода можно отнести отсутствие необходимости в точных данных и дорогостоящих программных средствах, простоту оценки и возможность ее осуществления до расчета эффективности инновационного проекта. Основными недостатками экспертного анализа являются сложность привлечения независимых экспертов и высокая степень субъективности в оценке. Выбор инструментов снижения рисков венчурного инвестора во многом зависит от того, на каком этапе венчурного процесса находится инновационный проект. Так, на этапе первичной оценки инвестиционной возможности инвесторы уделяют большое внимание рискам, которые слабо поддаются контролю. На этапе процедуры, которая также в значительной степени направлена на выявление рисков, осуществляется углубленное изучение бизнеса компании и ее продуктов или услуг, интеллектуальной собственности, проводятся – сбор отзывов об акционерах и топ-менеджерах компании, а также анализ рынка, финансовых отчетов и прогнозов, юридических документов, возможностей выхода из инвестиции и т. д. На

этапе подготовки инвестиций и структурирования сделки используются инструменты, направленные в основном на защиту положения венчурного инвестора в компании. И, наконец, после осуществления первого транша венчурного финансирования инвестор включается в работу, стараясь как можно быстрее добиться существенного уменьшения наиболее важных рисков. Например, помогает в формировании полноценной команды, доработке технологии, выводе продукта на рынок. Таким образом, к числу методов, направленных на уменьшение риска в венчурном инвестировании, можно отнести: тщательный отбор проектов для инвестирования; ступенчатую систему финансирования, когда финансирование каждой последующей стадии развития проекта производится только при достижении определенных успешных результатов на предыдущей стадии; диверсификацию – как по проектам как таковым, так и по отраслям, географическим регионам и стадиям развития; опыт и знания менеджера как средство изменить соотношение доходность – риск. Из этого следует, что, осуществляя свою деятельность в условиях чрезвычайно высоких рисков, венчурные инвесторы вынуждены уделять большое внимание идентификации и минимизации рисков. Часть усилий по уменьшению рисков связана с защитой инвестором своего положения в компании, но основные усилия имеют отношение к рискам самого бизнеса и его окружающей среды. Венчурные инвесторы стремятся понять риски бизнеса, стараются избегать рисков, на которые у них нет влияния. Устранение или уменьшение критичных рисков приводит к успеху инновационного проекта.

Как отмечалось в выше изложенном материале риски венчурных инвестиций - это риски предпринимательской деятельности, эти риски в мире нигде не страхуются. Однако практически всегда производится страхование имущественных рисков инновационных предприятий - объектов венчурного инвестирования, рисков, связанных с жизнью и здоровьем топ-менеджеров этих предприятий, страхование ответственности, страхование других классических рисков, часто такое страхование является обязательным требованием венчурного капиталиста.

Для развития венчурного инвестирования в России необходимо окончательно сформировать систему государственных приоритетов в области развития науки и технологии, региональные и отраслевые перечни приоритетных направлений венчурного инвестирования. Но самым важным условием развития венчурного бизнеса является продуманная государственная политика, заключающаяся в формировании правильного институционального климата. Его улучшение в России поспособствует процессам стандартизации и защиты интеллектуальной собственности, авторских прав и т. д.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГЧП

Санкт-Петербург, СПбГУТиД
natfino@yandex.ru

Аннотация: Статья посвящена теоретическим аспектам анализа и классификации рисков проектов ГЧП. В статье описаны особенности реализации проектов на основе принципов государственно-частного партнерства с учетом стадии реализации проекта и взаимозависимости рисков.

В условиях современного финансового кризиса, ограниченности государственных средств механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) является одним из наиболее эффективных способов решения задач по развитию внутренней инфраструктуры страны. Реализация проектов на основе принципов ГЧП призвана снизить риски как для государства, так и для частного сектора и повысить шансы на успех реализации совместных проектов. Однако на практике партнерство сталкивается с целым рядом проблем, подвергающих риску участников ГЧП проектов, что сопряжено с особо тяжелыми последствиями для них в условиях финансового кризиса.

Вопросы управления рисками являются для государственно-частного партнерства основополагающими, так как в этом кроется сама суть партнерства – механизма согласованного разделения рисков между государственной и частной сторонами. При этом на сегодняшний день в научной среде основное внимание концентрируется именно на системе распределения рисков на стадии формирования проектов, а анализу, оценке и классификации рисков в процессе реализации проектов уделяется недостаточное внимание.

В то же время риски проекта и их существенность распределены неравномерно в рамках жизненного цикла проекта. Как правило, риски возрастают с развитием проекта, с большим вложением в него ресурсов. Степень риска высока на этапе разработки проекта, когда нет гарантии того, что проект будет реализован, и на этапе строительства – по причине вероятности перерасхода средств или превышения сроков строительства и сдачи объекта в эксплуатацию. Увеличение срока строительства означает соответствующее увеличение затрат частного партнера на обслуживание привлеченного финансирования. Кроме того, нарушение сроков завершения строительства является важнейшим аспектом любой

сделки ГЧП с финансовой точки зрения, так как переход с этапа строительства на этап эксплуатации формирует мотивацию Партнера в части начала коммерческой стадии и стадии субсидирования минимально гарантированного дохода. Как только строительство объекта завершается, уровень риска значительно снижается, поскольку риск, связанный с тем, что строительство может не осуществиться или не завершиться в срок, исчезает.

Перечня рисков, который бы исчерпывающим образом соответствовал каждому проекту ГЧП, не существует. Вместе с тем можно выделить несколько основных групп рисков в проектах ГЧП: строительные, технические риски, коммерческие риски, финансовые риски, правовые риски, политические риски, экологические и социальные риски. При этом в определенной степени так или иначе на всех этапах реализации ГЧП проекта присутствуют практически все виды рисков. Так, например, в отношении эксплуатации платной дороги в части, например, уборки снега с обочин и служебных проходов действуют технологический риск (ускоренная коррозия элементов обустройства дороги и сокращение срока службы элементов сооружения и, как следствие, отказ подрядчиков от гарантийных обязательств); технологический риск (несоблюдение требований к эксплуатации влечет за собой образование снежных масс, наката, скользкости, что приводит к снижению коэффициента сцепления с проезжей частью, ухудшению видимости на автомобильной дороге и риску возникновения дорожно-транспортных происшествий); репутационный риск (снижается позитивный имидж дороги) и в конечном итоге финансовый риск (уменьшение количества пользователей в будущем может привести к дополнительным затратам публичного партнера на выплату минимального гарантированного дохода).

Главное отличие проектов ГЧП в том, что в их формировании и реализации участвует несколько сторон: органы публичной власти, частный партнер, финансирующие организации и др. Каждая из сторон осуществляет тщательный анализ собственных рисков, разрабатывает способы их нейтрализации. Однако, на наш взгляд, несмотря на достаточно жесткую, четко определенную структуру распределения рисков между публичным и частным партнерами, риски проекта взаимосвязаны между собой, и значит, каждый риск влияет не только на сторону, которая им непосредственно управляет, но также косвенно влияет на остальных участников ГЧП-проекта. Например, нарушение сроков завершения строительства негативно влияет на экономику проекта в целом, на доходность частного партнера и вызывает вал негативных последствий для публичного партнера (увеличение финансового бремени государства, снижение эффективности

расходования бюджетных средств, в конечном итоге невыполнение социальной функции).

Учитывая вышеизложенное, авторы данной статьи предлагают дополнить классификацию рисков ГЧП-проектов следующими типами риска: уникальный риск, присущий конкретному проекту, и систематический (классификация по степени распространения данного риска); непрерывный риск и дискретный, свойственный какому-либо одному этапу реализации проекта (классификация по времени существования); общий риск и риск конкретного участника (классификация по степени воздействия на участников).

Такой подход позволит выявить наиболее часто встречающиеся риски и понять первостепенные риски в отношении того или иного этапа реализации проектов. Для успешной реализации проектов, как государственный, так и частный сектор должны постоянно выявлять основные риски, которые будут возможны при их осуществлении, в порядке их возможного возникновения; также необходимо анализировать стадии проявления последствий риска и стадии, на которых необходимо выполнение управляющих воздействий.

Реализация проектов ГЧП — трудная задача, решение которой зависит от минимизации всех существующих рисков путем постоянного мониторинга рисков, скоординированной работы всех заинтересованных сторон.

Таким образом, для каждого проекта ГЧП необходимо разработать структуру рисков: отнести их к определенной группе, определить воздействие на проект, способы снижения, устранения и распределения индивидуальных рисков. В ходе реализации проекта структуру рисков необходимо постоянно корректировать с учетом сценариев развития.

Список использованной литературы:

1. Климов, П.Е. Система распределения финансовых рисков в проектах государственно-частного партнерства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Климов Павел Евгеньевич. — Москва, 2012. — 213 с.
2. Матаев, Т.М. Риски в сфере государственно-частного партнерства / Т.М. Матаев // Проблемы современной экономики. — 2014. — №2. — С. 180-185.
3. Соколов М.Ю., Маслова С.В. Управление рисками в проектах государственно-частного партнерства. — «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия “Менеджмент”», 2013, №4. — С. 100-124.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РИСКОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЕКТА ГЧП

Санкт-Петербург, СПбГУТиД
bpkasatkin@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена вопросам методологии анализа и классификации рисков проекта государственно-частного партнерства. В статье описаны подходы и особенности методологии рисков в процессе реализации проектов на основе принципов государственно-частного партнерства с учетом многофакторной модели реализации проекта и взаимозависимости рисков.

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) — совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В зависимости от этапа развития сотрудничества государства и бизнеса различают риски проектирования и разработки, риски строительства, риски финансирования, риски операций и определения прав собственности. С позиции эффективного ГЧП риски должны передаваться участнику, который по возможности лучше их контролирует. На практике, риски перекладываются на частный сектор и финансируются за счет правительства, которое платит за объект инфраструктуры в более долгосрочной перспективе. Учитывается также то, что перекладывание рисков на правительство может привести к уменьшению стоимости проекта, породить угрозу самострахования правительством собственных рисков.

Риски, которые возникают в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства, подразделяются на следующие виды рисков:

- 1) политические риски;
- 2) экономические риски;
- 3) инновационные риски;
- 4) экологические риски.

Из всего множества существующих видов риска выделяется категория политических рисков, как один из ключевых рисков, свойственных государственно-частному партнерству.

Политические риски представляют собой вероятность имущественной (финансовой) потери по причине изменения политической системы, расстановки политических сил в обществе, в связи с политической нестабильностью.

Таблица 1. Классификация рисков в процессе реализации проектов в ГЧП

Группа рисков	Риски
Проектирование и разработка	– проблемы разработки; – проблемы внедрения; – вариации проектирования и разработки; – предоставление услуг проектирования
Строительство	фиксированный срок и стоимость проекта; – график снабжения; – утверждение плана; – безопасность для окружающей среды; – нарушение существующих методов работы; – подготовка строительной площадки; – вариации строительства; – трудовые споры
Финансы	обеспечение финансирования; – сохранение финансирования (включая займ); – процентная ставка и налоговые поправки; – налоговые правила; – цена эскалации капитальных вложений
Управление	предоставление услуг / построение объекта инфраструктуры; – наличие услуг / средств производства; – ремонт и затраты на техническое обслуживание; – безопасность; – обучение персонала; – приспособление к требованиям потребителей; – операционные затраты; – скрытые недостатки существующих средств строительства; – изменения в спросе
Собственность	застрахованный ущерб или повреждение активов; – моральный и физический износ; – государственное и местное законодательство; – общественные долги; – форс-мажорные обстоятельства; – реализация остаточной стоимости активов

В сфере государственно-частного партнерства можно выделить «чистый» и «деловой» политический риск.

Первый характеризуется вероятностью определенного ущерба, который вызван нестандартной ситуацией (особенно связанной с

человеческими жертвами). Сюда можно отнести ситуации, когда нежелательный ущерб в осуществлении политических решений вызван внезапными перебоями соответствующей политической деятельности. Другие относят к ситуациям, когда угрозы в реализации нужных решений создаются непосредственно в виде потери ресурсов или их недополучения в ожидаемом количестве.

В основе классификации политических рисков государственно-частного партнерства находятся принципы: в зависимости риска от уровня развития экономических субъектов, на который он распространяется. Выделяются макро — и микрориск. Макрориск можно ассоциировать с вероятностями политического события, которое отразится на всех иностранных субъектах, находящихся в стране размещения. К микрорискам можно отнести риски, которые будут специфичны для отрасли, фирмы; — разделения событий, которые вызваны либо действиями правительственной структуры в ходе государственной политики, либо силой, находящейся вне контроля правительства.

Причинами возникновения политических рисков государственно-частных партнерств являются:

- невозможность осуществления хозяйственной деятельности по причине военных действий, революций, обострений политических ситуаций в стране, национализация, конфискация товаров и предпрятий;

- неблагоприятные изменения налогового законодательства;

- запрещение или ограничение конверсий национальной валюты в валюту платежа (в данном случае выполнение обязательства перед экспортером стран возможно в национальной валюте, которая имеет ограниченную форму применения).

Факторами, определяющими уровень политического риска государственно-частного партнерства, являются факторы прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия: законодательство, налоговая система, непредвиденные действия органов государственного управления.

Факторы косвенного воздействия: политическая обстановка, экономическая обстановка, международные события.

Можно выделить три уровня формирования политических рисков государственно-частного партнерства: уровень национальной экономики, региональный уровень, международный уровень.

На национальном уровне политический риск характеризуется нестабильностью внутривнутриполитической обстановки страны, частым

изменением законодательства, которые имеют своим следствием ухудшение финансового состояния хозяйствующих субъектов, вплоть до их банкротства. Выражение регионального политического риска возможно в нестабильности политической обстановки в конкретном регионе. Она выступает в форме потери из-за военных действий в этом регионе, вмешательства в предпринимательскую деятельность региональных органов управления. Международный политический риск характеризует возникновение неблагоприятной политической ситуации в равной степени для предпринимательских структур, имеющих выход на международный рынок, и, имеющих зарубежных партнеров.

В рамках государственно-частного партнерства наиболее распространенными являются экономические риски, к которым относятся: риск снижения выручки, риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, недооценка размера долгосрочных вложений, кредитные риски (скрытые обязательства по кредитам, невозможность выплатить требуемую сумму), валютные риски. Экономические риски государственно- частного партнерства можно разделить на четыре группы:

— производственно-экономические риски, — коммерческие риски, — финансовые риски, — валютные риски. Производственно-экономический риск выражается в вероятности возникновения неадекватности использования сырья, росте себестоимости, увеличении потери рабочего времени, использовании новых методов производства, как следствия реализации производственной деятельности.

К данной группе рисков относятся риски:

- снижения выручки,
- завышения стоимости строительства,
- завышения стоимости эксплуатации.

К основным причинам производственно-экономического риска относятся: — уменьшение намеченного объема производства и реализации продукции, понижение цены, снижение производительности труда, простоев оборудования, потери рабочего времени, отсутствие необходимого количества исходных материалов, увеличенного процента брака изготавливаемой продукции; — увеличение расходов материальных затрат вследствие перерасхода материала, сырья, топлива, энергии, и за счет увеличения транспортного расхода, торговой издержки, накладных расходов; — рост фонда оплаты труда по причине превышений намеченной численности, выплаты более высокого уровня зарплаты некоторым сотрудникам, увеличение налоговых платежей и отчислений по причине изменений ставок налогов в неблагоприятную для предпринимательских фирм сторону и их отчислений в ходе деятельности.

Коммерческий риск представляет собой вероятность потерь, возникающая во время реализаций товаров и услуг, которые произведены или куплены субъектом государственно- частного партнерства.

Причины его возникновения кроются в: — падении спроса и потребности в реализуемом товаре вследствие вытеснения его конкурирующими товарами; — потере качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), влекущим за собой снижение его цены; — повышению издержек обращения после выплаты штрафов, непредсказуемых пошлин и отчислений.

Финансовые риски ГЧП связаны с финансовым потенциалом, независимостью и стабильностью финансовой системы субъекта и возможностью обеспечения его финансовыми средствами.

Видами финансового риска являются:

- кредитный риск;
- инвестиционный риск.

Кредитный риск это вероятность невыполнения субъектом государственно-частного партнерства своих финансовых обязательств перед инвестором, при использовании для финансирования своей деятельности внешнего займа.

Инвестиционный риск предполагает вероятность возникновения дефицита вливания инвестиционных средств в проекты ГЧП и их неравномерного распределения.

Разновидностью инвестиционных рисков выступают:

- капитальный — характеризует вероятность того, что инвесторы не смогут высвободить инвестированные средства, не неся потери;
- селективный — будет определен возможностями неправильных выборов объекта для инвестирования по сравнению с другими вариантами;
- процентный риск будет определять потери, которые понесут инвесторы по причине изменений процентной ставки на рынке;
- операционный риск потерь — будет возникать в связи с перебоями в работе компьютерной системы по обработке информации, которая связана с инвестированием средств;
- временной риск — инвестирование капитала в неблагоприятное время, что неминуемо повлечет за собой потери;
- риск ликвидности будет связан с возможностями потери при реализации ценных бумаг из-за изменений оценок ее качества.

Для проектов государственно-частного партнерства характерными также являются валютные риски.

Валютный риск показывает вероятность финансовой потери в результате изменений курсов валют, обусловленной их высокой подвижностью и потерей покупательной способности национальной

валюты.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующий вывод:

- риски ГЧП - это, прежде всего, многофакторные риски;
- риски ГЧП - это мультивалютные риски;
- риски ГЧП замыкаются в своей совокупности на некий финальный риск, который можно коротко охарактеризовать как срыв сроков контракта или невыполнение в срок договорных обязательств.

СЕКЦИЯ № 5

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

УДК 336.7

Батаев Алексей Владимирович

к.т.н., доцент

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ И МИРЕ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
bat_a68@mail.ru

Аннотация: В статье анализируются основные тенденции, определяющие развитие мирового финансового рынка. Рассматриваются показатели, характеризующие банковский сектор: количество финансовых институтов, концентрация капитала в ведущих кредитных организациях, анализируется их динамика. Проведены исследования по роли государства в управлении финансовой системой. Рассмотренные тенденции проанализированы для российского банковского рынка.

Ключевые слова: финансовые институты, количество банков, концентрация капитала, банки с государственным участием, динамика развития

Устойчивое развитие банковской системы является основообразующим фактором развития экономики любой страны. Банковский сектор характеризуется разными показателями, среди которых можно выделить количество участников финансовой системы, величину активов, значение концентрации капитала в ведущих финансовых институтах и другие.

Одной из основных характеристик финансовой системы является количество банковских учреждений. За последнее время во всем мире наметился тренд на уменьшение числа банков за счет слияний и поглощений, в меньшей степени за счет числа банкротств финансовых институтов. В таблице 1 представлено количество банков в шести самых крупных странах мира по числу финансовых институтов.

Таблица 1. Количество финансовых институтов в странах мира

№	Страна	Количество финансовых институтов		
		2005	2009	2014
1	США	7475	6936	6891
2	Германия	2200	2048	1842
3	Россия	1516	1228	1094
4	Австрия	882	867	731
5	Италия	730	793	694
6	Япония	134	127	121

Если рассматривать относительные показатели по сокращению банковского сектора, то Россия является абсолютным лидером среди всех стран (Таблица 2).

Таблица 2. Динамика изменений количества банков в странах мира

№	Страна	Изменение, %
1	США	7,8
2	Германия	16,3
3	Россия	27,8
4	Австрия	17,1
5	Италия	4,9
6	Япония	9,7

Такое лидерство объясняется не только укрупнением банковских учреждений, но и активной позицией Центробанка по отзыву лицензий у финансовых институтов.

Проведем более подробно анализ изменений параметров банковского сектора России за последние пятнадцать лет. В таблице 3 представлена информация по общему количеству кредитных организаций, числу действующих банков, их филиалам и дополнительным офисам.[1]

Таблица 3. Количество финансовых институтов в России.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего банков, шт.	2124	2001	1826	1666	1516	1409	1345	1296	1228	1178	1146	1112	1094	1071	1049
Действующие банки, шт.	1311	1319	1329	1329	1299	1253	1189	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834
Филиалы, шт.	3793	3433	3326	3219	3238	3295	3281	3455	3470	3183	2926	2807	2349	2005	1708
Дополнительные офисы, шт.	-	-	-	-	-	12181	15007	18979	21272	21641	22001	22565	23347	24486	23198

На основе приведенных данных проведем анализ динамики изменений в банковском секторе России (таблица 4), для большей наглядности представим данные на рисунке 1.

Таблица 4. Динамика изменений в банковском секторе России

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего банков к предыдущему году, изменение %	-5,8	-8,7	-8,8	-9,0	-7,1	-4,5	-3,6	-4,1	-4,1	-2,7	-2,8	-1,6	-2,1	-2,1
Действующие банки к предыдущему году, изменение %	0,6	0,7	0	-2,2	-3,5	-5,1	-4,5	-2,5	-4,5	-4,3	-3,4	-2,2	-3,4	-9,6
Филиалы к предыдущему году, изменение %	-9,5	-3,1	-3,2	0,5	1,7	0,4	5,3	0,4	-8,2	-8,1	-4,1	-16,1	-14,6	-14,8
Дополнительные офисы к предыдущему году, изменение %	0	0	0	0	0	23,2	26,5	12,1	1,7	1,6	2,6	3,5	4,9	-5,3

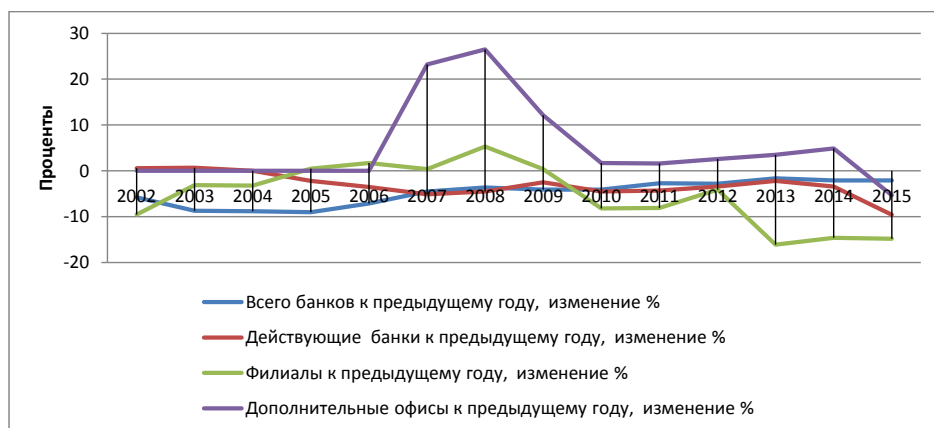


Рис. 1 Динамика изменений в банковском секторе России

Начиная с 2001 года, идет непрерывный процесс сокращения общего числа финансовых институтов, максимум которого пришелся на 2004-2005 годы, что, скорее всего, было вызвано слиянием и поглощением более крупными банками мелких. На сегодня этот процесс стабилизировался и составляет около двух процентов в год, но скорее всего с развитием кризиса этот процесс может ускориться.

Одновременно с этим идет процесс сокращения действующих кредитных организаций, которые могут совершать банковские операции. Сокращение данных финансовых институтов шло, в более медленном темпе не превышая пяти процентов в год, а в последние годы снизилось до трех процентов. Но в последний год произошел резкий скачок в динамике сокращений почти до десяти процентов. Связано это в первую оче-

редь с ужесточением финансовой политики Центрального Банка по отношению к кредитным организациям, а также начали сказываться кризисные явления, происходящие в экономике России, поэтому в дальнейшем этот процесс также может ускориться, все будет зависеть от масштабов кризиса.

Процесс развития филиальной сети финансовых институтов также находится в тренде на снижение. Особенно этот тренд начал ускорение после кризиса 2008 года и продолжается до сих пор, связано это с решением банков оптимизировать свою структуру и уменьшить затраты на содержание филиалов, поэтому территориальные подразделения укрупняются и функции управления передаются на верхний уровень.

Единственный процесс, который имел положительную динамику, был связан с развитием дополнительных офисов кредитных организаций, пик которого пришелся на 2008 год, но после кризиса пошел на спад, сохраняя положительную динамику, и только в 2015 году динамика стала отрицательной. Изменение развития связано, скорее всего, с ликвидацией в 2014 году ряда банковских учреждений, обладавших широкой сетью дополнительных офисов, с кризисными явлениями, а также развитием информационных технологий, в частности с внедрением интернет-банкинга, позволяющего сократить число дополнительных офисов и работать с клиентами через интернет.[2], [3] В ближайшем будущем тренд на сокращение дополнительных офисов останется и будет обусловлен необходимостью уменьшения затрат в период кризиса.

Еще одной тенденцией в мировой финансовой системе является концентрация капитала, когда в нескольких крупных финансовых институтах сосредотачивается большая часть всех денежных средств. В большинстве стран мира в банковском секторе доминирует олигополия, когда основным игрокам рынка принадлежит большая часть всех финансовых средств. [4] Для оценки концентрации капитала в финансовых институтах применяются коэффициенты концентрации капитала в доле от общего рынка для трех крупнейших банков (топ-3, CR3), для пяти (топ-5, CR5), для десяти крупнейших финансовых институтов (топ-10, CR10) (таблица 5).[5], [6], [7], [8]

Таблица 5. Распределение капитала по финансовым институтам в странах мира.

Страна	Концентрация в банковском секторе на 2012 г, %		
	CR3	CR5	CR10
США	15	62	64
Германия	22	31	46
Россия	41	47	56

Австрия	53	64	77
Италия	27	40	54
Япония	39	51	56

По показателю CR3<45% Россия приближалась к умеренно концентрированному банковскому рынку.

Рассмотрим изменение концентрации капитала в России за последние несколько лет, чтобы отследить динамику изменений. [9]

Таблица 6. Концентрация капитала по банкам в России

Год	CR3	CR5	CR10
2004	34,65	40,16	48,69
2005	37,90	42,77	50,58
2006	36,88	41,60	50,44
2007	35,61	40,69	49,80
2008	35,77	40,66	50,53
2009	38,99	44,58	54,82
2010	38,78	44,67	53,94
2011	38,76	44,47	54,25
2012	40,74	47,01	56,91
2013	41,68	47,83	57,68
2014	43,70	50,39	60,31
2015	48,57	56,20	69,23

К началу 2015 года российский банковский рынок перешел в сегмент умеренно концентрированных рынков, величина коэффициента CR3 превысила 45%.

На основе приведенных данных проведем анализ динамики изменений в банковском секторе России по концентрации капитала (таблица 7), для большей наглядности представим данные на рисунке 2.

Таблица 7. Динамика изменения концентрации капитала по банкам в России

Год	Изменение CR3, %	Изменение CR5, %	Изменение CR10, %
2005	9,37	6,48	3,87
2006	-2,69	-2,73	-0,27
2007	-3,44	-2,19	-1,27

2008	0,45	-0,08	1,47
2009	9,00	9,64	8,48
2010	-0,55	0,22	-1,60
2011	-0,05	-0,46	0,56
2012	5,12	5,71	4,91
2013	2,30	1,75	1,35
2014	4,86	5,35	4,56
2015	11,14	11,53	14,80

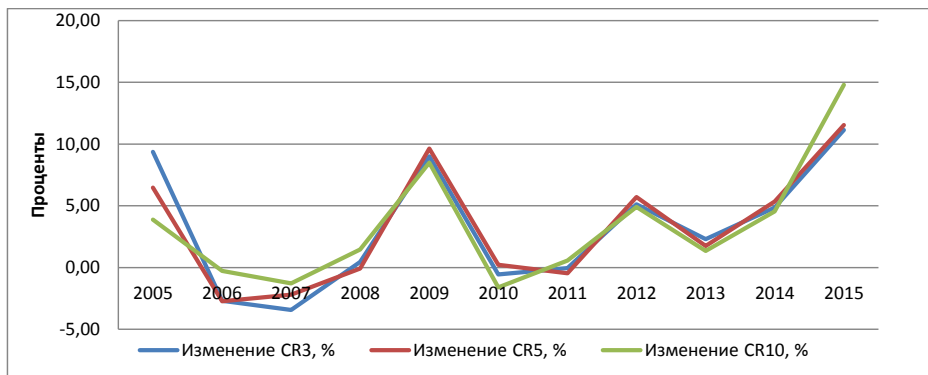


Рис. 2 Динамика изменения концентрации капитала по финансовым институтам в России

Начиная с 2005 года в России, наблюдалось уменьшение концентрации капитала в ведущих финансовых институтах, но после мирового финансового кризиса 2008 года начал набирать обороты процесс увеличения концентрации капитала в крупных банках страны. Особенно наглядно этот процесс проявился в 2009 году, когда многие финансовые игроки ушли с финансового рынка. С этого момента процесс увеличения концентрации капитала стал ускоряться, достигнув к 2015 году максимальных значений. Эти показатели, связаны с резким сокращением количества игроков на банковском рынке (таблица 3), из-за банкротств или слияний многих региональных банков с крупными финансовыми институтами, например ОАО «Балтийский Банк» из-за финансовых проблем был санирован ОАО «Альфа-Банком». В перспективе данный процесс из-за кризисных явлений будет нарастать, многие мелкие кредитные организации будут вынуждены уйти с финансового рынка, либо перейти в структуры более сильных банков.

Еще одной общемировой тенденцией в банковском секторе является усиление роли государства на финансовом рынке, которая стала нарастать после мирового финансового кризиса 2008 года. Процесс уча-

ствия государства в странах идет разными путями, например, в США крупнейшим финансовым институтам была оказана финансовая государственная поддержка, которая была предложена на условиях, ограничивающих свободу действий самих банков, примерно такими методами действовали в странах Европейского Союза, с учетом своей специфики.

В России роль государства в банковском секторе достаточно велика, государство является владельцем пакетов акций крупнейших финансовых институтов. На 2015 год в список банков с государственным участием входило 35 финансовых организаций, таких как ОАО «Сбербанк России», ОАО «ВТБ», ОАО «ГазПромБанк», ОАО «ВТБ 24», ОАО «Россельхозбанк» и другие.[10] В общем числе действующих банков доля финансовых институтов с государственным участием составляла 4,1%, что достаточно немного, но если рассматривать параметр величины активов, которыми владели банки с государственным участием, то его значение составляет (только с учетом банков, входящих в Топ-20) 62,25%, т.е. практически две трети финансового рынка контролировалось государством.

Рассмотрим изменение капитала банков с государственным участием за последние годы (таблица 8).

Таблица 8. Величина активов банков с государственным участием ко всему рынку

Год	Величина активов, %
2004	44,32
2005	46,96
2006	47,28
2007	48,96
2008	47,71
2009	52,05
2010	53,43
2011	52,42
2012	53,91
2013	54,39
2014	58,48
2015	62,25

На основе приведенных данных проведем анализ динамики изменений в финансовом секторе России по концентрации капитала в банках

с государственным участием (таблица 9), для большей наглядности представим данные на рисунке 3.

Таблица 9. Динамика изменения величины активов в банках с государственным участием

Год	Изменение величины активов, %
2005	5,96
2006	0,68
2007	3,55
2008	-2,55
2009	9,10
2010	2,65
2011	-1,89
2012	2,84
2013	0,89
2014	7,52
2015	6,46



Рис. 3 Динамика изменений величины капитала в банках с государственным участием

За последние десять лет концентрация активов в финансовых институтах с государственным участием имела тенденцию к нарастанию, основной пик пришелся на 2009 год, когда многие игроки ушли с финансового рынка, а банкам с государственным участием была оказана финансовая поддержка. В последние годы тенденция к концентрации в кредитных учреждениях с государственным участием только нарастает, и в разгар кризиса будет увеличиваться. Несмотря на то, что у государства не хватает денег, продавать пакеты государственной собственности по низким ценам не будут, кроме этого значительную роль при продаже будет играть политическая составляющая.

В заключении можно сделать следующие выводы:

- российский банковский сектор подвержен основным тенденциям, присущим мировому финансовому рынку;
- за последние пятнадцать лет количество российских кредитных организаций сократилось более чем в два раза, обогнав по этому показателю все остальные экономически развитые страны;
- концентрация капитала на финансовом рынке превысила по показателю CR3 45%, что привело к переходу российского рынка в сегмент умеренно концентрированных рынков;
- особенностью российского рынка является огромная роль государства в управлении банковским сектором, банки с государственным участием занимают 62,25% всего рынка капитала и имеют дальнейшую тенденцию к увеличению своей доли.

Список литературы

1. Официальный сайт «Центрального банка Российской Федерации» Электронный ресурс Датапросмотра 5.03.2015 <http://cbr.ru>
2. А.В. Батаев Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. 2013. № 10. С. 2680271 С. 268-271
3. А.В. Батаев Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. С. 280-284
4. И.Э.Амелин Консолидация банковского капитала. Теоретические аспекты целесообразности. М.: Банковское дело, 2011, № 5.
5. И.А. Глухова Структура банковского рынка в России и мире Электронный ресурс. Датапросмотра 5.03.2015. <http://sibac.info/10900>
6. Д.Г. Родионов Стратегический обзор рынка, Рынок ценных бумаг. 2009. Т. 160. № 17. С. 31
7. А.Л. Баранников Слияния и поглощения в системе современной экономики. М.: РАГС, 2012, — 182 с.
8. Л.В. Николова Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
9. Рейтинг банков России. Электронный ресурс. Дата просмотра 5.03.2015. <http://www.topbankov.ru/Banks/Rating/Assets/Page1/>
10. Государственные банки России. Список банков с государственным участием. Электронный ресурс. Дата просмотра 5.03.2015. <http://finansoviyblog.ru/2014/02/Gosudarstvennye-banki-Rossii-Spisok-bankov-s-gosudarstvennym-uchastiem.html>

11. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ОЦЕНКИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ОСНОВНЫХ ОБЪЕКТАХ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИЙ Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой

А.А. В сборнике: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) 2014. С. 138-159.

12. ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ СТАНДАРТ КАК КРИТЕРИЙ ЭВОЛЮЦИИ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ Люкевич И.Н. Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 3. С. 95-107.

13. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА Кудрявцева Т.Ю., Уткина С.А. В сборнике: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) 2014. С. 216-225.

УДК 336.7

Батаев Алексей Владимирович

к.т.н., доцент

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПРОГНОЗ ИНФОРМАТИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
bat_a68@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена анализу затрат на информационные технологии российских финансовых институтов. Исследованы показатели ИТ-бюджетов в зависимости от прибыли российских банков. На основе проведенного анализа спрогнозировано формирование затрат на информатизацию российских банков на период 2015-2017 годов. Рассмотрена структура ИТ-бюджетов и спрогнозированы ее изменения в период кризиса.

Ключевые слова: финансовые институты, информационные технологии, кризис, структура ит-бюджетов, прогноз развития

Устойчивое развитие банковской системы является основой поступательного движения всей экономики страны. Успешное развитие банковского сектора в современных условиях невозможно без внедрения современных информационных технологий в финансовые институты.

В настоящее время российские банки находятся под воздействием западных санкций, девальвации рубля и проявлением в полной мере кризисных явлений.

В 2008 году российский банковский сектор переживал мировой финансовый кризис, в результате которого произошло значительное сокращение финансовой активности российских финансовых институтов. Одним из показателей проявления кризиса стало значительное сокращение расходов на информационные проекты в банках.

Опираясь на финансовые показатели, отражающие изменения в ИТ-расходах в период кризиса в 2008-2009 годов, попробуем спрогнозировать финансовые показатели на ближайшую перспективу.

В таблице 1 приведены данные по расходам на информатизацию банковского сектора России за последние девять лет. [1]

В 2008 году, несмотря на начавшийся финансовый кризис, российские банки потратили на информационные технологии сумму 33,8 млрд. рублей. Во время кризиса в 2009 году наблюдалось значительное сокращение ИТ-бюджетов, которое составляло порядка 20%. Около 55% процентов всех банков сократили свои ИТ-бюджеты (рис. 1).

Таблица 1. Расходы банков на информатизацию

Годы	Расходы в млрд. рублей
2006	24,3
2007	30,2
2008	33,8
2009	27,0
2010	36,0
2011	40,0
2012	42,0
2013	43,6
2014	44,1

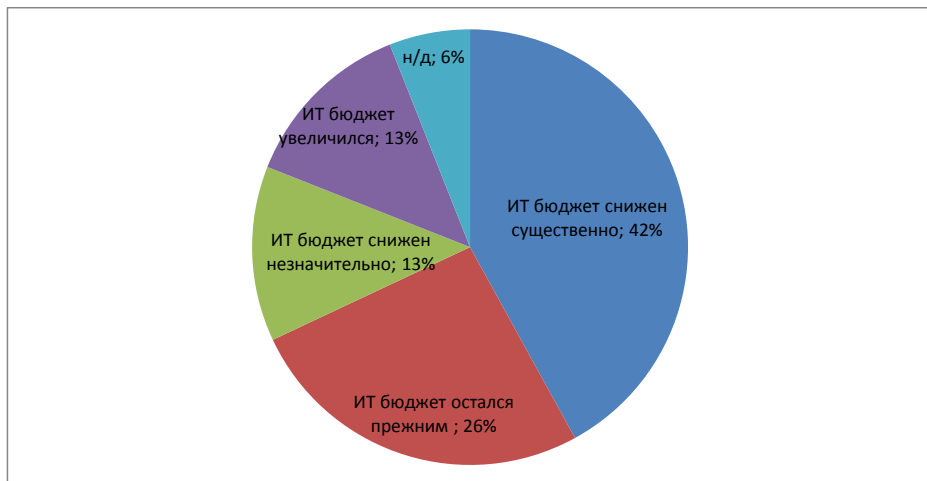


Рис. 1 Сокращение ИТ-бюджетов банками в 2009 году.

Увеличение бюджетов пришлось на долю банков с государственным участием и крупных частных банков, получивших существенную государственную поддержку.

В 2010 году рост затрат на информационные технологии составил около 36 млрд. рублей, что позволило утверждать, о достижении докризисного уровня.

В 2013 и 2014 годах на информатизацию банковского сектора были выделены огромные средства порядка 43,6 и 44,1 млрд. соответственно, что значительно превысило докризисные показатели.

В российском банковском секторе на совокупные показатели по расходам на информационные проекты огромное влияние оказывают два финансовых института ОАО «Сбербанк России» и ОАО «ВТБ» (таблица 2). В период мирового финансового кризиса эти два российских банка не только не сократили свои ИТ-бюджеты, но и значительно их увеличили, 131% и 211% соответственно. Все остальные банки значительно уступают по этому показателю (рис. 2). [1], [2]

Таблица 2. Затраты банков на информатизацию, млрд. рублей

Наименование банка	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «Сбербанк России»,	3,5	4,6	5,7	7,35	9,32	17,1	16,7	18,6
ОАО «ВТБ»	1,8	3,8	2,5	3,05	2,74	2,9	2,6	3,0

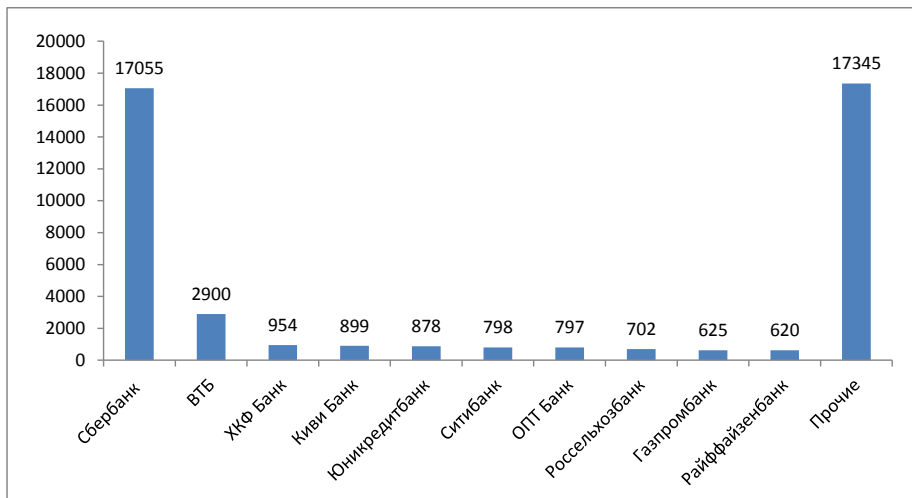


Рис. 2 Расходы на информационные технологии российских банков в 2013 г., в млн. руб.

Совокупный бюджет ведущих российских банков на 2014 год составил почти 44%, т.е. половина всех расходов на информатизацию российских финансовых институтов приходится на ОАО «Сбербанк России» и ОАО «ВТБ» (рис. 3).

Если рассматривать все банки, входящие в группу ВТБ, то совокупный бюджет группы ВТБ в 2013 году составил порядка 18 млрд. рублей, что сопоставимо с показателями ОАО «Сбербанк» и в этом случае, 80,5% всех расходов на информатизацию российских финансовых институтов пришлось на данные финансовые структуры. [3]

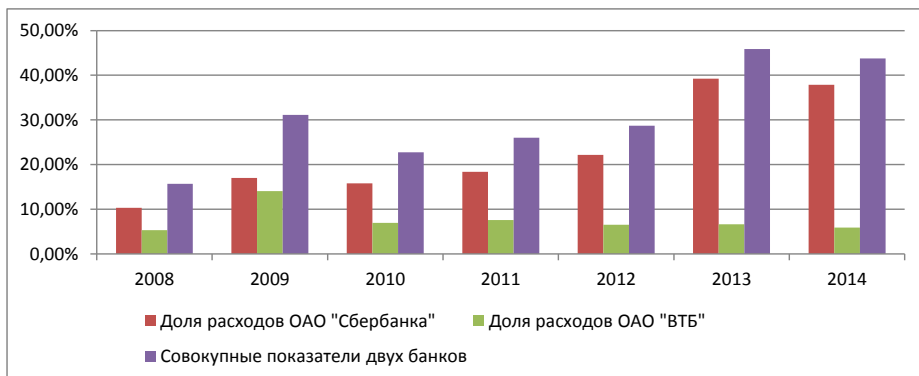


Рис. 3 Соотношение ИТ-бюджетов ОАО «Сбербанк» и ОАО «ВТБ» к ИТ-затратам всех российских финансовых институтов.

На формирование бюджетов для информатизации финансовых институтов большое влияние в первую очередь оказывает прибыль банков (таблица 4).

Таблица 4. Прибыль российских финансовых институтов

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прибыль, млрд. рублей	500,0	409,0	205,1	573,4	848,0	1009	994	780,7

Прибыль во время мирового финансового кризиса у российских банков снизилась более, чем в 2 раза, в 2014 году прибыль упала на 21,5% по сравнению с предыдущим годом (рис. 4).

На уменьшение прибыли в настоящее время оказывают влияние западные санкции, ограничившие доступ к рынкам капитала российских банков с государственным участием, которые контролируют около 63% всего финансового рынка, необходимость резервирования денежных средств на увеличивающиеся банковские риски.

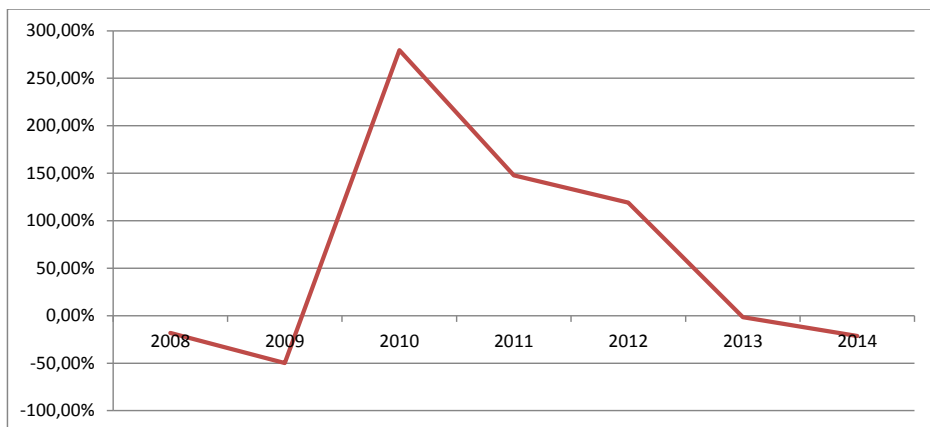


Рис. 4 Динамика изменения прибыли российских банков

Исходя из объема средств, затраченных на информатизацию в российских банках и полученной прибыли можно определить соотношение

средств, выделяемых на ИТ-бюджеты в зависимости от прибыли в среднем оно составляет 6,6% в год (рис. 5).

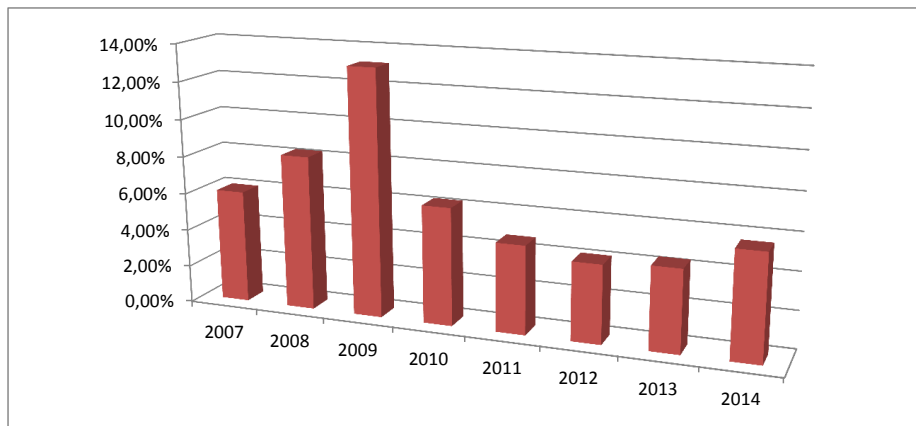


Рис. 5 Соотношение затрат на информатизацию к прибыли банков

По прогнозам дальнейшее уменьшение прибыли в 2015 году может составить 50-70% к предыдущему году, в 2016 году произойдет увеличение на 20-30%, а в 2017 году увеличение будет на 30-50%, тогда ИТ-бюджеты российских банков можно рассчитать для двух вариантов: оптимистического и пессимистического (рис. 6).[4], [5], [6]

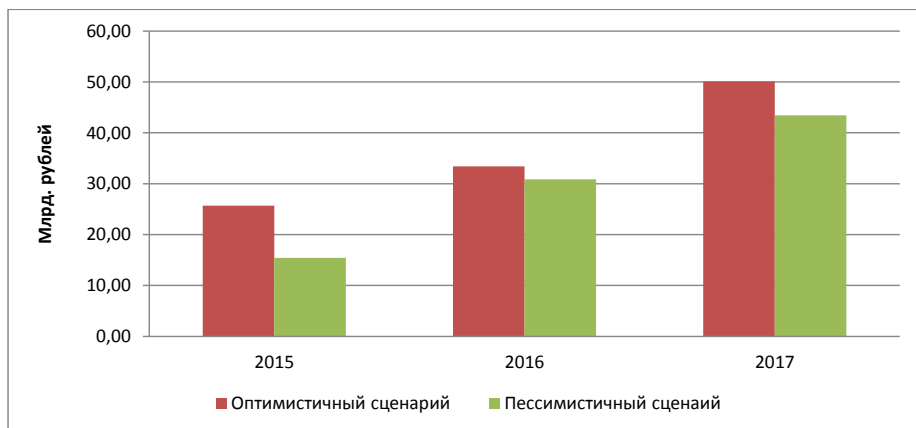


Рис. 6 Прогноз ИТ-бюджетов российских банков на 2015-2017 г.г.

В сегодняшних условиях снижение ИТ-бюджетов коснется практически каждого банка, не будут исключением и государственные банки, на которые и направлены западные санкции. На 2015 год ОАО «Сбербанк России» уже объявил о корректировке выделения денежных средств, на поддержание развития информационной составляющей в сторону уменьшения на 10%. [7]

Российские банки значительные средства вкладывают в развитие банковской инфраструктуры, в то время как западные финансовые институты направляют средства на ее поддержание, так как в большинстве своем она сформирована на достаточно высоком уровне (Таблица5).[1]. [2]

Таблица 5. Затраты банков России на аппаратную и программную составляющую.

Год	Средства, затраченные банковским сектором на информатизацию в целом, млрд. руб.	Распределение средств по видам обеспечения, %		Распределение средств по видам обеспечения, в абсолютном выражении, млрд. руб.	
		Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение	Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение
2007	30,2	29,0	29,0	8,76	8,76
2008	33,8	29,5	31,6	9,97	10,68
2009	27,0	30,1	34,6	8,13	9,34
2010	36,0	30,6	37,2	11,02	13,39
2011	40,0	31,2	39,8	12,48	15,92
2012	42,0	31,7	40,6	13,31	17,05
2013	43,6	32,0	42,0	13,95	18,31
2014	44,1	32,2	43,0	14,20	18,96

На первом месте по структуре расходов у российских банков стоит внедрение нового программного обеспечения 43%, тем не менее, значительная доля расходов приходится на оборудование 32%(рис. 7).

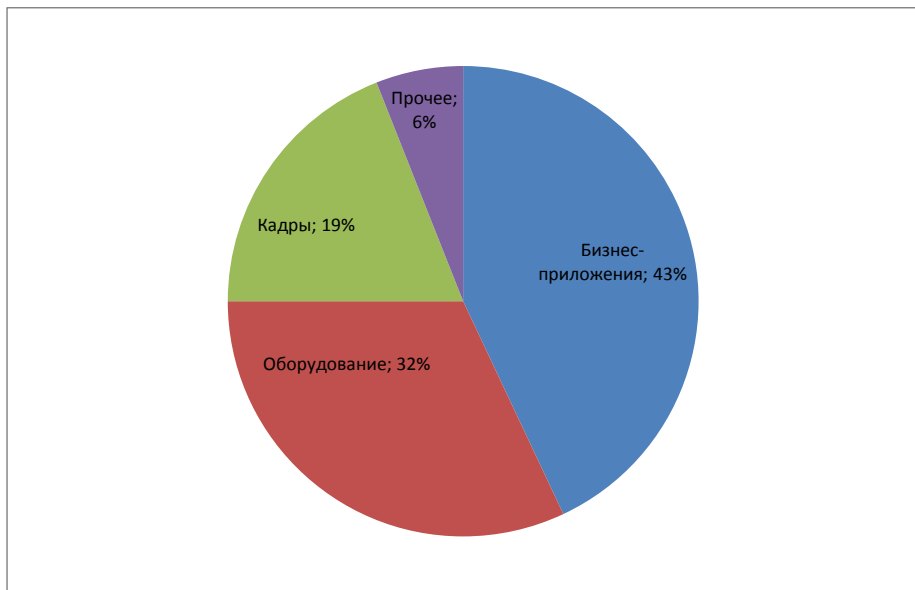


Рис. 7 Структура ИТ-расходов российских банков в 2014 году

В период мирового финансового кризиса произошло обесценивание российского рубля со средневзвешенного показателя 24,85 рубля за доллар в 2008 году до 31,72 рубля за доллар в 2009 году, что составило снижение на 22%. Снижение затрат на аппаратное обеспечение составило порядка 18,5%, а на программное обеспечение около 12,5%.

В настоящее время обесценивание российского рубля произошло со средневзвешенного курса 38,42 рубля за доллар в 2014 году до прогнозного средневзвешенного курса 65 рублей за доллар в 2015 году, соответственно снижение российского рубля составит порядка 40%. [8], [9]

Увеличение курса доллара в большей степени окажет влияние на инвестиции в аппаратной составляющей, потому что вся техника импортируется и использовать, импортозамещение одномоментно не получится, несмотря на то, что российские банки могут переориентироваться на отечественные программные продукты, стоимость российского программного обеспечения также увеличится, из-за влияния девальвации рубля. [10], [11]

Структура ИТ-бюджетов, скорее всего, мало претерпит изменений, потому что отказаться от использования и модернизации программных продуктов нельзя, при этом крупные инфраструктурные проекты будут

заморожены, что обеспечит снижение затрат на информационные технологии.

Возрастет доля прочих затрат, например на услуги интернета, обслуживание каналов связи и т.д., в совокупности с затратами на оплату персонала достигнет порядка 30%. Скорее всего, снизится доля программного обеспечения до 40%, остальное будет затрачено на аппаратную составляющую. [12], [13], [14], [15]

В рамках пессимистичного сценария затраты на аппаратное и программное обеспечение представлены на рис. 8.

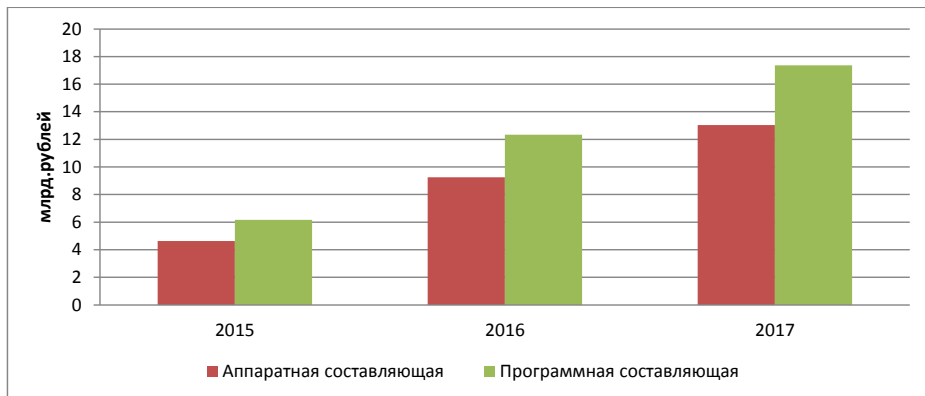


Рис. 8 Распределение затрат на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при пессимистичном сценарии развития

В рамках оптимистичного сценария затраты на аппаратное и программное обеспечение представлены на рис. 9.

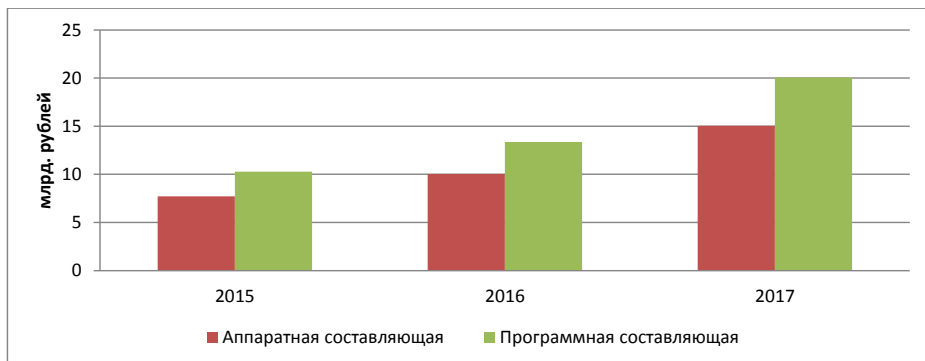


Рис. 9 Распределение затрат на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при пессимистичном сценарии развития

В заключении можно сделать следующие выводы:

- кризис, в котором оказалась Россия сегодня, будет намного сильнее, чем мировой финансовый кризис 2008 года, снижение ИТ-бюджетов коснется практически всех банков, в то время как в 2008 году снижение бюджетов наблюдалось только у 55% всех банков;
- в ближайшие три года ожидается серьезное сокращение затрат на информатизацию российских финансовых институтов: при пессимистичном сценарии затраты в 2015 году будут в 2,9 раза ниже по сравнению с предыдущим годом, при оптимистичном сценарии затраты снизятся в 1,7 раза;
- затраты на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при пессимистичном сценарии в 2015 году составят 4,6 и 6,1 млрд. рублей соответственно, что составит, примерно 32,5% от предыдущего уровня.

Список литературы

1. А.В. Батаев Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. 2013. № 10. С. 2680271 С. 268-271
2. Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2013. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015.http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2013/article/s/rossijskie_banki_v_10_raz_prevzoshli_mirovye_pokazateli_po_rostu/
3. ВТБ раскрыл ИТ-бюджет всех компаний группы. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/05/30/530498>
4. Прогнозы по банковскому сектору России на 2015 год. Мнения экспертов. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015.<http://sberex.ru/article/5446>
5. Всемирный банк ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2015 году с 0,7 до 2,9%. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015.<http://tass.ru/ekonomika/1695342>
6. Иностранные банки понизили прогнозы по прибыли Сбербанка и ВТБ. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://rbcdaily.ru/finance/562949992145108>
7. Сбербанк сократил ИТ-расходы на 2015 год. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.osp.ru/news/2015/0121/13027130/>

8. Прогноз курса рубля на 2015 год. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.epochtimes.ru/prognoz-kursa-rublya-na-2015-god-98959721/>
9. Новый бюджет сверстан, исходя из цены на нефть 50 долларов за баррель. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://news.yandex.ru>
10. А.В. Батаев Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. №11. С. 280-284
11. Л.В. Николова Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263
12. Структура ИТ-расходов российских банков в 2012 году. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.osp.ru/cw/2013/13/13035774/>
13. Банки сокращают бюджеты на ИТ. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://bosfera.ru/bo/banki-sokrashchayut-byudzhety-na-it>
14. Составление ИТ-бюджета. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://fd.ru/articles/11852-sostavlenie-it-byudjeta>
15. Д.Г. Родионов Управление информационной экономической безопасностью в системе региональной экономики. Мир экономики и права. 2012. № 1. С. 8-13
16. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК Кудрявцева Т.Ю. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 2. № 163. С. 20-26.

АНАЛИЗ РЫНКА РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА PRIVATEBANKING

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
iarudskaya@mail.ru

Аннотация: В статье представлен обзор и анализ банковского розничного продукта PrivateBanking, а также подбор рекомендаций по его продвижению.

Ключевые слова: PrivateBanking, Ситибанк, пакет банковских услуг, инвестиционный продукт, привилегия, кредитный рейтинг, бренд, квалифицированный инвестор.

Москва – город, в котором проживает 84 миллиардера и более 100 тысяч долларовых миллионеров, что по данным журнала Forbes, больше, чем в любом городе мира [1]. Данный сегмент является целевой аудиторией для продукта PrivateBanking.

PrivateBanking – это пакет банковских услуг для состоятельных физических лиц, который представляет собой полное сопровождение клиента по вопросам сохранения и увеличения его состояния. Клиенту банка также предоставляются различные привилегии, что создает комфортные условия для дальнейшего сотрудничества и инвестиций.

В рамках статьи будет проведен обзор продукта PrivateBanking, а также подбор рекомендаций по его продвижению.

Итак, потенциальным клиентом данных услуг является бизнесмен или менеджер высшего звена, получающий заработную плату от \$10000 в месяц и имеющий в собственности свободные средства в размере от 2 млн. руб. (4 млн. руб. – Ситибанк; 2 млн. руб. – Райффайзенбанк; 3,5 млн. – ВТБ 24). Высокая заработная плата и наличие ликвидных активов является обязательными условиями открытия премиального пакета.

Клиенту, который приобрел данный продукт, предоставляется приоритетное обслуживание, повышенные ставки по депозитам, специальный курс обмена валюты и другие привилегии. Есть возможность открытия счетов и инвестиций в мировых финансовых центрах. Например, Ситибанк открывает счета в Нью-Йорке, Сингапуре, Женеве, Лондоне. Наличие пакета Premium в Райффайзенбанке дает возможность открыть счет в Вене, ВТБ 24 – в Париже. Ситибанк также помогает получить ста-

тус квалифицированного инвестора, что впоследствии дает ему возможность приобретать инвестиционные продукты, которые не имеются в публичном доступе.

Ситибанк стал одним из первых кредитных организаций, начавших предоставление услуг Private Banking. С 2003 года привлечение состоятельных клиентов является одним из приоритетных направлений развития розничного бизнеса в Ситибанке. На данный момент Private Banking, который внутри банка называется Citigold, обладает линейкой самых надежных инвестиционных продуктов в России. Средства, депонированные клиентами Citigold, имеют большой удельный вес в пассивах банка, а 30% от суммарных доходов с продаж приходится на сегмент Private Banking.

В России всего около 40 кредитных организаций, которые предоставляют услуги в сегменте Private Banking [2]. Почти все из них являются банками «первой сотни». Очевидно, что данный продукт обладает высоким потенциалом развития, так как на данный момент рынок охватывает всего 10% потенциальных клиентов по всей России [3].

Какой банк следует выбрать потенциальному клиенту? В рамках статьи составлен список из 15 рекомендуемых кредитных организаций, предоставляющих данную услугу. Особое внимание было уделено условиям пакета Private Banking, и кредитному рейтингу. Все банки на основе отзывов клиентов на сайте banki.gu являются кредитными организациями «высшей лиги».

На выбор также может повлиять порог инвестиций, то есть, объем свободных средств необходимый клиенту для получения пакета. Например, банк УралСиб предоставляет услуги Private Banking только при наличии \$1 млн, что достаточно большая сумма по сравнению с другими банками. Высокие пороги также у Росбанка (\$300 долл.), банка «Санкт-Петербург» (9 млн. руб.) и МДМ банка (7,5 млн руб.) Но в основном, требования к балансу счета составляют от 2 до 5 млн. руб.

Таблица 1. Рейтинг банков, предоставляющих услуги Private Banking

Банк, предоставляющий услуги Private Banking	Основные параметры программы индивидуального обслуживания	Кредитный рейтинг
СБЕРБАНК	- Доверительное управление инвестициями; - Банковские карты Visa Platinum, Visa Infinite;	Aaa.ru (Moody's)
ГАЗПРОМБАНК	- Банковские карты MasterCard World Signia и Visa Infinite (возможно одновременно); - Кредитование на индивидуальных условиях; - Структурированные продукты с защитой капитала; - Индивидуальные счета доверительного управления; - Общие фонды банковского управления, паевые инвестиционные фонды; - Инвестиционные фонды за рубежом, еврооблигации;	Ba1.ru (Moody's)

Банк, предоставляющий услуги PrivateBanking	Основные параметры программы индивидуального обслуживания	Кредитный рейтинг
	• Брокерское обслуживание и маржинальное кредитование; • Арт-банкинг (сотрудничество с ведущими мировыми аукционными домами, международными и российскими галереями, экспертами и арт-консультантами); • Операции с драгоценными металлами (продажа мерных слитков золота, продажа памятных и инвестиционных монет из золота и серебра, обезличенные металлические счета в золоте, серебре, платине и палладии).	
ВТБ24	• Банковские карты VisaInfinite; • Вклады с повышенной доходностью, широким спектром валют (в т.ч. фунты стерлингов и швейцарские франки), а также удобным механизмом внесения и конвертации средств; • Кредитование на индивидуальных условиях; • Элитная программа страхования (PrivateInsuranceClub); • Доверительное управление; • Инвестиционные стратегии с защитой капитала; • Брокерское обслуживание (специальный тариф с фиксированной абонентской платой и комиссией 0%, маржинальное кредитование); • Финансовое планирование активов семьи; • Налоговое планирование; • Вопросы наследования; • Юридическая поддержка; • Консьерж-сервис; • Стиль и имидж: организация индивидуального шоппинга, заказ коллекционных часов, аренда яхт и самолетов; • Культурная жизнь и развлечения: помощь в организации путешествий, индивидуальных экскурсий; • Healthmanagement: построение программ по управлению здоровьем; • Коллекционирование и хобби: составление винных коллекций, частные поставки коллекционной керамики, консультации по вопросам искусства и антиквариата, дизайна и кулинарии.	Aaa.ru (Moody's)
АЛЬФА-БАНК	• Банковские карты Visa Platinum, Visa Infinite; • Доверительное управление инвестициями;	Ba1.ru (Moody's)
БАНК МОСКВЫ	• Доверительное управление инвестициями; • Банковские карты Visa Gold, MasterCard Gold, Diners Club, Visa Platinum, Visa Infinite; • Кредит на индивидуальных условиях, возможно кредитование бизнеса; • Операции с драгметаллами (золотые слитки, ОМС, золотые монеты ЦБ); • Консалтинг личный и по бизнесу (валютное законодательство, налоги, налоговая декларация, сохранение и передача капитала, приобретение, управление недвижимостью и другими активами за рубежом); • Премиум-клуб (партнерский пул - агентства недвижимости, рестораны, ювелирные дома, автомобильные салоны, консалтинговые и страховые компании).	ruAA+ (S&P)
ЮНИКРЕДИТБАНК	• Банковские карты Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite; • Срочные вклады категории «Плюс»;	AAA(rus) (Fitch)

Банк, предоставляющий услуги PrivateBanking	Основные параметры программы индивидуального обслуживания	Кредитный рейтинг
	• Пасивные инвестиционные фонды; • Накопительное страхования жизни; • Брокерское обслуживание; • Индивидуальное доверительное управление инвестиционным портфелем; • Консультации по всему спектру международных инвестиционных инструментов; • Услуги зарубежных банков Группы - UniCredit (Suisse) Banks.a. (Швейцария), SchoellerBank AG (Австрия) и других, включая предлагаемые этими банками услуги по открытию счетов, фидуциарных депозитов.	
ПРОМСВЯЗЬ БАНК	• Банковские карты Visa Platinum, Visa Infinite; • Вклады: Мультипремиум, Премияльный, Премия Резерв; • Индивидуальные банковские сейфы; • Операции с драгоценными металлами (покупка-продажа: золотых слитков, инвестиционных и памятных монет, драгметаллов по обезличенным металлическим счетам); • Услуги на финансовых рынках; • Налоговое и юридическое консультирование.	ruAA-(S&P)
РОСБАНК	• Конверсионные и валютно-обменные операции во всех видах свободно-конвертируемых, а также ограниченно-конвертируемых валют по предварительному заказу и согласованному курсу; • Экспертиза денежных знаков, вызывающих сомнение в их подлинности; • Доставка наличных денежных средств круглосуточно по г. Москве и в пределах 35 км Рублёво-Успенского, Минского и Новорижского шоссе; • Полный спектр услуг по управлению активами клиентов, в том числе, находящимися за рубежом, индивидуальный финансовый план управления семейным капиталом; • Доверительное управление: консультации по формированию инвестиционного портфеля; • Брокерское обслуживание; • Предоставление аналитическо-информационных обзоров по общим проблемам рынка, корпоративным действиям эмитентов, собраниям акционеров; • Операции с драгоценными металлами: покупка/продажа по договорам комиссии и поручения, размещение во вклады, ответственное хранение; • Депозитарные услуги; • Банковские карты VISA Gold, MasterCardGold, VISA Platinum, MasterCardWorldSignia без дополнительного размещения страховых депозитов; • Выдача наличных средств в сети банкоматов РОСБАНКа по льготному тарифу; • Держателям эксклюзивной карты MasterCardWorldSignia предоставляются дополнительные услуги; • Автокредитование на суммы \$55-200 тыс. по специальным ставкам; • Протокольное обслуживание в VIP-залах Шереметьево-1, Шереметьево-2 и Домодедово; • Подбор страховых продуктов по индивидуальной программе, VIP-	AAA(rus) (Fitch)

Банк, предоставляющий услуги PrivateBanking	Основные параметры программы индивидуального обслуживания	Кредитный рейтинг
	программа по медицине и санаторно-курортному лечению, а также по автострахованию; • Консультации по вопросам налогообложения имущества и доходов, налоговое планирование, подготовка и защита налоговых деклараций; • Консультации по вопросам наследования, дарения, создания и участия в семейных фондах; • Разработка оптимальных схем владения собственностью; • Сопровождение самостоятельных сделок клиента по приобретению недвижимости, акций, долей участия и пр.; • Участие в инвестиционных проектах Банка и его партнеров; • Кредитование под обеспечение по договоренности; • Подбор контрагентов для реализации финансовых схем; • Консультационные услуги с привлечением первоклассных специалистов в соответствующих областях; • Услуги курьерской службы; • Помощь в составлении винных коллекций; • Помощь в подборе эксклюзивных ювелирных подарков; • Взаимодействие с туроператорами, агентствами по подбору домашнего персонала, детскими учреждениями и т.п.	
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	• Индивидуальные решения по вопросам сохранения и преумножения семейного капитала; • Традиционное банковское обслуживание, помощь в решении налоговых вопросов; • Планирование и структурирование капитала; • Разработка индивидуальной стратегии инвестирования; • Брокерское обслуживание; • Открытие счетов и инвестирование как в России, так и за рубежом; • сотрудничество с ведущими российскими и международными компаниями в области страхования, туризма, консьерж-сервиса, налогового и юридического консалтинга.	Ba1.ru (Moody's)
БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	• Банковские карты American Express, MasterCard, Visa; • Вклады с повышенным процентом; • Доставка наличности; • Консьерж и Lifestyle-служба; • Программа «Помощь в экстренных ситуациях»; • Программа «Страхование» обеспечивает комплексную защиту интересов держателя карты Impregia во время путешествий и деловых поездок	B2.ru (Moody's)
СИТИБАНК	• Банковские карты Visa Platinum, Visa Infinite; • Структурированные продукты; • Доверительное управление инвестициями;	AAA(rus) (Fitch)
УРАЛСИБ	• Финансовые услуги – классические банковские продукты и инвестиционные решения; • MultipleFamilyOffice – структурирование и управление семейным капиталом; • Legal&Taxsupport – юридическое и налоговое консультирование, представление интересов клиентов в судах и государственных органах;	A+(Рус-рейтинг)

Банк, предоставляющий услуги PrivateBanking	Основные параметры программы индивидуального обслуживания	Кредитный рейтинг
	• Lifestyle – нефинансовые услуги в сфере недвижимости, искусства и путешествий.	
МДМ БАНК	• Расчетно-кассовое обслуживание (оперативность, качество, надежность и максимальное удобство для клиентов); • Банковские карты (VisaGold и MasterCardGold); • Комплексное банковское обслуживание (депозит + инвестиции); • Доверительное управление активами; • Паевые инвестиционные фонды; • Индивидуальное консультирование на рынке ценных бумаг; • Брокерское обслуживание; • Структурированные продукты; • Биржевые торгуемые фонды (ETF); • Операции с драгоценными металлами; • Валютный рынок FOREX; • Финансовое планирование (управление денежными потоками, планирование инвестиций, управление рисками и страховое планирование, налоговое планирование и имущественное планирование).	A2.ru(Mood y's)
БАНК ПЕТРОКОМ-МЕРЦ	• Банковские карты Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite, MasterCard Gold; • Вклады для VIP-клиентов (гибкие условия выплаты процентов); • Конверсионные операции (на сумму, превышающую \$100 тыс., по индивидуальным курсам); • Индивидуальное доверительное управление; • Брокерское обслуживание; • Операции по счетам; • Депозитарное обслуживание; • Операции с драгоценными металлами (продажа мерных слитков золота, продажа инвестиционных и памятных монет, продажа-покупка драгметаллов через ОМС); • Карта «Особый клиент» - программа привилегий RESTAURANT CLUB.	B2.ru (Moody's)
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	• Банковские карты Visa Platinum, Visa Infinite; • Специализированная продуктовая линейка для VIP-клиентов; • Команда экспертов и специалистов в различных сферах бизнеса, имеющая значительный опыт работы с состоятельными клиентами; • Разработка и реализация индивидуальной инвестиционной стратегии, учитывающей предпочтения клиента относительно соотношения доходность/риск и горизонтов планирования; • Анализ, мониторинг рынков размещения капиталов, предоставление сводной отчетности, включая текущую оценку инвестиционного портфеля; • Принцип «открытой архитектуры», что позволяет формировать более диверсифицированный портфель активов, в который отбираются наиболее интересные предложения российского и международных рынков.	A+(rus) (Fitch)

Как мы видим, Ситибанк входит в этот список, так как имеет высокий кредитный рейтинг, хорошие отзывы клиентов и занимает 20 место по объему активов.

Как влияет текущая экономическая ситуация на рынок PrivateBanking? Данную тенденцию помогут определить показатели продаж одного отделения Ситибанка в Санкт-Петербурге за последние 2 года.

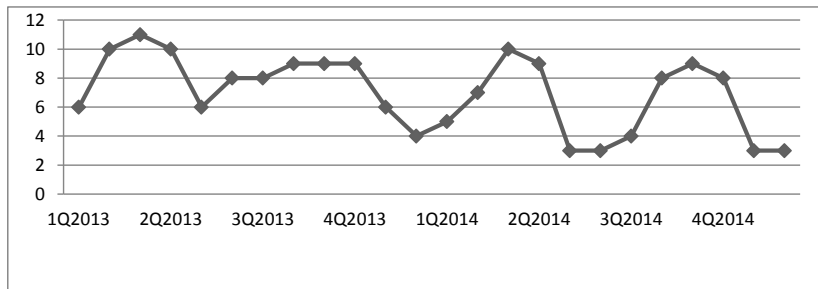


Рис. 1 Динамика продаж Citigold 2013-2014 гг.

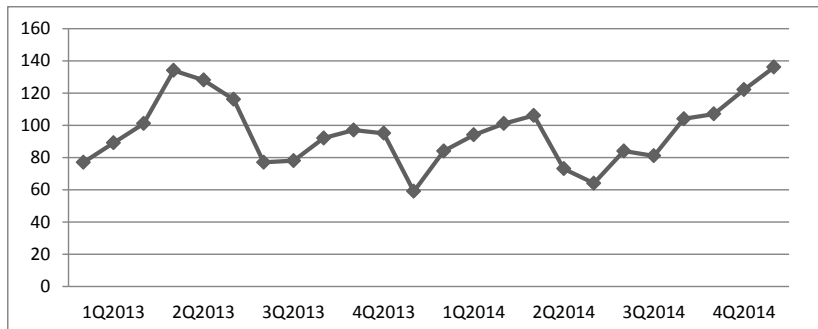


Рис. 2 Динамика продаж инвестиционных продуктов 2013-2014 гг.

Очевидно, что продажи пакета Citigold носят сезонный характер, так как в 1м и 3м кварталах всегда включается дополнительная мотивация сотрудников со стороны компании. В ноябре-декабре 2014 года продажи Citigold резко снизились, а продажи инвестиционных продуктов выросли. Данная тенденция наблюдается ввиду последних событий, создавших впоследствии негативный инвестиционный климат в стране. Многие потенциальные клиенты отказались от приобретения пакета Citigold в пользу спасения своего собственного бизнеса, а уже существующие предпочли вложить все средства в зарубежные финансовые инструменты, чтобы сохранить свои банковские активы.

Ввиду текущего положения в стране, перспективы развития у рынка PrivateBanking противоречивы. С одной стороны, кризис негативно

влияет на доход всего населения страны, что может оказать давление на динамику развития продукта. Но с другой, для многих клиентов Private-Banking является единственным выходом на зарубежные фондовые площадки, где наблюдается устойчивый рост. Можно добавить, что Private-Banking положительно повлияет на российский фондовый рынок с первыми признаками стабилизации экономики, а количество потенциальных клиентов этого сектора возрастет.

Литература:

1. Особенности оптимизации программы микрокредитования предприятия на основе анализа рисков // Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Малевская-Малевич Е.Д./ Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Т. 1. № 163. С. 62-67.
2. СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА,ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА СОЗДАНИЕ АКЦИОНЕРНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ Рухляда Н.О., Гаджиев М.М., Бучаев Я.Г. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64). С. 54..
3. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ СМАРТ-КАРТ Батаев А.В. Молодой ученый. 2015. № 4 (84). С. 334-341.
4. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ Батаев А.В. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 2. С. 156-165.
5. <http://www.forbes.ru/sobytiya-photogallery/biznes/235693-gorodamilliarderoVGde-zhivut-uchastniki-reitinga-forbes/photo/1>
1. http://www.vip-bankir.ru/private_banking/
2. <http://www.rb.ru/inform/80537.html>
3. <http://private-banking-report.ru/>
4. http://www.citibank.ru/russia/citigold/rus/citigold_ru.htm
5. <http://www.vtb24.ru/personal/Pages/default.aspx?geo=spb>
6. <http://fw.raiffeisen.ru/>

Веселова Юлия Альбертовна,
кандидат юридических наук, доцент
Veselova Ju. A.,
PhD legal. sc., associate professor

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный», yulves@bk.ru

Аннотация. Рассмотрены цели и задачи анализа кредитоспособности заемщика – физического лица. Даны понятия платежеспособности и кредитоспособности. Описано содержание методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица. Рассмотрен зарубежный опыт. Сделаны выводы по применению скоринговых систем оценки заемщика.

Ключевые слова: банк, заемщик, скоринговая система, скоринг, методика оценки кредитоспособности заемщика, кредитоспособность, кредитование.

TO THE SOLVENCY ASSESSMENT QUESTION THE BORROWER - THE NATURAL PERSON

National Mineral Resources University, 199026, St. Petersburg, Vasilievsky Island, 22th line, d. 1, Russia, yulves@bk.ru

Abstract. The aims and objectives of the analysis of the creditworthiness of the borrower - a natural person. Given the concept of solvency and creditworthiness. Describes the contents of the methodology for the credit assessment of the borrower - a natural person. Considered foreign experience. The conclusions on the use of scoring systems for the assessment of the borrower.

Keywords: bank, the borrower, scoring system, scoring, methodology for the credit assessment of the borrower's, creditworthiness, credit.

В современных условиях при разработке методов оценки кредитоспособности физического лица необходимо адаптировать их к текущей финансовой ситуации в стране. Необходимо достаточно подробно рассматривать и подвергать анализу все потенциально возможные трудно-

сти финансового характера у физического лица – потенциального заемщика банка.

Методики оценки кредитоспособности могут различаться составом факторов, используемых при оценке общего кредитного рейтинга заемщика, подходами к оценке каждого элемента модели и степенью значимости каждого. Надо отметить, что состав элементов в модели не идентичен для всех банков и стран, что не позволяет в рамках мирового банковского сектора обмениваться статистическими данными и совершенствовать скоринговые системы.

Основные цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в изучении способности заемщика в установленный срок и в полном объеме погасить задолженность по предоставленному кредиту, определении степени банковского риска, размера предоставленной ссуды, условий его предоставления.

Данное положение предполагает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату и оценки его финансовой устойчивости на перспективу, но и анализ обстоятельств, препятствующих в прошлом соблюдению графика погашения кредитной задолженности. Объективно проведенный анализ финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям дают банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

В современной финансовой литературе понятия «платежеспособность» и «кредитоспособность» трактуются в основном применительно к юридическим лицам и не раскрывают специфику физических лиц. При определении платежеспособности физического лица необходимо отталкиваться от размеров его доходов, при этом необходимо учитывать все возможные поступления, в том числе заработную плату и другие источники за определенный период времени.

Кредитоспособность заемщика в современной зарубежной банковской практике рассматривается основным объектом оценки при выявлении целесообразности и видов кредитных отношений.

Перечень элементов кредитоспособности заемщика и показателей, их характеризующих, может быть более широким или сокращенным в зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком. Оптимальные или допустимые значения таких показателей должны дифференцироваться в зависимости от деятельности заемщика, конкретных условий сделки и пр.

В настоящее время достаточно широкое распространение получила методика, разработанная специалистами Ассоциации российских банков. По этой методике оценка заемщика и условий его кредитования предпо-

лагает анализ его кредитоспособности по направлениям, таким как «солидность»; «способность»; «доходность» и др. Из каждого направления выбирается по одному показателю, наиболее характерному для анализа и собирается по ним статистика. Методика имеет свои недостатки: невозможность использования при длительных сроках кредитования и отсутствие учета факторов риска, которые могут проявиться через определенное время.

В большинстве случаев российские банки на практике применяют методы оценки кредитоспособности на основе совокупности финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние заемщика. В современных условиях, как правило, все коммерческие банки разрабатывают и используют собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков с учетом интересов банка.

Большинство зарубежных банков используют в своей практике два метода оценки кредитоспособности: 1) экспертные системы оценки, при которых банки осуществляют взвешенную оценку, как личных качеств потенциального заемщика, так и его финансового состояния; 2) балльные системы оценки кредитоспособности клиентов, которые создаются банками на основе факторного анализа.

Применяемые в банках методики оценки кредитоспособности отличаются друг от друга составом факторов, используемых при оценке общего кредитного рейтинга заемщика, и подходами к оценке каждого параметра модели и степенью значимости каждого из них.

В заключение скажем, что в настоящее время при утверждении методов оценки кредитоспособности частных заемщиков важно проверять, насколько выбранные методы адаптированы к текущей ситуации в стране.

В условиях кризиса, когда банки вынуждены сокращать кредитные операции, оценка кредитоспособности заемщика – физического лица не теряет своей актуальности, так как снижение общего объема кредитного портфеля не должно повлечь значительного всплеска просроченной ссудной задолженности у банка.

Современные макроэкономические задачи определяют дальнейшее совершенствование применяемых методов оценки кредитоспособности заемщика – физического лица, как на государственном уровне, так и на уровне каждого отдельного банка путем разработки или усовершенствования комплексной методики оценки кредитоспособности заемщиков, составляющей составной частью кредитного процесса банка.

*Шебалков Михаил Петрович,
Дружинин Георгий Александрович*

МОДЕЛИРОВАНИЕ СКОРИНГОВОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Москва, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»,
mikhail@shebalkov.ru

Аннотация: В работе рассматривается модель прогнозирования вероятности дефолта. Приведена спецификация модели, описаны источники формирования данных для построения скоринговой карты и приведен алгоритм отбора значимых переменных. Результатом данной работы является ПО и оцененная скоринговая карта.

Ключевые слова: кредитный риск, розничное кредитование, скоринговая карта

*Shebalkov Mikhail Petrovich,
Druzhinin Georgy Aleksandrovich*

SCORING SYSTEM MODELLING OF CREDIT ORGANIZATION

Moscow, Financial University under the Government of the Russian Federation,
mikhail@shebalkov.ru

Abstract: Article presents model for forecasting of probability of default. Model specification is presented as well as possible ways of data collection with further selection of predictive variables. Result of the paper is developed software and estimated scorecard.

Key words: credit risk, retail lending, scorecard

За 2012 год объем розничного кредитного портфеля увеличился на 40-45% в среднем по рынку, что превышает аналогичный показатель 2011 года на 8 процентных пунктов. Эксперты считают розницу самым привлекательным сегментом банковского рынка и предрекают еще больший рост в 2013 году [6]. Рост спроса на кредитные продукты вынуждает банки работать с огромным количеством заявок. И для удовлетворения этого спроса кредитные учреждения должны оптимизировать все процессы, включая процесс оценки кредитоспособности клиента, соблюдая баланс между наращиванием объемов кредитования и принятым на себя риском.

Актуальность темы исследования в большей степени определяется значимостью оценки кредитных рисков в современных рыночных условиях, особенно после финансового кризиса 2008 года.

Целью настоящей работы является построение скоринговой системы коммерческого банка с помощью современных средств моделирования и автоматизация данного процесса.

Для достижения заданной цели были поставлены и решены следующие **задачи**:

- анализ литературы по теории кредитного риска, эконометрическому моделированию и построению скоринговых систем для понимания текущего состояния проблемы.
- подготовка набора данных, включая создание ряда агрегированных качественных и количественных переменных, необходимых для построения скоринговой модели.
- разработка программного обеспечения для автоматизации процесса построения скоринговых моделей и разработка скоринговой модели, оценка эффективности полученных результатов моделирования.

Объектом исследования является набор переменных, созданных на основе данных анкеты и кредитной истории.

Предмет исследования – методы эконометрического моделирования, системного анализа и объектно-ориентированного программирования. Программные средства реализовывались с помощью пакета разработки MS Visual Studio 2010 (C#) и аналитического пакета SAS Base.

Субъект исследования - банк, реализующий розничные кредитные продукты.

Среди основных **научно-практических источников**, которые обрабатываются в исследовании, стоит отметить работы Сидики Наеема и Реймонда Андерсона, содержащие информацию о реализации скоринговых систем и моделировании кредитного риска.

Научная новизна работы заключается в разработке подхода к разработке скоринговых моделей.

- На основе данных имеющихся данных из анкеты на получение кредита и кредитной истории был построен набор переменных. Стоит отметить, что информация по построению переменных держится банками и консалтинговыми агентствами в тайне, поэтому представленные в работе переменные разработаны автором и также представляют новизну.
- В рамках данной работы было разработано программное обеспечение, которое позволяет облегчить и ускорить процесс подготовки переменных для скоринговой модели.

- Также было подготовлено программное обеспечение для построения скоринговой модели на основе логистической регрессии. Данное приложение было применено для создания скоринговой модели.

Практическая значимость исследования и результатов моделирования заключается в том, что разработанное программное обеспечение позволяет быстро и качественно разрабатывать скоринговые модели, а это в свою очередь позволяет оперативно реагировать на внешние и внутренние изменения. Следует отметить, что, используя разработанное программное обеспечение, была построена скоринговая модель, обладающая хорошими показателями эффективности.

Спецификация модели

Любое эконометрическое исследование начинается со спецификации модели, т.е. с формулировки вида модели, исходя из соответствующей теории связи между переменными. Спецификация эконометрической модели возникает в результате трансляции на математический язык взаимосвязей исходных данных экономической задачи (экзогенных переменных модели) и ее искомым неизвестных (эндогенных переменных модели) [5].

В задаче разработки математической модели скоринговой системы коммерческого банка в качестве эндогенной переменной будет выступать индикатор дефолта по договору, а в качестве экзогенных – анкетные данные и данные из внешних источников. В рамках данного исследования на основе реальной выборки данных был смоделирован набор данных по дефолтам заемщика в потребительском кредитовании. К сожалению, вследствие конфиденциальности данных, переменные будут пронумерованы, а их содержательная часть не будет раскрыта.

В данной работе будет использовано следующее определение «плохого» кредитного договора: 90+@12mob, т.е. наличие просроченного платежа на 90 и более дней в течение 12 первых месяцев жизни кредита. Соответственно эндогенной переменной будет выступать вероятность дефолта в данном определении. В качестве экзогенных переменных выступают три блока переменных:

Таблица 1.

Данные для построения скоринговой карты

Обозначение	Тип данных	Комментарий
A00 – A56	Аппликативные (анкетные) данные	Количественные характеристики клиента
B57 – B86	Аппликативные (анкетные) данные	Качественные характеристики клиента
C00 – C27	Данные по кредитной истории (кредитное бюро + кредитное досье)	Данные по уже имеющимся открытым/закрытым

		кредитам в текущем или любом другом банке

Таким образом, модель будет иметь вид (1)

$$\ln \frac{y}{1-y} = a_0 + \sum_{i=1}^{115} a_i x_i + \varepsilon, \quad (1)$$

Стоит заметить, что часть переменных представляет собой агрегаты, собранные из анкетных данных и данных по кредитной истории.

Необходимая статистическая информация для построения модели

Для построения качественной модели необходимо иметь достаточный объем данных; предполагается, что при объеме выборки меньше 1000 невозможно построить действительно качественную модель, также минимальное количество «плохих» договоров составляет 100 штук. Более того исходная выборка будет разбита на обучающий и тестовый набор данных. Также для валидации принято собирать дополнительную выборку за период времени, отличающийся от исходного периода. В валидационном наборе данных должно иметься минимум 30 плохих договоров для оценки эффективности. Корректная работа модели на всех трех выборках (обучающей, тестовой и валидационной) гарантирует стабильность модели в реальной работе [2]. Для целей данной работы будет использован следующий основной набор данных сквозных заявок:

Таблица 2.

Основной набор данных

	Обучающая	Тестовая	Всего
Плохие договоры	861	208	1069
Хорошие договоры	11 296	2816	14 112
Всего	12 196	3024	15 181

Также для валидации будет использован дополнительный набор данных, состоящий из договоров клиентов за отличный промежуток времени:

Таблица 3.

Валидационный набор данных

	Количество записей
Плохие договоры	47
Хорошие договоры	511
Всего	558

Видно, что все три выборки удовлетворяют условиям количества «плохих» записей и общего набора данных.

Далее предстоит этап обработки данных – одномерный анализ. Цель данного этапа – оценить потенциал каждой из имеющихся переменных, её предсказательную силу по отдельности. В частности, предварительной частью является группировка переменных по диапазонам (для непрерывных переменных) или группам (для качественных). При этом количество диапазонов или групп для каждой переменной не должно

превышать 5, во избежание сложностей со стабильностью переменных. Для нахождения оптимальных границ и количества диапазонов было подготовлено ПО, которое максимизирует P-value расчетной характеристики хи-квадрат.

Например, для переменной C07 в результате работы ПО было получено следующее разбиение на диапазоны:

Таблица 4.

Автоматическое разбиение на диапазоны переменной C07

	Количество наблюдений	Bad Rate
Пустые значения	5079	10.61
$0 \leq x \leq 0.25$	516	18.02
$0.25 < x \leq 0.6$	830	10.00
$0.6 < x \leq 8.04107$	8756	4.04
Всего	15181	7.04

Видно, что, не учитывая группу 1 (пустые значения; данную группу следует наблюдать отдельно от остальных), BR падает с увеличением значения переменной. Отсутствуют выбросы и есть все основания предполагать, что переменная обладает высокой предсказательной силой, так как позволяет дифференцировать плохие и хорошие договоры.

Аналогично были подготовлены разбиения на группы (диапазоны) для каждой переменной и записаны в формат SAS для дальнейшего построения скоринговой карты в аналитической системе SAS. Далее, имея подготовленный набор данных, проведем отбор переменных, которые обладают наибольшей предсказательной силой. Для этого в литературе предлагается использовать две величины [2]: Information Value (IV) и Efficiency Value (EV)

Обе величины позволяют оценить предсказательную силу переменных. Для расчета данных величин используются следующие формулы:

$$IV = \sum_i DistrGood_i - DistrBad_i \cdot \ln \frac{DistrGood_i}{DistrBad_i}, \quad (2)$$

$$EV = \sum_i \frac{DistrGood_i - DistrBad_i}{2}. \quad (3)$$

где $DistrGood_i$ – количество «хороших» договоров в диапазоне (группе); $DistrBad_i$ – количество «плохих» договоров в диапазоне (группе).

Для оценки полученных значений величины IV используют следующую таблицу:

Таблица 5.

Оценка предсказательной силы по Information Value

Диапазон значений IV	Предсказательная сила
Меньше 2%	Очень слабая
2% - 10%	Слабая
10% - 30%	Умеренная
30% - 50%	Сильная

Больше 50%	Очень сильная

Для величины Efficiency Value пользуются следующими правилами:

- для аппликативных скоринговых карт минимально допустимое значение Efficiency Value равняется 5%;
- для скоринговых карт, включающих поведенческие характеристики, минимально допустимым значением является 10%.

Для целей данной работы отберем те переменные, которые удовлетворяют хотя бы одному условию:

- $Information\ Value \geq 10\%$ (необходимо наличие хотя бы умеренной предсказательной силы)
- $Efficiency\ Value \geq 10\%$ (карта включает в себя поведенческие характеристики)

Обработав все переменные, было получено, что 54 переменные удовлетворяют условиям, в то время как не удовлетворяют – 61.

Методика оценки модели

Для оценки модели воспользуемся аналитическим пакетом SAS (Statistical Analysis System), который производится компанией SAS Institute Inc. Данные программное обеспечение позволяет работать с большими объемами данных, быстро и качественно проводить различные виды математического анализа, включая регрессионный анализ.

В программном пакете SAS имеется процедура PROC LOGISTIC, которая позволяет оценить параметры модели методом максимального правдоподобия, используя пошаговый метод отбора переменных. Взяв данную процедуру за основу, была подготовлена программа в среде SAS для автоматического построения логистической регрессии.

Оцененную регрессионную модель приведем к скоринговой карте, для этого проведем процесс масштабирования к десятичным баллам. Это необходимо в связи с рядом причин:

- Возможность внедрить скоринговые модели в ПО банка, зачастую процессинг не имеет возможности обрабатывать числа с большой точностью, а иногда и работать с экспонентой [2].
- Облегчение работы с картами для персонала банка.
- Целостность с банковской практикой.

Отношение шансов и скоринговый балл связаны линейным преобразованием [2]:

$$Score = Offset + Factor \cdot \ln(odds), \quad (4)$$

где Score – скор-балл, Offset – начальное смещение, Factor – коэффициент шансов, odds – отношение шансов.

В данной работе используем следующий способ калибровки: для скор-балла 200 отношение шансов 10:1 и увеличивается/уменьшается на

20 баллов при увеличении/уменьшении отношения шансов в 2 раза. Получим следующую линейную трансформацию коэффициента при каждой переменной:

$$Score = 133.56 + 28.85 \cdot \ln(odds). \quad (5)$$

При этом будем округлять значение балла до целых. Итоговая карта приведена ниже:

Таблица 6.

Скоринговая карта

Переменная	Значение	Балл	Переменная	Значение	Балл
Постоянное слагаемое		73	A12	0	0
C08	Пустое	6	B73	1	17
	-999998 - 0.1	0		A	20
	0.1 <- 0.2	8		B	0
	0.2 <- High	19		C	8
C21	Пустое	10	B79	A	21
	-999998	28		B	13
	0 <- 0.065	35		C	5
	0.065 <- 0.845	20		D	0
	0.845 <- High	0	B60	A	14
A43	-1000008	23		B	0
	10 <- 13	8	A00	-999998 - 0.055	47
	13 <- 18	0		0.055 <- 0.42	25
	18 <- High	33		0.42 <- High	0
A39	-999998 - 2.2	0	A34	-999998 - 0	10
	2.2 <- 6.05	8		0 <- 0.145	0
	6.05 <- High	21		0.145 <- 0.26	13
A25	-999998 - 3.5	0		0.26 <- High	39
	3.5 <- High	11	B72	A	7
A19	Пустое	0		B	0
	-1000002	2		C	13
	4 <- 9.5	7		D	24
	9.5 <- 20	19	B86	A	20
	20 <- High	26		B	0

Оценка качества разработанной модели

После построения модели необходимо проверить модель на адекватность. Для оценки качества модели принято использовать два следующих показателя:

Коэффициент Джини (Gini coefficient, Coefficient of Discrimination), мера расслоения выборки на «плохие» и «хорошие» договоры по отношению к скоринговому баллу. Данный показатель широко известен в макроэкономике как статистический показатель степени расслоения об-

щества региона по отношению к какому-либо признаку. Однако широко применим в кредитном скоринге. Рассчитывается по следующей формуле [2, 3]:

$$Gini = 1 - \sum_i G_{i+1} - G_i \cdot B_{i+1} + B_i, \quad (6)$$

где G_i – количество хороших договоров при заданном балле,

B_i – количество плохих договоров при заданном балле.

Интерпретация данного коэффициента приведена в таблице ниже:

Таблица 7.

Интерпретация коэффициента Джини

Тип скоринговой карты	Диапазон значений	Способность к дифференциации
Аппликативная	0% - 35%	Слабая предсказательная сила
	36% - 60%	Удовлетворительная предсказательная сила
	61% - 100%	Отличная предсказательная сила
Поведенческая	0% - 55%	Слабая предсказательная сила
	55% - 70%	Удовлетворительная предсказательная сила
	71% - 100%	Отличная предсказательная сила

Статистика Колмогорова-Смирнова (KS Statistics, Kolmogorov-Smirnov Statistics). Известна из одноименного статистического критерия согласия; данный критерий используется для определения того, подчиняются ли два эмпирических распределения одному закону. Измеряет максимальное расхождение двух накопленных распределений плохих и хороших договоров. В отличие от коэффициента Джини дает оценку лишь определенной точки, а не всего распределения скор-балла, это и является основным недостатком данной величины. Рассчитывается по следующей формуле [1, 4]:

$$D = \max_i CumulGoods_i - CumulBads_i, \quad (7)$$

где $CumulGoods_i$ – накопленное количество хороших договоров при заданном скор-балле,

$CumulBads_i$ – накопленное количество плохих договоров при заданном скор-балле.

Данная величина зачастую используется только для сравнения качества двух моделей.

Т.к. самой распространённой мерой качества модели является коэффициент Джини, то используем его для определения качества модели. Чтобы автоматизировать расчеты, подготовим ПО в системе SAS.

Рассчитаем коэффициент Джини для выборки, на которой была построена модель, получим $Gini = 65.4$

В соответствии с классификацией, приведенной в таблице 7, модель обладает удовлетворительной предсказательной силой.

Рассчитаем коэффициент Джини для всех трех наборов данных:

Таблица 8.

Расчет коэффициента Джини

Выборка	Gini
Обучающий набор данных	65.4
Тестовый набор данных	65.3
Валидационный набор данных	66.3

Из результатов видно, что модель стабильно ведет себя на всех наборах данных, более того, можно заметить небольшое увеличение коэффициента на валидационной выборке в один процентный пункт.

При моделировании скоринговых систем разработчик вынужден столкнуться с рядом теоретических и практических проблем, связанных с законодательством и предоставлением отчетности; с особенностями применения математико-экономических методов моделирования (например, выбор вида математической модели); так и с возможностью оперативно следовать рыночным и внутрибанковским изменениям. В данной работе была построена скоринговая система коммерческого банка с помощью современных средств моделирования, и данный процесс был автоматизирован.

В результате выполнения данной работы можно сделать следующие выводы:

1. Определение качества заемщика с помощью скоринговых систем – важный процесс розничного кредитования.
2. При разработке моделей следует обращаться к современным методам математического моделирования и возможностям программно-вычислительных комплексов.
3. Наблюдение за качеством модели – обязательный процесс в условиях динамично развивающегося рынка.
4. Качественно разработанная скоринговая модель еще не гарантирует коммерческий успех банка, важно найти баланс между уровнем кредитного риска и объемом выдач, т.е. верно установить уровни отсеечения.

Использование более эффективных скоринговых моделей актуально для банков в условиях жесткой конкуренции, когда неправильная оценка кредитоспособности клиентов может сильно отразиться не только на финансовых показателях, но и потери доли рынка. Таким образом, исследования в области моделирования кредитного риска крайне актуальны и требуют значительного внимания со стороны теоретиков и практиков.

Литература

1. Anderson, R. The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation, Oxford University Press, 2007. – 731 с.
2. Siddiqi, N. Credit Risk Scorecards: Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring. John Wiley and Sons, Inc., 2006. – 208 с.
3. Thomas, L.C., Edelman, D.B., Crook, J.N. Credit Scoring and Its Applications. SIAM, 2002. – 246 с.
4. Браилов А.В. Лекции по математической статистике – М.: Финакадемия, 2007. – 172 с.
5. Бывшев В.А. Эконометрика: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.: ил.
6. Информационное агентство Финмаркет (Интерфакс) // URL:http://www.finmarket.ru/z/bw/banks_anlinf.asp?id=3178765

УДК 336.71

Гусева Маргарита Ильинична

аспирант

Guseva Margarita Ilinichna

post graduate student

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

IMPROVEMENT THE TECHNOLOGY OF CREATION INNOVATIVE BANKING PRODUCTS

Санкт-Петербург, СПбГЭУ, e-mail: gusevamargarita@yandex.ru

Аннотация: Анализ российской и зарубежной литературы показал, что необходимо совершенствование технологии создания новых банковских продуктов. Новая методика, предложенная автором, содержит механизмы минимизации рисков и способы активизации всех источников инновационных возможностей.

Abstract: The analysis of the Russian and foreign literature revealed that it is necessary to improve the technology of creation the new banking products. The new methods proposed by the authors contains mechanisms minimizing the risks, ways of increasing all sources of innovative opportunities

Ключевые слова: банковский продукт, технологии создания банковских продуктов, банковские инновации, источники инновационных возможностей, конкурентное преимущество

Key words: banking product, technology of creation the banking products, banking innovation, sources of innovation opportunities, competitive advantage

В настоящее время обоснованное внедрение инновационных преобразований приобретает особую актуальность во многих сферах, в том числе и банковской. Данное исследование направлено на совершенствование технологии создания банковских продуктов. В процессе выполнения научной работы была проанализирована российская и зарубежная литература, выявлены проблемы, предложены рекомендации по их решению.

Способы разработки банковских продуктов предложили следующие ученые: Дж. Маршалл, В. Бансал, Р.А. Исаев, О.И. Лаврушин, Э.А. Уткин, Н.И. Морозова, Г.И. Морозова, Войцех Гжегорчик, Д.В. Бухтиенко, David Siegel и др. Проведенный анализ существующих технологических схем позволяет выделить системный подход среди ученых к решению обозначенной проблемы, кроме того, в работах можно увидеть тщательное проектирование основных составляющих нового продукта, детальную проработку организационных вопросов.

Вместе с тем, необходимо, чтобы активное использование всех источников инновационных возможностей являлось фундаментом разработки нового банковского продукта, способствующим минимизации инновационных рисков, чтобы достаточное внимание уделялось вопросам тестирования и управления уже запущенным проектом. Всё это подтверждает необходимость совершенствования технологии создания инновационных банковских продуктов и услуг.

Новая методика, предложенная автором, использует проблемы, которые испытывают клиенты в качестве источника инноваций, содержащих минимальный риск. Формирование, наращение и обновление базы данных идей и предложений является ключевым источником новых банковских продуктов. Аналитическая составляющая повышена за счет проведения детальной сегментации и исследования клиентов, способствующих более четкому формированию их видения и соответствующих им финансовых продуктов и услуг. Кроме того, включение каждого этапа в технологическую цепочку разработки обусловлено необходимостью получения соответствующих результатов, что повышает её логичность и обоснованность. В новую методику включено определение стратегии реализации нового банковского продукта, которое предполагает проектирование и внедрение не только в рамках конкретного банка, но и привле-

чение ресурсов других финансовых организаций, что способствует реализации принципа Open innovation, ориентированное на расширение инновационных возможностей.

В целом, предложенная технология разработки нового банковского продукта способна обеспечить конкурентное преимущество банку, поскольку направлена на активизацию всех возможных источников перспективных инноваций, повышение обоснованности и последовательности принятия управленческих решений, что в конечном итоге должно минимизировать инновационные риски.

СЕКЦИЯ № 6 МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

УДК 339.9:336 (045)

Лю Ханьцзе
магистрант кафедры «Мировые финансы»
Файзулина Виктория Игоревна
студентка Факультета МЭО (гр. М3-3)

СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

FINANCIAL COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA: NEW
OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Москва, Финуниверситет, liuhanze958@163.com, faza8367@yandex.ru

Аннотация: Целью данной работы является анализ перспектив развития сотрудничества в финансовой сфере России и Китая. Особое внимание уделяется факторам, влияющим на укрепление взаимоотношений между двумя странами: изменение геополитического баланса, проблемы государственного регулирования финансовой сферы, развитие взаимодействия коммерческих банков двух стран. Показаны преимущества и недостатки формирования российско-китайского валютного союза.

Abstract: The purpose of this paper is analysis of the cooperation between Russia and China in the current time and the selection challenges of development these relations in the future. Particular attention is given to factors, which affect the strengthening of relations between the two countries: the change of the geopolitical balance in the global arena, the problem of state regulation in the financial sector, the development interaction of commercial banks. This article also describes advantages and disadvantages of the formation of the Russian-Chinese monetary union.

Ключевые слова: Китай, Россия, международное сотрудничество, финансы, банки, государственное регулирование.

Keywords: China, Russia, international cooperation, finance, banks, government regulation.

В условиях нарастающего взаимного интереса, Россия и Китай расширяют сферы экономического сотрудничества. Отметим ряд внешних и внутренних факторов, влияние которых будет ощутимо в финансовой сфере в средней и долгосрочной перспективе.

Во-первых, это усиление конкуренции между крупнейшими мировыми державами на геополитической арене. В начале XXI века, сильная и конкурентоспособная экономика Китая стала оказывать большее влияние на расклад геополитических сил на мировой арене. За 2014 год ВВП Китая вырос на 7,4% [8] и достиг 63,6 трлн. юаней (более \$10 трлн.), тем самым обогнав ВВП США по паритету покупательной способности. Несмотря на относительное снижение темпов роста ВВП, Китай твердо идет к объявленной цели: к 2030 году догнать ВВП мирового лидера [2].

Помимо постепенного перетока капитала из развитых стран в развивающиеся, как тенденции, оказывающей прямое воздействие на перемену сфер влияния в мире, просматривается еще одна: в последние годы Китай содействует интернационализации юаня с целью ослабления позиций доллара. В данном контексте, «Китайский валютный торговый центр» вытесняет срочные сделки и свопы для юаня к малазийским ринггитам, российскому рублю и новозеландскому доллару.

Обращая внимание на изменение расклада сил на геополитической арене, следует упомянуть активизацию усилий наших стран на африканском континенте. Как известно, страны Африки представляют собой регион с высокими ресурсами уникальных полезных ископаемых. Усилия России и Китая по развитию африканского континента свидетельствует о новом этапе международного сотрудничества. Китай все больше стремится закрепить за собой образ миротворца, налаживая местную инфраструктуру и вкладывая средства в развитие перерабатывающих заводов. Усиливая свои позиции в Африке, Китай реализует стратегию расширения «жизненного ресурсного пространства» [4]. Что касается России, для нее практически каждая страна африканского континента представляет собой подлинный интерес. Политически, конечно, проще развиваться именно в тех странах, где ранее было заметно влияние СССР, но в некоторых из этих стран политическая ситуация изменилась слишком кардинально, чтобы использовать лишь историческую память. В экономическом проникновении России в африканский регион сейчас лидирующие позиции занимают российские государственные корпорации. К примеру, проект РЖД по постройке железной дороги в Малави – стране, недоступной даже во времена Советского Союза. Также Россия получила концессию на разработку третьего в мире платинового месторождения

«Дарвендейл» [5]. Участие в таком масштабном проекте позволит занять лидирующие позиции на мировом рынке платины.

И Россия, и Китай, действуют на геополитической арене в условиях жесткой конкуренции, прежде всего с такими крупнейшими мировыми державами как США, Япония, Германия и др. Конкурируя за сферы влияния, наши страны сталкиваются с проблемами развития сотрудничества в финансовой сфере. Международная экспансия требует значительной финансовой поддержки. В этой связи особую значимость приобретают проблемы государственного регулирования финансовой сферы и, в частности, банковского сектора.

Проблема регулирования финансовой сферы приобрела особую значимость в России после введения санкций со стороны Запада. В Китае вопрос проведения реформы в банковском секторе был поднят на Третьем пленуме ЦК КПК 18-го созыва в 2014 году. Банковское сотрудничество между Китаем и Россией уже имеет определенную базу в области экономических и финансовых отношений. Еще в 2002 году на дружеской встрече премьер-министры России и Китая заявили, что обе стороны должны расширять деловые контакты и сотрудничество как между двумя центральными банками и коммерческими банками, так и в области финансовых услуг [1].

А уже в июле 2014 года Председатель Банка России Эльвира Набиуллина в ходе рабочей встречи в Пекине обсудила с председателем Народного банка Китая Чжоу Сяочуанем актуальные вопросы российско-китайского сотрудничества в финансовой сфере [10]. Э. Набиуллина и Чжоу Сяочуань пришли к общему выводу о том, что российско-китайское межбанковское сотрудничество находится на подъеме и центральные банки готовы содействовать его дальнейшему развитию. В том же году в Шанхае Э. Набиуллина встретила с председателем Совета директоров китайской платежной системы China UnionPay Су Нином, который поделился секретами создания этой платежной системы, ее современных масштабах, стратегии деятельности на международных рынках безналичных платежей и взаимодействия с другими платежными системами, что может оказаться полезным при создании национальной платежной системы в России. В условиях действия санкционных ограничений со стороны американских платежных систем Visa и Mastercard, особую значимость приобретает опыт создания китайской национальной платежной системы.

Другой формой межбанковского сотрудничества можно считать, российско-китайский валютный союз, как ответ на санкции Запада. Речь идёт об огромном финансовом свопе российских рублей и китайских юаней. Свop отличается от покупки тем, что через заранее оговоренное время происходит обратный обмен денег. В данном случае речь идёт о

периоде в три года. Но в течение данного периода обе стороны получают средства для расчёта за товары другой страны в её валюте. Заключение такой сделки стало важным шагом вперёд в развитии двухсторонних экономических отношений. Величина свопа составила 150 миллиардов юаней [10]. Расчет в национальной валюте между такими партнерами, как Китай и Россия, является весьма перспективным направлением взаимодействия. Несмотря на то, что некоторые экономисты опасаются, что Россия по отношению к Китаю может превратиться в державу, тотально зависимую от финансирования кредитов, от китайской платежной системы и сдающую свои ключевые стратегические позиции китайским компаниям, данное соглашение позволяет России расширить возможности в двусторонней торговле и основательно укрепиться на мировых рынках: финансовом и энергетическом [3]. Китай, инвестируя в экономику, которая сейчас сталкивается с определенными проблемами из-за падения курса рубля и цен на нефть, осуществляет мягкую экспансию и поддерживает одного из основных своих партнеров. Нельзя не отметить главных преимуществ данного соглашения: простоту в эксплуатации и снижение рисков [6]. Более активное внедрение юаня и рубля в межстрановых расчетах было бы крайне целесообразно в свете масштабного стратегического сотрудничества между Китаем и Россией. В частности, можно выделить по две сферы такого сотрудничества для каждой страны. Китай заинтересован в восстановлении «шелкового пути», чтобы при поставке товаров из Китая в Европу преодолеть проблемные проливы – Малаккский, Баб-эль-Мандебский и Суэцкий, а также в развитии западных и северных областей Китая [8]. Для России такими сферами являются развитие Дальнего Востока и строительство магистральных трубопроводов для транспортировки нефти и газа на восток. Однако, развитие таких сфер предполагает реализацию крупных проектов, требующих новых форм сотрудничества между крупными госбанками и новых государственных программ.

Только время покажет, как изменится баланс сил в геополитике и мировой торговле в связи с укреплением союза между Китаем и Россией, но уже ясно, что долговременное партнерство будет знаковым вне зависимости от плюсов и минусов.

Третьим фактором, влияющим на усиление взаимодействия в финансовой сфере, на наш взгляд, стало усиление контактов на уровне коммерческих банков. В соответствии с потребностями рынка и развития двусторонних торгово-экономических отношений, китайские крупные коммерческие банки уже сосредоточились на сотрудничестве с российскими банками, так было подписано всеобъемлющее сотрудничество соглашение по установлению агентских отношений, созданию валютных свопов, улучшению взаимных кредитных линий.

Также был создан механизм двустороннего сотрудничества в сфере кредитования и других финансовых услуг, в частности коммерческие банки двух стран стали использовать аккредитивы для проведения международных расчетов. Обе стороны коммерческие банков активно рассматривают торговое финансирование, проектное финансирование, долгосрочное кредитование, синдицированное кредитование для развития экономического и торгового сотрудничества и в других областях между Россией и Китаем.

На данный момент связующим звеном в данной сфере является Внешний Торговый Банк, второй крупнейший коммерческий банк в России. На четвертом саммите Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА) в мае 2014, Банк Китая подписал «всеобъемлющее соглашение о деловом сотрудничестве» с ВТБ [9]. Обе стороны будут укреплять сотрудничество в сфере урегулирования юаня, торговое финансирование, проектное финансирование и инвестиционно-банковские услуги и т.д., всесторонне повышая уровень финансовых услуг для клиентов из России и Китая.

Расширяются отношения в сфере неправительственных обменов. Первый семинар был проведен в еще 2001 году в Москве на «Китайско-Российском Форуме финансового сотрудничества» [11]. С тех пор подобные мероприятия ежегодно организуются китайской финансовой ассоциацией, ассоциацией российских банков и Центральным банком России и Китая. Цель состоит в том, чтобы осуществлять двусторонние отношения стратегического взаимодействия экономических целей и помогать банковской подкомиссии расширять операции банковского дела, иностранной валюты, ценных бумаг, страхования и других финансовых институтов между двумя странами. Развитие всестороннего сотрудничества основано на взаимном интересе и в соответствии с правилами рыночной экономики.

Интересно наблюдать и за развитием отношений между Россией и Китаем в сфере финансирования услуг, особую значимость приобрели торговое финансирование, проектное финансирование, в частности в последние годы более активно используются паевые инвестиции в двусторонних торгово-экономических транзакциях.

В 2014 году, Сбербанк и Экспортно-импортный банк Китая подписали ряд документов по финансированию торговли между двумя странами - рамочное соглашение о кредитных линиях на общую сумму \$2 млрд, соглашение о кредите покупателям для финансирования оборотного капитала на сумму 3,1 млрд юаней, а также были выдвинуты индикативные условия финансирования по соглашению о кредите покупателям с целью кредитования поставок китайского оборудования для клиентов Сбербанка [10]. Также было подписано соглашение о

сотрудничестве Сбербанка и Банка Харбина главами банка Грефом и президентом китайской кредитной организации Гао Шучжэнь. Соглашение предусматривает партнерство по нескольким направлениям, среди которых - торговое финансирование, документарный бизнес, корреспондентские отношения и операции на финансовых рынках. В рамках данного соглашения о партнерстве Банк Харбина планирует предоставить Сбербанку кредит на цели торгового финансирования [7].

На данный момент сотрудничество между Китаем и Россией в финансовой сфере, на наш взгляд, еще недостаточно развито, стоят вопросы урегулирования ряда операций по финансированию, страхованию, предоставлению гарантий и т.д. Также необходимо заложить основу для стандартизации торгового порядка удовлетворения потребностей ускоренного развития двусторонней торговли. Но несмотря на все это, отношения между нашими странами лишь укрепляются с годами, и обещают быть экономически взаимовыгодными.

Таким образом, на основе новой модели разнообразных и сбалансированных отношений в рамках финансовой системы и при сохранении положительных принципов взаимодействия в банковском секторе, экономическое сотрудничество Китая и России открывает новые горизонты для развития обеих стран.

Список литературы:

1. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой от 16 июля 2001 года
2. «Китай, китайская цивилизация и мир: история, современность, перспективы» (Москва, 2004)
3. «Перспективы сотрудничества РФ на Дальнем Востоке» (Москва, 2010)
4. Китайская политика в Африке (Svargaman, 2012)
5. Россия возвращается в Африку за своими деньгами, Евгений Крутиков, 2015
6. **俄罗斯策略研究外交金融** Исследование российской стратегии дипломатических финансов, Ву Дадзюнь, 2014
7. **中俄经贸关系现状与前景**, Китайско-российское сотрудничество: текущая ситуация и перспективы, Гуо Сяоцзюнь, 2014
8. Доклад китайского статистического управления 2014, <http://finance.sina.com.cn/>
9. Представительство Россотрудничества в Китайской Народной Республике, <http://chn.rs.gov.ru/>
10. «РИА Новости», <http://rian.ru/>
11. Центр стратегических исследований Китая, <http://www.chinacentre.ru>

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
nikalvsk@yandex.ru

Nikolova Liudmila
doctor of Economics, professor

STRATEGIC ALLIANCES - CONFLICT MANAGEMENT UNDER GLOBALIZATION

St. Petersburg State Polytechnical University, nikalvsk@yandex.ru

Аннотация. Процессы глобализации привели к тому, что на мировых рынках активно начали создаваться новые бизнес-формы, одной из которых является стратегический альянс. Условия неопределённости функционирования стратегических альянсов связаны со сложной системой управления и организации, конфликтами, возникающими в результате неудовлетворённости работой и высокой неопределённостью возможных конечных результатов. Конфликты могут привести к распаду альянса на любой из стадий его формирования и развития. Влияние конфликтов может быть минимизировано при выборе наиболее устойчивой формы взаимодействия корпораций. Цель работы: разработать и обосновать модели, позволяющие управлять конфликтами стратегических альянсов в условиях неопределённости современного этапа состояния глобализации. Сформированные в работе модели позволяют прогнозировать результат деятельности стратегических альянсов: устойчивое развитие, слияние или поглощение, распад.

Ключевые слова: глобализация, стратегический альянс, устойчивость, конфликт, модели.

Abstract. The processes of globalization led to the fact that the world markets began to create new business forms actively, one of which is a strategic alliance. The conditions of the strategic alliances functioning uncertainty associated with a complex system of management and organization, conflicts arising from the work dissatisfaction and high uncertainty of possible outcomes. Conflicts may lead to the dissolution of the alliance at any stage of its formation and development. The influence of conflict can be minimized by

choosing the most stable forms of corporations' interaction. Objective: to develop and substantiate models which allow managing conflicts of strategic alliances on conditions of uncertainty of the current globalization state stage. The models, formed within the work allow predicting the result of the strategic alliances' activities: a stable development, consolidation or merger, dissolution.

Keywords: globalization, strategic alliance, stability, conflict model

В настоящее время современное мировое сообщество переживает процесс глобализации, первая фаза которого приходится на период зарождения цивилизации. В IV веке до н.э. образовалось первое государство. К началу XX века завершилось деление мирового пространства на государства. И практически в это же время (1990 г.) начинается вторая фаза процесса глобализации, которая продолжается по настоящее время. В результате, когда завершится процесс глобализации, начнётся распад глобального сообщества, а затем всё с начала. Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод о цикличности процесса глобализации, который подчиняется общеизвестным закономерностям развития - централизации и децентрализации.

Понятно, что завершение процесса глобализации не произойдёт в обозримом будущем. Глобализация как любой процесс имеет свои позитивные и негативные стороны, поэтому мировому сообществу необходимо работать над уменьшением или исключением полностью негативных последствий этого процесса. Целостность и цикличность развития мирового сообщества позволяют рассмотреть глобализацию, с одной стороны, как процесс, а, с другой стороны, как систему, находящуюся на определённой стадии развития. Предположив, что мировое сообщество - это система, можно сказать, что ему присущи все свойства системы. Это, в свою очередь, даёт право авторам выделить в этой системе подсистему - бизнес. Подсистема бизнес, тоже представляет собой систему. Данная посылка позволяет авторам выполнять операции не с отдельными объектами, а с системами, которым присущи эмергентные и синергетические свойства.

Процессы глобализации привели к тому, что начали образовываться новые бизнес-формы. Для исследования выбраны стратегические альянсы. Функционирование стратегических альянсов связано со сложной системой управления и организации, конфликтами, возникающими в результате неудовлетворённости работой и высокой неопределённостью возможных конечных результатов. Конфликты могут привести к распаду альянса на любой из стадий его формирования и развития. Большинство исследователей альянсов изучают ограниченные, не связанные между собой причины их распада (И. Р. Макнил, Н. Венкатраман, Дж. Б. Хайди,

Б. Грей, Х. Делерю). Другие исследования носят скорее описательный характер и испытывают нехватку теоретического обоснования для представления результатов эмпирических наблюдений (Б. Коут, А. Паркс, Р. Гулати, Дж. М. Геринджер). Управлять устойчивостью стратегических альянсов значит управлять конфликтами: прогнозировать, планировать, устранять.

Наличие или отсутствие конфликтов влияет на устойчивость и эффективность деятельности стратегического альянса, на его конкурентоспособность. Основную ответственность за все управленческие процессы в стратегическом альянсе несут руководители; следовательно, только директора и их ключевые сотрудники определяют эффективность альянса. Разработка критериев эффективности альянса основывается на взаимно-добровольной интеграции и учёте интересов всех сторон при формировании альянса [10-23]. В данном случае рассматривается интеграция, которая способна реализовать свои преимущества в рамках каждой корпорации [9]. Целесообразнее применять критерии оценки эффективности деятельности альянса, учитывающие социально-экономические показатели каждого из звеньев интегрированной структуры. В соответствии с этим, для нахождения наиболее весомых критериев оценки эффективности необходимо воспользоваться факторным анализом многостадийных процессов.

Критерии эффективности стратегического альянса оцениваются по значимым факторам (критериям), которые зависят от целей и условий формирования альянса [14-21]. Критерии эффективности можно разделить на два класса: формальный и содержательный.

Формальный класс оценочных критериев нашёл отражение в международных стандартах корпоративной социальной ответственности. Огромным достижением мирового сообщества явилось создание Международного комитета по Корпоративной социальной ответственности. Этой организацией были разработаны, в том числе, международные стандарты IC CSR -26000 - 2011 - "Социальная ответственность организации. Требования" [6] и ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. Добросовестное исполнение корпорациями статей стандартов должно было бы привести к устойчивому развитию бизнеса [3]. Но, как известно, не все бизнесмены добросовестные [5].

Бизнес-форма процесса глобализации, стратегические альянсы, является сложной и многоуровневой в управлении системой [2,7]. Её эффективность определяется не только формальным классом критериев, но и содержательным классом. Содержательный класс содержит четыре критерия составляющих единый комплекс оценки эффективности стратегического альянса: "Оценка процесса", "Оценка цели", "Оценка удовлетворённости", "Оценка результата". Данные четыре критерия отра-

жают варианты единого комплекса оценки эффективности стратегического альянса в условиях глобализации [1,4,8]:

- удовлетворённость процессом функционирования стратегического альянса;
- индивидуальная значимость результатов для каждой корпорации участницы;
- достижение ожидаемой (планируемой) цели создания стратегического альянса;
- социально-экономическая значимость результатов работы стратегического альянса.

В работе рассматривается построение двух основных моделей управления конфликтами как фактора устойчивости стратегических альянсов: **модель состояния**, позволяющая выявлять и устранять причины распада стратегических альянсов в конфликтной среде и **модель прогнозирования вариантов форм взаимодействия корпораций**, приводящих к устойчивому развитию. Для формирования и обоснования устойчивости моделей используется системный подход, факторный анализ и методы принятия решения.

Сформированная модель состояния не может быть использована для прогнозирования деловых отношений, приводящих к их устойчивому развитию, до создания альянса. Как известно, конфликты, возникающие в процессе деятельности стратегических альянсов, связаны, чаще всего, с недостаточной проработкой перспективного планирования эффективности деятельности. Представленная в работе модель прогнозирования деятельности стратегических альянсов, приводящих к их устойчивому развитию, выполнена на основании математического аппарата: теория принятия решения в многостадийных процессах. Создана модель принятия решения при формировании долгосрочного конкурентоспособного стратегического альянса в условиях глобализации.

Для её формирования выполнена следующая последовательность действий.

1. Необходимо выполнить описание математической модели ситуации выбора.
2. Выполнить анализ неопределённостей, формализацию понятия цели, формирование критериев и целевых функций.
3. Решить, возникающие оптимизационные и другие математические задачи.

Стратегические цели создания альянсов соответствуют экономической сущности динамических процессов развития альянсов и обеспечивают сохранение конкурентных преимуществ на всём протяжении жизненных циклов альянсов и производимой ими продукции. Независимо от того, в каких фазах жизненного цикла находятся стратегический альянс и

процесс глобализации, основными критериями оценки уровня экономического развития стратегического альянса являются повышение социально-экономической эффективности производства и рост производительности труда. Соответствие данным критериям является основным источником формирования конкурентных преимуществ стратегического альянса, приводящих его к устойчивому развитию. В заключении хочется подчеркнуть, что предложенные в работе модели управления устойчивостью бизнеса - стратегическими альянсами, основанные на CSR и теории принятия решения, успешно применяются на практике. Сформированные в работе модели позволили прогнозировать результат деятельности стратегических альянсов: устойчивое развитие, слияние или поглощение, распад.

Список литературы:

1. Bernard, G. and D. Pier, 2009. The strategic alliances. Moscow: Infra-M, pp: 381.
2. Florian, R. and S. Galam, 2000. Optimizing conflicts in the formation of strategic alliances. The European Physical Journal B - Condensed Matter and Complex Systems, Volume 16, Issue 1: 189-194.
3. ISO 26000, IS., 2010. Guidance on social responsibility, International Committee on Corporate Social Responsibility.
4. Lin, X.. and R. Germain, 1998. Sustaining satisfactory joint venture relationships: The role of conflict resolution strategy.. Journal of International Business Studies, 29(3): 179-196.
5. Law of the Russian Federation of 26.07.2006 Volume #135-FZ.
6. Lorange Peter, Johan Roos. Strategic Alliances: Formation, Implementation, and Evolution. Cambridge, MA: Blackwell Business, 1993.
7. Дегтерева В.А., Родионов Д.Г. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.
8. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
9. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2013. № 180. С. 71-77.
10. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.

11. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.
12. Николова Л.В. Управление рисками инвестиционных проектов. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2008.
13. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
14. Парашкевова, Л., А. Парашкевова Аутсорсинг, В., Колор принт, 2008.
15. Парашкевова, А. ИТ-аутсорсинг – модел за управление на информационни ресурси в административна среда. Варна: университетско издателство ВСУ, 2008.
16. Парашкевова, Л., А. Парашкевова Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор принт, 2007.
17. Парашкевова, А. Публичен и бизнес мениджмънт и предприемачество (насоки за модификация в началото на XXI век), В., Издателство ВСУ, 2012.
18. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 4. С. 64-76.
19. Рудская И.А., Плотнокова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 173. С. 66-73.
20. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 180. С. 71-77.
21. Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. Т. 4. № 151. С. 57-62.
22. Рухляда Н.О. Особенности Управленческого учета на предприятиях малого бизнеса. Труды 3 научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» г. Белгород, 2014, стр.195-199.
23. Рухляда Н.О., Бучаев Я.Г., Гаджиев М.М. Система контроллинга, ориентированная на создание экономической добавленной стоимости электронный журнал ВАК «Управление экономическими системами» № 64, 2014.

Шахова Елена Анатольевна
д.э.н., профессор
Печеная Людмила Тимофеевна
д.э.н., профессор

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ, ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Москва, ФГБОУ ВПО «Российский государственный гуманитарный университет», e-shakhova@yandex.ru
Москва, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики», remont-rt@mail.ru

Аннотация. Возможности экспортной переориентации российской экономики с помощью государственной финансовой поддержки, дозированного иностранного инвестирования, а также самофинансирования перспективных секторов экономики.

«Russian international integration new opportunities, financial aspect»

Abstract. The opportunities of Russian economy export re-orientation with the help of state financial support, dosed foreign investment, and self-financing of perspective economy sectors.

Ключевые слова: экспортные приоритеты, государственная поддержка несырьевых экспортеров, проект национальной экспортной стратегии, краткосрочное торговое финансирование, примеры других стран.

Keywords: export priorities, non-primary exporters state support, national export strategy project, short-time trade financing, other countries examples.

Для достижения убедительного народнохозяйственного эффекта провозглашенная на государственном уровне политика импортозамещения нуждается в дополнительной мере – поддержке внутреннего производителя в сочетании со стимулированием роста экспорта.

В решении этой неотложной задачи в рамках национальной экспортной стратегии помимо традиционных финансовых мер по льготному налогообложению, кредитованию и страхованию, требуются специфические для России действия. Это – совместные осознанные усилия государства, финансовых и банковских агентов, а также самого бизнеса.

Можно привести пример стран, которые успешно избавились от «сырьевого проклятия» и добились высоких показателей диверсифицированной экономики и социального развития. Это Австралия, Канада,

Малайзия, Норвегия, Чили [2], и везде управляющая и финансовая роль государства была решающей, однако при этом достигался высокий статус «экономической свободы» для бизнеса [3]. Россия постепенно нарабатывает позитивные изменения. Краткосрочное торговое финансирование предложено разделить на предэкспортное и постэкспортное, и привлекать к кредитованию несколько финансовых учреждений. Можно усовершенствовать работу с двумя базовыми инструментами торгового финансирования: с аккредитивом и с банковской гарантией. Кроме прямого кредитования компаний-экспортеров, применяют различные операции с аккредитивами, с гарантийными обязательствами, с освобождением от уплаты акцизов и с возвратом НДС.

Для долгосрочной поддержки отечественного экспорта в России, по аналогии с другими странами, создано Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций – ЭКСАР, входящий в структуру Внешэкономбанка. В соответствии с законом, на ЭКСАР возложена обязанность защиты экспортера от политических, коммерческих рисков, от банкротства зарубежного партнера [1]. На ближайшее будущее предусмотрено страхование инвестиций для российских компаний за рубежом.

Специалисты разных отраслей российской экономики констатируют положительные изменения, начало реальной заботы государства о стимулировании отечественного экспорта, однако, отмечают необходимость комплексных мер. Практический интерес представляет опыт других стран, в том числе:

1. В большинстве западных государств применяют связанное товарное кредитование на покупку их техники для зарубежных агентов-покупателей. Процент такого связанного кредита является низким (4-5% годовых в Канаде), а срок – более 5-6 лет [1]. Такие меры заинтересовывают покупателей и формируют пролонгированный спрос, что является залогом предсказуемого горизонта планирования деятельности.

2. Государственное дотирование компаниям части стоимости участия (иногда до 50%) в международных отраслевых выставках-ярмарках применяется во многих странах, в том числе в Белоруссии и Казахстане, пора задуматься об этом и в России. Такая государственная помощь касается не только затрат на аренду выставочных площадей и суммы членских взносов, а также и сопутствующих расходов по страхованию экспозиций, транспортных и других издержек.

3. Государственное финансирование маркетинговых исследований потенциальных зарубежных покупателей и активное влияние на заключение будущих контрактов. Так, в Казахстане более трех лет действует центр содействия инвестициям «Казинвест» для привлечения инвестиций в экспортоориентированные предприятия [1]. Также хорошо себя за-

рекомендовали специализированные журналы, созданные при финансовой поддержке государства для экспортеров и для зарубежных потребителей их продукции. Информационная составляющая очень важна в деле стратегического наращивания экономической безопасности.

4. Юридический аспект. Правовое сопровождение всего процесса экспорта, начиная от поиска выгодных и надежных контрагентов, переговоров, заключения договоров, включая документарный и денежный оборот, снижение валютных рисков, страховую защиту, транспортировку, рекламации и прочее. Все эти сложные процессы международного торгового права и арбитража предполагают более активное участие российских аккредитованных юристов, особенно в решении процедурных вопросов в рамках ВТО.

5. Усиление роли торговых представительств Российской Федерации, которые в настоящее время работают более чем в 50 странах. Зарубежные торгпредства активно изучают возможности коммерции и уведомляют отечественные компании о них. Такая функция мониторинга, информационного посредничества, как правило, очень мобильно и эффективно стимулирует выгодные контракты. Глава Минэкономразвития А.Улюкаев нацеливает «торгпредства на то, чтобы они становились центрами сервисной поддержки экспортеров» [1].

Можно добавить к этому рекомендуемому перечню как минимум, еще две меры:

- замена финансовой помощи разным государствам из российского бюджета на кредитование их товарными поставками, определенными видами техники, оборудования;
- требование отмены существующих политических запретов на покупку российской техники для сельского хозяйства и для переработки сырья в таких странах, как Белоруссия, Узбекистан, Туркмения и некоторые другие.

Возможно, в условиях экономических секторальных санкций против экономики России, действенной окажутся и контрмеры по ограничению импорта для стран-инициаторов. Но в такие действия должны быть всесторонне просчитанными и встроенными в программу импортозамещения.

Список использованных источников:

1. Ивантер А., Хазбиев А., Яковенко Д. Пора менять стереотипы // Эксперт. 2014. №40 (926). С.35
2. Казначеев П. Природная рента и экономический рост. М.: РАНХиГС. - 2013 г. – 100 с.
3. Симон Г. Скрытые чемпионы 21 века. Стратегии успеха неизвестных лидеров мирового рынка: переводное изд. / Г.Симон, А.Ю.Юданов, Н.Н.Думная.; под научн. руков. ред. проф. А.Ю.Юданова. – М.: КНОРУС, 2015 – 240 с.

СЕКЦИЯ № 7 РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

УДК 331.104

Парашкевова Лоретта Петрова
доктор социологических наук, профессор

ЗНАНИЯ: ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Варна, Варненский свободный университет,
lparashkevova@gmail.com

Parashkevova Loretta Petrova
Doctor of Science in Social Studies (D.Sc.), Professor

KNOWLEDGE AS FACTOR FOR BUILDING KEY COMPETENCE OF SMEs

Varna, Varna Free University, lparashkevova@gmail.com

Аннотация. Цель этой статьи заключается в рассмотрении знания как источника конкурентного преимущества в малых и средних предприятиях. Здесь рассматриваются некоторые вопросы, которые относятся к реляции компетентность – знание, к трансферту знаний, к внутренней передаче знаний в малых предприятиях.

За рамки данной статьи, остается много вопросов в т.ч. анализ роли ключевой компетентности в создании потребительской стоимости продуктов предприятия, исследование связей между иерархией ресурсов и способностей, необходимых для удовлетворения целевых рынков, стратегический анализ и планирование компетентности и т.д.

Ключевые слова: глобализация, ключевая компетентность, знание

Abstract. Purpose of the present paper is to discuss on the knowledge as a source of competitive advantage of SMEs. Some aspects are commented, connected to the relation competence-knowledge, to the knowledge transfer, to the internal transfer of knowledge in SMEs.

Outside the research subject remain a variety of topics, including: analysis of the role of key competence in the creation of consumer value of products; research of the interrelation between the hierarchy of recourses and capabilities, necessary for the satisfaction of target markets; strategic analysis and planning of competence development.

Key words: globalization, key competence, knowledge.

Глобализация интенсифицировала конкуренцию среди всех типов предприятий – крупных, средних и малых. Так, компании, работающие на сходных, аналогичных, промежуточных и даже различных рынках могут и должны рассматриваться как потенциальные конкуренты. Открытие национальных рынков, позволяет всем типам предприятий войти в конкурентную борьбу в любой момент времени. Глобализация открыла целый спектр глобальных возможностей для всех типов предприятий. И малые и средние предприятия не исключение (англ. ез. – small and sized enterprises – SMEs). Возросшая конкуренция в глобальном экономическом мире, растущая динамика рыночных изменений требуют постоянный поиск конкурентных преимуществ, ориентированных на прибыль предприятий малого бизнеса.

Особое значение получает управление знаниями, которые повышают уровень *ключевых компетенций* SMEs и, тем, увеличивает *потребительскую привлекательность* их услуг. Это имеет решающее значение для конкурентоспособности малых и средних предприятий, поскольку это формирует возможности для инноваций в различных областях – товары, технологии, продажи и маркетинг.

Релация компетентност – ключевая компетентность – знание. Обзор литературы показывает, что такие термины, как сильные стороны предприятия, навыки сотрудников, способности, организационные знания, невидимые активы и т.д. используются как взаимозаменяемые для обозначения организационных компетенций. Сходство этих понятий определяется тем, что они учитывают компетенции, знания, установленные закономерности поведения организации, которые могут потенциальным источником конкурентных преимуществ. Kenneth Andrews, например, использует термин „отличительная компетентность” для вида работ, в которых организация проявляется наилучшим образом [7]. В других исследованиях, важность знаний в предприятии подчеркивается терминами „способности” или „ключевые способности”.

Развитие предприятий может быть представлено в виде непрерывного процесса приобретения, развития и расширения ресурсного потенциала организации, в которой создание и передача знаний имеет решающее значение. А поскольку траектория развития каждого отдельного предприятия индивидуальна, ресурсы, которыми оно распоряжается разные. Стратегия любой организации, следовательно, формируется для того, чтобы использовать именно существующий набор ресурсов. Так, организационная культура организации, опыт и знания, которые она приобрела, ее (сильные стороны) достоинства и способности являются факторами, влияющие на формирование бизнес-стратегии и определяющие успех на

рынке [11; с. 13-29]. Эта концепция также применима для малых и средних предприятий. И в них конкурентное преимущество проистекает из присущих уникальных ресурсов и возможностей, которые не могут быть легко скопированы или приобретены конкурентами¹. Это характерно, особенно, для инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, так и для тех, кто вступает в партнерские отношения с разными бизнес-субъектами.

Термин компетенция может иметь два значения: во-первых, компетентность определяет круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным актом конкретного органа или должностного лица; а во-вторых, это знание, опыт организации в той или иной области. Следовательно, можно утверждать, что компетенция – это особое свойство информационного ресурса, содержащее опыт, знания и навыки для организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способности организации) направленные на достижение целей, носителями которых индивидуально или коллективно являются сотрудники организации.

В книге «Ключевая компетенция корпорации» (англ. изд. – ‘The core competence of the corporation’), Hamel и Prahalad ввели термин «ключевая компетенция». Ключевая компетенция, которая рассматривается как средство успешной конкуренции, определяет спектр навыков и технологий, полученных из массы беспорядочно накопленных в организации знания и опыта [10; с. 79-91].

Hamel и Prahalad утверждают, что ключевая компетенция имеет три основные функции: «... во-первых, она обеспечивает потенциальный доступ к широкому спектру рынков, во-вторых, это повышает ценность конечного продукта для потребителя, в-третьих, копирование ключевой компетенции конкурентами требует больших затрат и усилий....».

Исследователи выделяют несколько важных свойств ключевой компетенции [14; с. 51-68]. Прежде всего, ключевая компетенция – это сложная категория. Она является комбинацией ресурсов и возможностей организации. Конкретная ключевая компетенция может быть использована только в рамках существующего предприятия, т.е. она присуща только определенной конфигурации ресурсов и возможностей. Компетенция, в отличие от других активов организации не вынашивается от применения. Ряд авторов отмечают эту характеристику как основное стратегическое преимущество ключевых компетенций.

Ключевые компетенции – это мероприятия, обеспечивающие долгосрочные преимущества (малых и средних) предприятий, в то время как

¹ На уровне корпорации отношения между ресурсами и возможностями могут быть использованы в различных видах деятельности для производства различных готовых изделий. Так, успех корпоративной стратегии основывается на накоплении ресурсов и возможностей и их использование в соответствии с конъюнктурой рынка.

непрофильные не являются существенно важными для повышения их эффективности¹. В то же время, Hamel и Прахалад утверждают, что внутренние условия определяют условия для развития компетенции в течение долгого времени, ее качество может возрасти, а эффективность реализации значительно увеличиться [10].

Компетентность наиболее износостойкий и наиболее длительно использованный из активов организации. В то же время ключевые компетенции не поддаются подражанию, т.е. не могут быть непосредственно скопированы или использованы конкурентами. К тому же они незаменимы – они не могут быть заменены другой компетенцией.

Ключевая компетенция организации чаще всего не только *a-priori* развита лучше, чем у конкурентов, но и ориентирована на пользователя. И, наконец, так как ключевая компетенция включает в себя набор компетенций и других способностей, она может быть использована для их взаимного усиления и мультиплицирования.

В ключевой компетенции пересекаются внутренние условия развития бизнеса и направление потребительских предпочтений целевых рынков. Это знание, использование которого может привести к получению максимальной стоимости продукта. Именно увеличение добавленной стоимости за счет развития ключевых компетенций предприятия является основанием для получения устойчивого конкурентного преимущества. Но ключевая компетенция дает как качественное преимущество, относящиеся к свойствам продукта, так и количественное, относящиеся к финансовому положению организации. Это утверждение подчеркивает универсальный характер ключевой компетенции.

Тем не менее, определение ключевых компетенций имеет решающее значение по нескольким дополнительным причинам. Ключевая компетенция является основой для расширения партнерских отношений в бизнесе. Это чрезвычайно важно, потому что конкурентоспособность экономики зависит от эффективного взаимодействия между крупными и малыми и средними предприятиями [4]. Обусловленный новыми реалиями постиндустриализации, бизнес опирается в своем развитии не только на конкуренцию, но и на разные виды партнерства и сотрудничества [15]. Партнерство рассматривается как основа для существования, развития и процветания бизнеса. Кроме того, эффективная организация партнерства между сторонами построена на взаимодополняемости навыков, опыта и знания в партнерских организациях. Поэтому важно определить компетенции и способности для достижения оптимальной конфигурации в рамках партнерства или альянса.

¹ McIvor, однако, подчеркивает, что компетенции организации могут не привести к ее конкурентоспособности в будущем, если внешние поставщики окажутся более эффективными в реализации процессов или нужды и потребности клиентов меняются [9; с. 69-178].

Когда продукт не занимает доминирующее положение на рынке, а эта ситуация, как правило, характерна для малого бизнеса, ставится задача определения целевой компетенции предприятия. *Целевая компетенция* может быть получена или разработана за пределами предприятия и формирование и распространение знания имеют решающее значение для этого [8].

Знание как источник конкурентного преимущества. В последние 15-20 лет в области стратегического управления возникло новое аналитическое направление, известное как ресурсный подход [5]. Ресурсный подход помогает объяснить конкурентные преимущества, связанные не только с рыночной позицией предприятия, но и с созданием и сочетанием критически важных корпоративных ресурсов. Для достижения устойчивых конкурентных преимуществ, ресурсы малого предприятия, должны отвечать таким критериям, как: формирование лояльности клиентов к товарам и услугам малого предприятия; оригинальность продуктов малого предприятия в сравнении с конкурентами; знания, которых трудно имитировать и заменить.

Последние два критерия имеют особое значение. Ресурсный подход тесно связывает устойчивость конкурентных преимуществ со сложной имитацией знаний. Барьеры на пути к имитации знаний в малых и средних предприятиях являются: квалификация персонала, уникальность знаний (связанных с конкретной информацией), собственность на патенты и товарные знаки; информационное влияние, определенный набор коммуникационных средств.

Устойчивые конкурентные преимущества во многом составлены из так называемых *невидимых или нематериальных активов*. Они являются реальным источником конкурентоспособности малых предприятий и ключевым фактором для адаптации предприятий к внешним условиям по трем причинам: эти активы трудно создаются и накапливаются; могут быть использованы многократно и параллельно; следует отметить также их способность появляться как в роли затрат, так и результатов экономической деятельности предприятия. Невидимые активы содержат компоненты, которые ограничивают их имитацию конкуренцией.

Имитационные барьеры и нематериальные активы очень похожи, так как наиболее важные компоненты и одних и других являются знания. Лицензии и патенты, основанные, например, на знаниях разработчика, базы данных можно отнести к категории кодифицированных знаний, личных и организационных сетей, построенных и работающих, прежде всего, путем передачи знаний [9; с. 5-21].

Если на знание смотреть как на оригинальный, сложно заменимый и сложно имитируемый ресурс, его управление занимает центральное место в конкуренции. Одно из целей управления в малом бизнесе является

накопление знания и его трансформация в конкурентное преимущество. Конкурентоспособность малых предприятий является функцией скорости роста компании, эффективности ее деятельности и объема накопленных знаний.

Исследователи описывают основные *признаки знания* в организации [6; с. 107-136]:

Знание – это способностью (малого) предприятия распознавать явления во всех сферах его деятельности на основе внутренних и внешних наблюдений. Это должно быть отражено в оценках и действиях менеджеров предприятия.

Знание – это состояние постоянной бдительности, особое внимание к любым признакам перемен, признакам «раннего предупреждения». Знание – это осторожность к слишком поспешным оценкам, в противном случае оно является лишним и его приобретение теряет смысл.

Знание определяет способность (малых и средних) предприятий предусмотреть события. Динамика знаний означает, что бизнес способности организации должны быть направлены на предсказание будущего, а не на сохранение статус-кво. Знание может быть и организационным, когда относится к предприятию, его организационной культуре.

Знание охватывает всю совокупность знаний и умений, используемых сотрудниками (малого) предприятия для решения его персональных задач и задач его организации. Они позволяют ему интерпретировать информацию. Знание включает в себя идеологические, правовые и эмоциональные компоненты и зависит от контекста и времени.

Трансферт знаний в сфере малого бизнеса. Передача знаний в организации является основополагающим элементом для создания конкурентного преимущества. Передача знаний в малом предприятии может быть внутренним или внешним. Внешняя передача знаний выходит за рамки предприятия и включает его в одну сеть со своими партнерами и крупными предприятиями, университетами, научно-исследовательскими лабораториями, консультантами и другими. Внешний трансферт позволяет малому бизнесу получать те знания, которыми оно не располагает или их создание может требовать много работы, времени и инвестиций.

Внутренний трансферт осуществляется между сотрудниками и между ними и менеджерами SMEs. Передача знаний происходит, когда отправитель и получатель информации имеют одинаковое понимание в отношении того, кто является их источником. Часто недостатки обеих сторон, являются основанием для разного толкования и искажения знаний. Много трудностей возникает и в процессе обучения или передачи знаний от индивидуального на коллективный уровень. Часто малый бизнес не уделяет достаточно внимания передаче знаний, формированию компетенции и их трансформации в новые товары или услуги.

Менеджеры малых и средних предприятий часто играют решающую роль в процессе создания и интеграции знаний. Во-первых, менеджер лично рассматривает возможности слияния различных схем в уже разработанную систему знаний. Во-вторых, процесс интеграции может осуществляться сотрудниками, которые имеют общую базу данных и пользующихся доверием и уважением в коллективе. В-третьих, организационную структуру предприятия также следует рассматривать как возможность для интеграции.

Интеграция знания на организационном и индивидуальном уровне является шагом, без реализации которого передача знаний не считается завершённой. Если знание не аккумулировано организацией, то трансферт знания не может рассматриваться завершённым. Но некоторые небольшие компании могут получить конкурентные преимущества если успеют сосредоточиться исключительно на выявлении и накоплении знания и/или его развития.

Внутренняя передача знаний на предприятии реализуется в три этапа [13; с. 344-358]. Во время первой стадии *инициирования знания*, постепенно, наряду с установлением типа, объема и возможностями передачи знаний организация должна правильно определить и подготовить участников. Это сложная задача, потому что о существовании неявного знания в малом предприятии знает как правило только владелец (менеджер) предприятия. Инструменты, которые могут использоваться для поддерживать передачи знаний в сфере малого бизнеса – это: эксперты (собственные или внешние, приглашенные для консультаций); справочники; графическое представление знаний в средствах массовой информации; различные виды запасов, источники, конструкции и области применения знаний; иллюстративные материалы знаний и компетенций, задачи, методы, зоны ответственности в ключевых процессах, отчеты и анализ проведенных работ и т.д.

На стадии *движения* неявное и/или явное знание передается между сотрудниками. Для передачи неявного знания подходят методы, которые играют существенную роль в личных контактах и совместных мероприятиях участников процесса. Однако эти способы имеют низкую скорость и надежность. Неявное знание можно передать во время встреч, визитов, неофициальных и неформальных коммуникации в нерабочее время, ротации кадров, во время научных конференций и других форумах. Организационная культура, традиции, созданные в малом предприятии также влияют. Возможности для передачи явного знания появляются на заседаниях, посещениях, конференциях, презентациях и обменах персоналом (например во время субконтрактинга и аутсорсинга). Дополнительные возможности возникают когда оформляется документация, публикуются научные труды, словари, во время теоретической и практической подго-

товки, переподготовки, используя интернет, интранет, базы данных, экспертные системы, электронная почта, телефон и т.д.

На стадии *интерпретации* получатель знания начинает применять полученные при трансфере знания в условиях созданных им самим, основываясь на собственном опыте. Во время этой фазы, интеграция новых знаний в систему знания всей организации осуществляется параллельно с ее институционализацией, которые могут потребовать отказ от старой организационной системы знаний.

На трансферт знания между малыми предприятиями и их партнерами по бизнесу влияет множество факторов: тип знания и каналы его передачи; возможности получения знания для его обработки и желание учиться; мотивация участников процесса и система стимулирования сотрудников; поведение и взаимодействие между участниками в передаче знания; корпоративная культура предприятия; поддержка передачи знаниями менеджментом малого предприятия.

Компетенции малых и средних предприятий являются потенциалом для производства рыночных услуг. Для реализации этой возможности, необходимо объединить компетенции предприятия с другими ресурсами. Задача управления предприятий малого бизнеса состоит в том, чтобы используя отработанные навыки и компетенции выйти на новые рынки или обогнать конкурентов на существующих рынках за счет инноваций в товарах и процессах [14].

Кроме анализа внутриотраслевой перспективы очень важно, чтобы малое и среднее предприятие проанализировало ситуацию в отрасли. Малый бизнес должен быть осведомлен о некоторых из следующих вопросов: как одна или другая компетентность предприятия оцениваются на рынке; есть ли аналогичные компетенции у конкурентов; какие комбинации знаний могут привести изменению позиции предприятия в конкретном секторе. В этом случае, сигнал обратной связи стимулирует регенерацию базы знаний в организации.

Менеджмент малого предприятия, основанного на знаниях ставит конкретные требования: компетенции малого предприятия должны быть источником инноваций, а новые задачи следует свободно формулировать и выражать. Менеджеры малых и средних предприятий несут ответственность за стимулирование инноваций на предприятии, обеспечивая социальных условия, а также и необходимую инфраструктуру для инновационного процесса.

Этот вид деятельности в области управления знаниями направлен на создание условий для достижения конкурентного преимущества. Соответствующие меры должны быть реализованы с участием всех членов организации на всех структурных уровнях, в том числе отдельных со-

трудников, их групп, предприятия, кооперативных объединений малого предприятия.

Вклад знания в конечный успех малого бизнеса значительно увеличивается, если менеджмент успеет найти правильный ответ на следующие вопросы: какие знания в целом имеет предприятие и в каких областях они сосредоточены; какое время в среднем, необходимо сотрудникам чтобы развивать свой запас знаний и, как осуществлять обмен мнениями; вознаграждены ли усилия сотрудников и почему они увольняются с предприятия; какие знания остаются в распоряжении организации, и как они могут развиваться; есть ли знания которые остаются неиспользованными; какие новые проблемы могут возникнуть в предприятии.

Заключение. В условиях глобализации, которая инициирует самые разнообразные управленческие задачи и модели их решения, знание как никогда является очень важным для бизнеса. Это характерно и для малых и средних предприятий:

Во-первых, сегодня, приобретение знания является решающим для достижения устойчивых конкурентных преимуществ. В течении последних десятилетий на конкурентоспособность малых предприятий в большей степени влияет идентификация возможностей и развитие знаний. На их основе могут возникнуть ключевые компетенции, которые превратятся в инновации. Это сложная задача, но ее эффективное решение даст предприятиям убедительные преимущества по сравнению с конкурентами.

Во-вторых, ключевые компетенции – это набор навыков и технологий, основанных на явных и неявных знаниях, который способствует формированию ценностей в системе клиента. Этот набор навыков, технологий, знания является оригинальным по отношению к конкурентам и создает возможности открытия доступа к новым рынкам. Ключевые компетенции трудно можно передавать, им почти невозможно подражать. Развитие ключевых компетенции нельзя резко ускорить в результате значительного увеличения инвестиций. Они работают более часто в сочетании с другими компетенциями. Менеджмент малого предприятия должен выяснить, каким образом можно создать новые компетенции; какие знания должны использоваться при выполнении новых задач; как можно осуществить трансферт знания и компетенций.

В-третьих, ключевая компетентность является коллективным знанием, позволяющее организовать и управлять применением других компетенций и способностей, создающих дополнительную стоимость. Именно она, созданная из ключевой компетенции раскрывает ее синергичную природу. Ключевая компетенция в определенной мере универсальна; она способна обеспечить доступ к разным рыночным сегментам.

В-четвертых, структура компетенций является результатом унификации системы знаний в малых предприятиях с системой задач, которую они выполняют. Цель управления в малом бизнесе – это найти компромисс между этими системами и так связать их, чтобы обеспечить устойчивое конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.
2. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера. Фундаментальные исследования. 2013. № 11-8. С. 1655-1660.
3. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
4. Парашкевова, Л., А. Парашкевова Предприимчивость в глобальной экономике, В., Колор принт, 2007.
5. Парашкевова, А. Публичность и бизнес менеджмент и предприимчивость (насосы за модификация в начале на XXI век), В., Издательство ВСУ, 2012.
6. Alavi, M., Leidner, D. Knowledge management and knowledge management systems: Conceptual foundations and research issues, MIS Quarterly, 2001, Vol 25, No. 1.
7. Andrews, K. The Concept of Corporate Strategy, Irwin, Homewood, Illinois, 1987.
8. Gottschalk, P. Strategic knowledge management. Hershey, PA: Idea Group Publishing, 2005.
9. Grover, V., Davenport, T. General perspectives on knowledge management: fostering a research agenda, Journal of Management Information Systems, 2001, Vol 18, No. 1.
10. Hamel, G., Prahalad C. The core competence of the corporation, Harvard Business Review, 1990, vol. 68, No. 3.
11. Luchs, K. Core competency-based strategy, London: International Thomson Business Press, 1997.
12. McIvor, R., Humphreys, W. McAleer A strategic model for the formulation of an effective make or buy decision, Management Decision, 1997, 35(2).
13. Sveiby, K. A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. Journal of Intellectual Capital, 2001, 2 (4).
14. Stevenson, H. Analysing Corporate Strengths and Weaknesses, Sloan Man-

УДК 334.012.61

Колесников А.М.,
д.э.н., профессор
Видакина В.А.
аспирант

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Санкт-Петербург, СПбГУАП

Аннотация: В статье выявлены ключевые функции малого бизнеса, которые он должен выполнять в условиях рыночной экономики. Анализируются показатели, характеризующие выполнение этих функций малым бизнесом в России. На основе статистических данных анализируется роль малого бизнеса как драйвера инноваций, фактора противодействия монополизму, сферы создания рабочих мест и источника повышения доходов населения.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационность, противодействие монополизму, создание рабочих мест, рост доходов

Abstract: The article reveals key features of small businesses, which it must perform in a market economy. The parameters of characterizing these functions of small business in Russia are analyzed. On the basis of statistical data analyzes the role of small business as a driver of innovation, a factor counteracting to monopolism, job creation and the source of rising incomes.

Keywords: small business, innovation, combating monopoly, job creation, income growth

Малый бизнес является составной частью рыночной экономики. К числу основных функций малого предпринимательства принято относить: инновационность, противодействие монополизму и поддержание конкурентной среды, противодействие безработице и создание рабочих мест, повышение уровня дохода широких слоев населения и, соответственно, расширение потребительского спроса, повышение профессиональной активности, развитие предпринимательских навыков, духа и, традиций как важного института гражданского общества, формирование

среднего класса как основы социально-политической стабильности государства. [2]

В России признание хозяйствующих субъектов в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с критериями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». При этом учитываются ограничения: по участию государства в собственном капитале юридических лиц, предельные значения средней численности работников; предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость. [5]

Категория субъекта малого предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием по средней численности работников и выручке от реализации товаров (работ, услуг).

Общая численность малых предприятий в России за период с 2010 по 2013 годы выросла на 26 % - с 1644,3 тысяч до 2063,1 тысяч. При этом доля микропредприятий увеличилась за указанный период с 86,07% до 88,63%, то есть абсолютное большинство малых предприятий имеет численность работников не более 15 человек и годовую выручку не более 60 млн. руб.

Перейдем к анализу выполнения российским малым предпринимательством функций, которые должны быть присущи этой форме предпринимательской деятельности. Информационную базу анализа составили данные государственной статистики.

1. Представление о роли малого бизнеса в инновационном процессе и о характере инновационного процесса на инновационно ориентированных производственных предприятиях обрабатывающего производства позволяют составить следующие данные.

Общий объем затрат предприятий добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды на технологические инновации в 2013 году составил 13206,1 млн. руб. Объем инновационных товаров, работ, услуг, реализованных обрабатывающими производствами малого бизнеса, был равен 26269,2 млн. руб., что составило в общем объеме выручки указанных предприятий 2,2%. На рис.1 отражена структура затрат на технологические инновации малых предприятий обрабатывающей промышленности. Более 40% составляют затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями. На исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов приходится более 30% затрат.

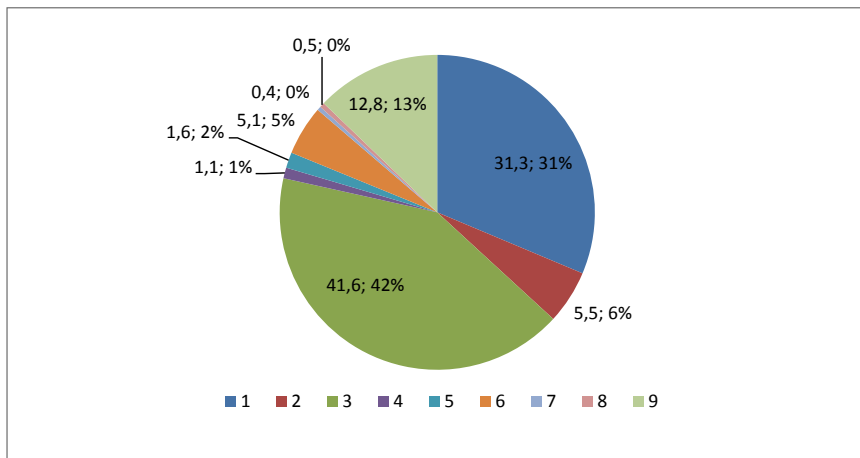


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации на малых предприятиях обрабатывающей промышленности в 2013 году

Источник: построено авторами по данным [3]

1 - исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; 2 - производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; 3 - приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; 4 - приобретение новых технологий; 5 - приобретение программных средств; 6 - другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи); 7 - обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями; 8 - маркетинговые исследования; 9 - прочие затраты на технологические инновации.

Доля малых обрабатывающих предприятий, осуществляющих инновации, составила в 2013 году 5,1%, объем выручки от реализации инновационной продукции был равен 26269,2 млрд. руб., а доля выручки от инновационной продукции в общем объеме выручки составила всего 2,24%.

Приведенные выше показатели не позволяют в данный момент считать малый бизнес в целом и в обрабатывающих производствах в частности носителем инновационного начала.

2. Оборот малых предприятий составил в 2013 году 20,5% от совокупного оборота. При этом доли внеоборотных и оборотных активов в соответствующих совокупных характеристиках российской экономики были равны 40,6% и 39,1% соответственно. В свою очередь оборот обрабатывающих малых предприятий составил только 9,4% от оборота малого бизнеса. Соотношение долей оборота и активов приводят к выводу о

низкой по сравнению с крупным бизнесом деловой активности, что проявляется в более медленном обороте активов. Таким образом, статистические данные не дают возможности утверждать, что в масштабах страны малый бизнес способен противодействовать монополизму и существенно влиять на конкурентную обстановку. При этом не следует исключать возможность локальной конкуренции между предприятиями малого бизнеса в рыночных нишах, работа в которых не представляет интереса для крупного бизнеса.

3. Среднесписочная численность работников малых предприятий с 2010 по 2013 год выросла с 9790,2 тыс. человек до 10775,2 тыс. человек, что составило немногим более 14% от среднегодовой численности экономически активного населения и по сравнению с 2010 годом доля занятых в малом бизнесе выросла приблизительно на 1,2, тогда как в среднем уровень занятости увеличился на 2,1%.

Значение показателя среднесписочной численности в расчете на одно предприятие составило 5,22, что, с одной стороны, является следствием высокой доли микропредприятий и отражением незначительных, с точки зрения занятости, размеров большинства предприятий малого бизнеса, а, с другой стороны, практику привлечения работников на условиях внешнего совместительства.

Таким образом, малый бизнес играет заметную, но не решающую роль в обеспечении занятости населения России.

4. Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий малого бизнеса в динамике показана в табл.1.

Таблица 1. Заработная плата в сфере малого предпринимательства

Показатель	2010	2011	2012	2013
Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий, руб.	12367	15743	16711	17948
Отношение среднемесячной заработной платы работников малых предприятий к величине среднедушевого дохода	0,732	0,830	0,804	0,773
Среднемесячная заработная плата работников микропредприятий, руб.	10612	12855	13898	15039
Отношение среднемесячной заработной платы работников микропредприятий к величине средне-	0,628	0,678	0,669	0,648

душевого дохода				
Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий обрабатывающих отраслей, руб.	11581	13822	15243	16807
Отношение среднемесячной заработной платы работников малых предприятий обрабатывающих отраслей к средней заработной плате по малым предприятиям	0,936	0,878	0,912	0,936

Источник: построено авторами по данным [3], [4]

По нашему мнению, достаточно очевидно, что получение дохода, заметно меньшего, чем величина среднедушевого дохода, покупательная способность которого, в свою очередь, существенно меньше покупательной способности среднедушевого дохода в экономически развитых странах, не является привлекательным фактором для участия в малом бизнесе. Это тем более справедливо для малого бизнеса в обрабатывающих отраслях, где заработная плата ниже среднего уровня по малым предприятиям.

Можно заключить, что для значительной части работников малого бизнеса занятость в нем является вынужденной в виду отсутствия возможностей трудоустройства на крупных предприятиях частного и бюджетного сектора, то есть основным мотивом для участия в малом бизнесе в значительной мере является угроза безработицы и полной потери дохода.

5. В соответствии с экономической теорией предпринимательство должно приносить доход, выше среднерыночного уровня, так как в противном случае предприниматель не получает компенсации за более высокий уровень риска, принимаемый им [6]. В ситуации, проиллюстрированной выше, стимулы к развитию предпринимательской инициативы и принятию риска практически отсутствуют.

В 2013 году доля прибыльных малых предприятий составила 80,5%, по малым предприятиям обрабатывающих отраслей – 80,0%.

Сальдированный финансовый результат малых предприятий России составил 1437052 млн. руб. и по сравнению с предшествующим годом вырос на 7,7%. Сальдированный финансовый результат микропредприятий составил 849883 млн. руб. и по сравнению с предшествующим годом вырос на 48,6%. Соответствующие показатели для обрабатывающих производств составили: прибыль малых предприятий 130387 млн. руб. (+ 18,8%), прибыль микропредприятий 56733 млн. руб. (+ 53,8%).

Таким образом, обрабатывающие производства в большей мере, чем малый бизнес в целом, увеличивают совокупные показатели прибыли. При этом доля обрабатывающих производств в 2013 году сократилась с 9,6% до 9,5%.

Финансовые показатели малого бизнеса в 2013 году приведены в табл.2.

Таблица 2. Финансовые показатели малого бизнеса в 2013 году

Показатель	Малые предприятия	Микропредприятия
Рентабельность оборота, %	5,3	5,1
Рентабельность активов, %	1,1	0,7
Рентабельность собственного капитала (по операционной прибыли), %	7,7	5,4
Доля оборотных активов, %	49,05	46,88
Фондоотдача, руб./руб.	0,39	0,15
Доля собственного капитала, %	14,86	13,79
Оборачиваемость активов	0,20	0,08

Источник: построено авторами по данным [3]

Низкие показатели фондоотдачи и оборачиваемости активов можно расценивать как свидетельство неэффективного использования основных средств или же наличия у малых предприятий значительных объемов основных средств, не используемых в хозяйственных процессах и не участвующих в формировании финансового результата. [1]

Очевидно, что крайне низкий уровень рентабельности активов не позволяет малому бизнесу пользоваться банковскими кредитами как источником финансирования. Тем не менее, доля заемного капитала в объеме источников финансирования превышает 80%. Следовательно, привлекаемые финансовые ресурсы подвержены высокой степени риска, но при этом сами малые предприятия имеют высокую угрозу банкротства.

В целом по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в современной России малый бизнес не выполняет функций, приписываемых ему экономической теорией.

Литература

1. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина Л. В. Финансовый анализ. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 344 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в России 2014. Национальная экономика / Под ред. П.В. Савченко. - М.: ИНФРА-М, **2011** - 832 с.
3. Статистический сборник.- Москва, 2014
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru
5. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
6. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Микроэкономика. - М.: Юрайт-Издат, 2006. — 374 с.

СРЕДНИЙ И МАЛОЙ БИЗНЕС НА СТЫКЕ 2014 И 2015 ГОДОВ

г. Москва, ФГБОУ Финансовый Университет при правительстве
Российской Федерации, antonpipko@gmail.com

Аннотация. В статье оцениваются последние нововведения правительственных органов, которые нацелены на поддержание развития среднего и малого бизнеса в РФ и последствия введения экономических санкций против РФ.

Ключевые слова: экономические санкции, экспорт, импорт, поддержка среднего и малого бизнеса, РФ.

Весь 2014 год и начало 2015 было ознаменовано большим количеством новостей и нововведений для среднего и малого бизнеса. Многие из них были вызваны внешней политической конъюнктурой, а какие-то были обусловлены курсом правительства на укрепление позиций среднего и малого бизнеса в РФ.

2014 год стал одним из самых насыщенных по количеству инициатив и законодательных актов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Большинство из них должны быть реализованы в 2015 году, часть – в более долгосрочной перспективе.

К положительным следует отнести многообещающий **трехлетний мораторий** на проведение плановых проверок, который при успешном внесении соответствующих поправок в российское законодательство в 2015 году, начнет действовать с 1 января 2016 года. Данное послабление коснется только тех субъектов среднего и малого бизнеса, которые по итогам предшествующих трех лет не имели существенных нарушений законодательства. По прошествии трех лет количество проверок будет определяться с помощью новой дифференцированной шкалы, которая основана на системе оценки рисков: чем потенциально опаснее вид деятельности, осуществляемый предприятием, тем чаще будут проводиться проверки и наоборот. Одним из основополагающих компонентов данного нововведения является Единый реестр проверок. Цель данного реестра исключить проведение необоснованных мероприятий по контролю, обеспечить более четкий надзор за их количеством и качеством со стороны Генеральной прокуратуры РФ.

Еще одним положительным нововведением 2015 года окажется **новое обязательство**, описанное в постановлении Правительства РФ от

11 декабря 2014 года № 1352 *"Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"*, которое определяет минимальную долю субъектов среднего и малого бизнеса в годовом объеме закупок естественных монополий, госкомпаний, госкорпораций и организаций с государственным участием, который проводятся в соответствии с ФЗ от 18 июля 2011 года №223-ФЗ *"О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"*.

И, наверное, самое последнее, что правительство успело ввести в ушедшем 2014 году, было новое постановление от 30 декабря 2014 г. № 1605 *"О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов российской федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства"*, которое пришло на смену морально устаревшему постановлению от 27 февраля 2009 года №178. Ниже представлена сравнительная таблица двух постановлений(таблица №1):

Таблица №1

Показатель	Постановление №178 (утратило силу)	Постановление №1605
Уровень софинансирования	70 % – 80 % средний уровень – 78%	80 % – 95 % средний уровень – 91%
Срок заключения соглашения	1 год	возможно заключение до 3-х лет
Методика распределения	распределение осуществляется исходя из количества мсп в субъекте российской федерации	распределение осуществляется исходя из: доли населения в субъекте российской федерации, потенциала развития сектора мсп в регионе, эффективности реализации мероприятий, расчетной бюджетной обеспеченности
Невостребованные субсидии	перераспределение среди других регионов	перераспределение между наиболее эффективными регионами в приоритетном порядке
Отчетный период для оценки эффективности	1 января очередного финансового года	1 октября отчетного финансового года (до 2017 г.)

Показатели результативности	общие для всех субсидий	общие для всех субсидий: - количество вновь созданных рабочих мест - исполнение расходных обязательств (% освоения)+ индивидуальные для каждого вида субсидий
Недостижение показателей результативности	сокращение (до 50 %) и перераспределение субсидии между другими регионами	возврат (до 100 %) в федеральный бюджет
Невыполнение условий предоставления субсидий	приостановление предоставления субсидии	возврат в полном объеме до 1 июня следующего года (1 мая по кап. строительству)
Сроки использования	в течение следующего года	до 1 мая следующего года (1 апреля кап. строительству)
Сроки перечисления	до 31 декабря	до 15 сентября
Строительство объектов	без графика	отчет об исполнении графика строительства

Помимо положительных государственных инициатив, 2014 год и начало 2015 омрачено последствиями введенных странами ЕС и США санкций против РФ. Под удар ставятся микро, малый и средний бизнес, имеющий одну из ключевых ролей в любой экономически более-менее развитой стране.

Одним из главных последствий введенных санкций для финансового рынка стала более избирательная политика банков-кредиторов, которая и без этого зачастую предпочитала крупных клиентов малым. В 2015 году субъектам малого и среднего бизнеса стало еще более затруднительно найти финансирование, которое зачастую жизненно необходимо для поддержания предприятия на плаву. Частично данный негативный аспект будет покрыт более прозрачной системой получения гос.субсидий, который теперь будут выдаваться в соответствии с новым постановлением, которое было изучено выше. Банки поднимают и так отнюдь не маленькие ставки по кредитам, а ведь ссуду малому предприятию вообще взять в банке достаточно трудно. Конечно, состояние предпринимательской деятельности очень зависит от региона, в котором она развивается.

Помимо этого, многие субъекты среднего и малого бизнеса строят свои бизнес концепции, которые основаны на экспорте и импорте, который попал под удар из-за последний санкций. Импортировать товар в Россию все дороже из-за ослабевшего курса рубля, а в российском экспорте заинтересовано все меньше и меньше партнеров, по причине страха попадания под санкции(ситуация с Мистралями может быть хорошим примером отказа от достигнутых ранее договоренностей из-за опасения попадания под санкции из-за сотрудничества с РФ).

УДК 338.2

Парашкевова Елена Данкова,

эксперт

Парашкевова Лоретта Петрова

доктор социологических наук, профессор

**О НЕКОТОРЫХ НОВЫХ МОМЕНТАХ РЕШЕНИЯ
ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К
ГОСУДАРСТВЕННЫМ ЗАКАЗАМ В БОЛГАРИИ**

София, Goodwill Industries International, Inc, eparashkevova@gmail.com
Варна, Варненский свободный университет, lparashkevova@gmail.com

Parashkevova Elena Dankova

Expert

Parashkevova Loretta Petrova

Doctor of Science in Social Studies (D.Sc.), Professor

**ABOUT SOME NEW ASPECTS RELATED TO THE PROBLEM OF
SMEs` ACCESS TO PUBLIC PROCUREMENTS IN BULGARIA**

Sofia, Goodwill Industries International, Inc, eparashkevova@gmail.com
Varna, Varna Free University, lparashkevova@gmail.com

Аннотация. Цель этой статьи заключается в рассмотрении новых мер по улучшению доступа малых и средних предприятиях к государственным заказам в Болгарии. Здесь рассматриваются некоторые вопросы, которые относятся к текущему состоянию малых предприятий, к переменам в европейском и болгарском законодательстве в связи с уменьшением барьеров для малого бизнеса в отношении государственных закупок. За рамки

данной статьи, остается много вопросов в т.ч. рассмотрение типов контрактов, последовательность их реализации, контроль во время трех стадий реализации заказа: формирование заказа, размещение и исполнение, и т.д.

Ключевые слова: малые предприятия, государственный заказ, Болгария

Abstract. Purpose of the present paper is to analyze the new measures devoted to improvement of the access of SMEs to public procurements in Bulgaria. Commented are some aspects, connected to the current state of the SMEs sector, to the changes in the European and Bulgarian legislations in connection to decreasing barriers for SMEs to access public procurements.

Key words: small enterprises, public procurements, Bulgaria.

Текущее состояние участия болгарских малых и средних предприятий в государственных заказах. В настоящее время болгарские малые предприятия, в основном, участвуют в поставках для государственных нужд¹ следующих товаров: продовольственных товаров; военного обмундирования; лекарственных средств; мелкого оборудования. Участвуют также и в торгах на подрядные строительные работы². Государственные закупки являются очень важными для Болгарии. Каждый год 7-8 млрд лева распределяются в соответствии с Законом о государственных заказах, против только 11 млрд левов, которые поступили из оперативных программ в течение пяти лет³. Так что ресурс в области за-

¹ Государственные закупки имеют огромное экономическое значение для европейского бизнеса. В Европейском союзе (ЕС), в отчетный период между 2009 и 2011 гг., по оценкам Европейской комиссии (ЕК) малые и средние предприятия (англ. – small and medium sized enterprises – SMEs) получили 56% всех государственных заказов. С точки зрения совокупной стоимости заключенных контрактов, это соответствует доли рынка ЕС в 29%. Как известно, государственный заказ решает целый комплекс экономических и социальных задач. Прежде всего он дает возможность в пределах уже имеющихся бюджетных расходов предоставить малому предпринимательству дополнительные ресурсы развития, стимулировать рост малого бизнеса, его инвестиции и пр. Кроме того, государственный заказ способен содействовать позитивной реструктуризации малого бизнеса, эффективному развитию малых производственных предприятий, их инновационной деятельности и т.д. Выполнение государственного заказа стимулирует кооперационные связи малых и средних предприятий с большим бизнесом, что является необходимым условием эффективного развития национальной экономики. Наконец, государственные заказы малому бизнесу – это создание рабочих мест и помощь локальной муниципальной экономике. Через государственные заказы стимулируются определенные отрасли хозяйства, обеспечивается проведение научных разработок в индустрии высоких технологий, внедряются новые технологии в наукоемких отраслях, обеспечивается ценовая политика и управление материальными потоками, а также создаются новые рынки [4].

² В странах ЕС малые предприятия участвуют в системе госзаказа по таким видам деятельности, как производство одежды, обуви, спорттоваров, игрушек, бойлерного оборудования, контейнеров, стекла, керамики и др [3, 5]. В США малые предприятия допускаются также к выполнению государственных заказов в космической промышленности, и в целом их участие в выполнении государственных заказов рассматривается как важнейшая мера содействия развитию национального предпринимательства.

³ Чтобы получить деньги от Структурных инструментов ЕС, каждое государство являющееся членом ЕС, должно разработать несколько типов стратегических документов: Национальная стратегическая референтная рамка; Оперативные программы. С соответствии с европейским законодательством Опе-

купок финансируемый на 100% от государственного бюджета в несколько раз выше, чем финансирование от фондов ЕС.

Данные показывают, что в период 2008-2012 годов подписаны 88 519 контрактов общей стоимостью 31,8 млрд лв., т.е. в среднем по 5-6 млрд лв. в год. Единственный крупный заказ стоимостью в 4 млрд лв. был заключен между Министерством транспорта и государственным предприятием «БДЖ. Пассажирский транспорт». В то же время, за этот период около 62% контрактов получили иностранные компании, а только 38% болгарские. Так что, *de facto* деньги из европейских фондов перешли к иностранным компаниям, а не к болгарскому бизнесу в целом, не говоря уже о болгарских малых предприятиях [11].

Подводя итоги за первые девять месяцев 2014 года можно утверждать, что общая стоимость контрактов составляет 2 млрд и 329 млн лева. Небольшие компании получили контракты на сумму 388 млн лева, что является 16,7% от общей стоимости. Средние компании взяли контракты на сумму 1 млрд 203 млн лева – 51,7% от стоимости. Крупные компании заключили контракты на сумму 727 млн лева – 31,2% от всех контрактов за этот период [12].

Но существует очень много препятствий для участия малых и средних предприятий в государственных закупках, и их участие в процедурах по Закону о государственных заказах (ЗГЗ), в том числе финансируемых европейскими фондами, связаны с огромными инвестициями не только денег, но и времени и сил менеджмента предприятий. Часто например оказывается, что существуют дополнительные условия, которые не прописаны четко и однозначно в документации торгов и тендеров, но заказчик имеет их ввиду еще при рассмотрении технических предложений. Неясными, непонятными и очень сложными являються и механизмы, с помощью которых заказчики оформляют окончательные оценки, в том числе и технологических и финансовых параметров [1]. Очень часто заказчики (государственные органы) неравномерно применяют требования закона. Часто со своими необычными условиями, они нарушают ЗГЗ и так вынуждают и кандидатов или следовать за ними в нарушение правил или рисковать быть удаленными от процедур по конкурсу [8].

ративная программа – это одобренный Европейской комиссией документ, определяющий стратегию развития государства с использованием набора приоритетов, финансируемых через какой-то один структурный фонд. Оперативная программа (ОП) разделена на приоритетные оси. Приоритетная ось составлена из групп операций, которые связаны и имеют специфические измеримые цели. В период 2006-2013 г. ОП в Болгарии – это следующие ОП: ОП «Конкурентноспособность», ОП «Развитие человеческих ресурсов», ОП «Развитие сельских районов», ОП «Развитие сектора рыболовства и аквакультур», ОП «Окружающая среда», ОП «Региональное развитие», ОП «Административные способности», ОП «Транспорт», ОП «Техническая помощь». Новые оперативные программы в период 2014-2020 гг.: ОП «Транспорт и транспортная инфраструктура», ОП «Хорошее управление», ОП «Наука и образование в помощь интеллигентному росту», ОП «Регионы в развитии», ОП «Развитие человеческих ресурсов», ОП «Инновации и конкурентноспособность», ОП «Окружающая среда», ОП «Развитие сельских районов», ОП «Морское дело и рыболовство».

Общие (юридические) условия для участия болгарских малых и средних предприятий в государственных закупках. Определенный интерес представляют нормативные требования, которые изначально определяют возможность малых и средних предприятий к участию в государственных закупках. Анализ законодательства позволяет систематизировать ряд важных предпосылок для применения государственных заказов как инструмента для развития малых предприятий.

В первую очередь следует отметить, что Закон о государственных заказах является основным законом в Болгарии, который регулирует режим закупок государственными органами. С момента вступления в силу (в 2004 г.) закон претерпел большее количество редакций [1]. Инициативы по доработке закона (только в 2014 г.) и приведению его в соответствие с потребностями практики поступили от свыше 300 самых разнообразных лиц и организаций.

13 мая 2014 был обнародован очередной закон о внесении изменений в Закон о государственных закупках (ЗГЗ). Этот закон состоит из чуть более 130 статей, многие из которых дополнены или изменены. Другими словами, хотя формально (*de jure*) – это не новый закон, но на самом деле (*de facto*) это так. В то же время, в дополнение к более 100 изменениям в законе, с точки зрения их вступления в силу, они делятся на 3 группы, что создает дополнительные трудности в их применении: изменения, начинающие свое действие в день их обнародования; изменения, которые вступили в силу с 1 июля 2014 г.; изменения, которые вступили в силу 1 октября 2014 года.

Поправки в законе были необходимы по следующим причинам:

1. Закон о государственных заказах является очень важным, потому что он регулирует порядок, по которому расходуются ресурсы из государственного бюджета, а они постоянно растут.

2. В связи с необходимостью радикально сократить бюрократическую нагрузку на заказчиков и поставщиков в процедурах государственных закупок и во избежание ненужного бюрократизма.

3. Для поощрения малого и среднего, в том числе и начинающего бизнеса, для открытия ему доступа к рынку государственных закупок и для снятия искусственных административных барьеров для участия малых предприятий в государственных контрактах.

4. Чтобы увеличить возможности государственных заказчиков, прилагающих Закон о государственных заказах, двумя способами: путем увеличения возможностей, но и также ответственности Агентства по государственным заказам; обеспечение безопасности и профессиональных специализированных знаний заказчиков, необходимые для подготовки предложений и в оценке тендерных заявок.

5. Из-за необходимости контролировать не только исполнение ЗГЗ, но и реализацию заключенных договоров в соответствии с настоящей правовой базой.

6. Для повышения наглядности и прозрачности осуществления государственных закупок, реализации и завершения контрактов в целях обеспечения общественных интересов.

Следует отметить, что простота доступа малых, средних и новосозданных предприятий к государственным закупкам является одним из основных изменений, которые записаны в положениях закона. С другой стороны, закон был принят после того, как 28 марта 2014 в Официальном журнале Европейского Союза были опубликованы новые директивы, касающихся государственных закупок в ЕС – это Директива 2014/24/ЕС, Директива 2004/18/ЕС [6] и Директива 2014/25/ЕС [7]. Основное внимание в них – это утверждение государственных закупок в качестве одного из рыночных инструментов для достижения целей стратегии «Европа 2020» и, в частности, для достижения интеллигентного, устойчивого и всеобъемлющего роста, и одновременно с этим, обеспечение эффективного использования государственных средств. Но Директивы ЕС не были отражены в окончательном варианте закона. Болгарскому законодателю предстоит иметь дело с этим вопросом в течение ближайших двух с половиной лет.

Одна из целей новых европейских директив в области государственных заказов является изменение существующих процессуальных норм для содействия, в частности, участию малых и средних предприятий в процедурах закупок. Новые директивы учитывают тот факт, что последние несколько лет на рынке государственных закупок в государствах-членах ЕС, наблюдается тенденция агрегации спроса со стороны покупателей в государственном секторе для достижения экономии от масштаба. Агрегация спроса возможна путем концентрации закупок небольшим числом участвующих заказчиков и/или формирование больших по объему и стоимости государственных контрактов и на более длительный срок.

По этой причине, новые Директивы прокламируют, что консолидация и централизация процедур заключения государственных контрактов, должны находиться под тщательным наблюдением, чтобы избежать чрезмерной концентрации покупательной способности и сохранить возможности для доступа на рынки малых и средних предприятий.

Меры по улучшению доступа малых и средних предприятий к государственным закупкам: европейские перспективы.

Европейский кодекс лучших практик [13]. Для того чтобы государственные закупки быть адаптированы к возможностям малых и средних предприятий, государственные органы (заказчики) должны осу-

ществлять «Европейский кодекс лучших практик для облегчения доступа малых и средних предприятий к государственным контрактам». Этот Кодекс содержит рекомендации о том, как применять рамки государственных закупок в форме, способствующей участию в них малых и средних предприятий. Одна из наиболее важных мер в этом отношении является разделение крупных контрактов на лоты. Это разделение может быть осуществлено на основе количественных и качественных параметров – в зависимости от производственных возможностей или специализации предприятия в определенном секторе малого и среднего бизнеса. Конечно же, заказчики должны сохранить свободу в определении предмета и стоимости лотов. Однако, когда заказчик решил, что заказ не должен разделяться на лоты, в документации по контракту должны быть сформулированы основные причины для этого. Такие соображения могут быть связаны с риском ограничения конкуренции, риском чрезмерного повышения стоимости контракта или увеличения технических трудностей реализации контракта, и/или в отношении координации между различными поставщиками и т.д.

Прямые платежи. Аналогичная мера в пользу малых и средних предприятий связана с прямыми выплатами субподрядчикам. Сроки предоставления тендерных заявок для участия в расположении заказов должны быть короткими. Но это не должно создавать ненужные препятствия для малого и среднего бизнеса.

Неоправданно повышенные финансовые и экономические требования часто являются препятствием для участия малых и средних предприятий в области государственных закупок. Все требования должны быть соразмерны предмету договора. В частности, заказчики (органы власти) должны иметь право потребовать у экономических операторов иметь и доказывать определенный минимальный оборот, который должен превышать более чем в два раза оценочную стоимость контракта. Более высокие требования должны применяться только в обоснованных случаях.

Единый европейский документ. Следует ограничить требования к экономическим операторам предоставлять значительное количество сертификатов (или других документов), связанных с критериями определяющие условия участия в тендере и отборе. Это достигается за счет использования единого европейского документа для участия в государственных заказах, состоящего из обновленного личного заявления, которое также является одной из мер, направленных на облегчение доступа малых предприятий к процедуре закупок. В связи с этим, Европейская Комиссия управляет электронной системой – e-Certis, которая направлена на содействие обмену сертификатов и других документов, являющихся доказательствами, часто требуемые государственными заказчиками от

малых и средних предприятий. Предполагается, что использование e-Certis станет обязательным на более позднем этапе.

Электронная коммуникация. Директивы предусматривают переходный период (30 месяцев), после чего электронные коммуникации на всех этапах процедуры для получения государственных контрактов станут обязательными – от отправки уведомлений и предоставления документации для участия в государственных заказах до участия в торгах – и это все в электронной форме. При использовании электронных средств заказчики должны соблюдать принципы недискриминации, универсальности, совместимости (в том числе между государствами-членами ЕС) и защиты конфиденциальности информации. В этой связи, важную роль играет стандартизация форматов электронных каталогов и введение со стороны ЕК обязанности использовать определенные стандарты (инфраструктура, процессы и программное обеспечение).

Государства-члены ЕС должны принять правила для регулирования государственных контрактов в соответствии с нуждами малых и средних предприятий путем разделения крупных контрактов на лоты. Это может быть достигнуто путем введения правил в отношении того, когда договор не должен делиться на лоты или обязательного разделения на лоты и ограничения количества лотов, для которых экономический оператор может представить тендер. А также путем предоставления специального обоснования заказчиками, когда они требуют минимальный оборот, превышающий в два раза расчетное значение договора, и другие. Электронный тендер должен содержать и механизмы для прямых выплат субподрядчикам.

Болгарская специфика: улучшение доступа малых и средних предприятий к государственным закупкам. Среди наиболее важных шагов, которые предприняты в новой редакции Закона о государственных заказах можно указать, самое малое на следующие:

Во-первых, закон устранил требование, что предприятия должны иметь оборот в три раза превышающий оценочную стоимость контракта. А это открывает путь для участия малых и средних предприятий в области государственных закупок. Требования заказчиков (государственных органов) в отношении оборота заменяются тем, чтобы заказчик мог потребовать в определенных заказах, которые нуждаются в ресурсах, наличие 50% от необходимой суммы.

Во-вторых, предусмотрены серьезные облегчения в порядке размещения заказов для малых и средних предприятий. В части так называемых мер по сокращению бюрократического бремени вводится принцип, который запрещает администрациям требовать от претендентов доказывать обстоятельства, которые существуют в государственных архивах. Это позволит малым предприятиям сэкономить время и другие ресурсы

от печати документов. Кроме того отменяются требования в закупке тендерной документации. Все эти меры создают реальные предпосылки для перехода к электронным закупкам. В настоящее время, однако, это является лишь первым шагом в процессе дигитализации процесса государственных заказов. Для того, чтобы реализовать преимущества этого и добиваться улучшения сложившейся ситуации необходимо завершить дигитализацию всего процесса, от первого до последнего шага. На сегодняшний день на «портале государственных заказов», который поддерживается «Агентством по государственным заказам» [17] зарегистрировано около 5 тыс заказчиков и 20 тыс потенциальных исполнителей заказов.

Государственные заказчики могут задавать технические предложения, которые будут представлены в виде электронного каталога, когда предметом договора является поставка товаров, которые были стандартизированы. Электронный каталог является он-лайн платформой, которая будет применяться к поставкам, которые могут развиваться или утверждают свои собственные стандарты.

В-третьих, в части обязательств правительства в отношении открытости и прозрачности, государственные заказчики при проведении конкурсных торгов на размещение заказов обязаны на электронной странице своего веб-сайта поддерживать и развивать публичную информацию под названием «Профиль покупателя». В профиле включаются все документы, относящиеся или отражающие как проведение процедур, так и выполнение контрактов по закупкам. В «Профиле покупателя» государственные заказчики обязаны включать принимаемые ими внутренние правила для расположения заказов, контракты на государственные закупки, дополнительные соглашения о внесении изменений в государственных закупках.

Профиль покупателя» содержит информацию о дате и сумме каждого платежа по государственным контрактам и контрактам на субподряд; информация о дате и основаниях для прекращения или расторжения контрактов, в т.ч. и контрактов на субподряды и о дополнительных соглашениях к ним и др.

В-четвертых, закон ввел новую специализированную секцию, которая регулирует отношения между подрядчиком и субподрядчиками в сфере государственных закупок. С новыми изменениями исполнители могут взять деньги напрямую от государства, т.е. впервые создан механизм для защиты платежей субподрядчикам. Новый механизм создает возможности заказчику, сделать платежи непосредственно субподрядчику за услуги, оказываемые им и принятые заказчиком согласно контракту услуг, поставок или работ [1, 15].

Создаются и гарантии реализации принципа пропорциональности. Вменяется в обязанность государственным заказчикам при проведении конкурсных торгов на размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд в сфере строительства (контракты на суммы свыше 2,640 млн лв.) определить долю, которую подрядчики должны предоставить своим субподрядчикам [1, 2]. Так, в случаях государственных контрактов на суммы выше порогов ЕС, заказчики будут обязаны требовать, чтобы участие субподрядчиков в реализации контракта на строительные работы было не менее 30 и не более 70 процентов. В то же время, отменяются требования в отношении субподрядчиков предоставлять доказательства финансовых, технических, производственных возможностей и профессиональных квалификаций.

В-пятых, последние перемены в законе отменили возможность заказчиков требовать подтверждения финансового и экономического состояния потенциальных и реальных поставщиков и их оборот за последние 3 или 5 лет. Следовательно, даже предприятие с отрицательным финансовым результатом могло бы участвовать в конкурсе на размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд. Ожидается, что эта конкретная мера, вернет на рынок государственных закупок малые предприятия, которые были исключены по субъективным причинам в последние годы. Заказчики могут выдвигать требования к финансовому и экономическому состоянию поставщиков только в том случае, когда для выполнения заказа им необходимо иметь определенный финансовый ресурс.

Заключение.

И так, имея ввиду потенциал малых и средних предприятий в создании рабочих мест, экономического роста и инноваций очень важно поощрять их к участию в государственных заказах. Основными задачами являются расширение доступа малых и средних предприятий к государственным закупкам, снижение административной нагрузки, выплаты задолженностей малому бизнесу и т.д. В обобщение рассматриваемых вопросов следует отметить как главные, следующее:

Во-первых, введение новых директив в национальные законодательства государств-членов ЕС является необходимым условием улучшения доступа малых и средних предприятий к государственным заказам [6, 7, 18].

Во-вторых, ожидается что введение новых директив будет способствовать повышению доли малых и средних предприятий в общей стоимости заключенных контрактов. Нет необходимости вводить обязательные показатели успеваемости, но национальные инициативы по расширению участия малых и средних предприятий должны – с учетом их важности, быть предметом тщательного мониторинга. До 18 апреля 2017

года и через каждые три года, государства-члены ЕС будут обязаны предоставлять Европейской комиссии отчеты по мониторингу, в которых будет включена информация о степени участия малых и средних предприятий в области государственных закупок [14, 18].

В-третьих, две новые директивы о государственных закупках – Директива 2014/24/ЕС и Директива 2014/25 ЕС направлены на упрощение процедур для расположения государственных заказов и облегчения административной нагрузки на поставщиков в государственных контрактах. Это находит свое выражение и синтез в регуляции так называемого единого европейского документа закупки. Этот новый институт призван к жизни тем, что многие участники и кандидаты в процедурах по расположению государственных заказов (в том числе малые и средние предприятия) сталкиваются с серьезными барьерами на пути их участия в государственных контрактах, вытекающие из необходимости предоставления значительного количества сертификатов или других документов, связанных с критериями отбора поставщиков. Единый европейский документ является обновленной личной декларацией содержащей информацию из большого количества правовых, профессиональных и других сертификатов потерждающих статус экономических операторов.

Список литературы

1. Закон о государственном заказе. – <http://www.mi.government.bg/bg/library/zakon-za-obshtestvenite-porachki-357-c25-m258-2.html>.
2. Закон о концессиях. – <http://lex.bg/laws/ldoc/2135523562>.
3. Постановление о приложении закона о концессиях. – <https://www.mtgc.government.bg/page.php?category=313&id=2398>.
4. Закон защиты конкуренции. – <http://www.lex.bg/laws/ldoc/2135607845>.
5. Постановление о приложении закона о государственном заказе. – <http://www.lex.bg/laws/ldoc/2135531505>.
6. Решение ЕК 92/204/ЕЕС от 05.02.1992 (IV/31.572 and 32.571 – Building and construction industry in the Netherlands) [1992] OJ L 92/1.
7. Решение ЕК 73/109/ЕЕС от 02.01.1973 (IV/26 918 – European sugar industry) [1973] OJ L140/17.
8. Голева, П., М. Марков Новата уредба за обществените поръчки, С., 2004.
9. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера. Фундаментальные исследования. 2013. № 11-8. С. 1655-1660.
10. Николова Л.В., Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейрон-

ных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.

11. Отчетный доклад Агентии по государственным заказам, 2013. –

http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/agency/Annual_report_2013_1.pdf .

12. Отчетный доклад Агентии по государственным заказам, 2012. –

http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/agency/Annual_report_2012-final-1.pdf .

13. Национальная стратегия развития сектора государственных заказов в Р Болгария в период 2014 - 2020 г. – http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/novini/Strategy_OP.pdf .

14. План выполнения Национальной стратегии развития сектора государственных заказов в период 2014-2020 г. –

http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/novini/Plan_OP.pdf .

15. Правительство Р Болгария – www.government.bg.

16. Регистр административных структур и актов органов исполнительной власти – www1.government.bg/ras.

17. Агентия по государственным заказам – www.aop.bg .

18. Государственные заказы в ЕС. – http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm .

СЕКЦИЯ № 1

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Дронов Роман Владимирович

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ
В ОБЛАСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПНОСТИ..... 3

Батаев Алексей Владимирович

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 6

Гамова Екатерина Евгеньевна

ИЗМЕНЕНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ АПК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА..... 14

Васецкая Наталья Олеговна, Федотов Александр Васильевич

О КОРРЕКТНОСТИ ПОСТАНОВКИ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ «ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ
РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА
РОССИИ»..... 18

Горнак Сергей Юрьевич

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
МОНИТОРИНГА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ..... 28

*Николова Людмила Васильевна, Пантелеев Александр Сергеевич,
Серов Павел Сергеевич*

ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
СИТУАЦИЮ В РОССИИ..... 31

Люкевич Игорь Николаевич

ДЕНЬГИ: ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД
(ВНОВЬ ПРО ДЕНЬГИ)..... 37

Айрапетян Анна Самвеловна

ХЕДЖИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И
ИНСТРУМЕНТЫ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ..... 52

Брок Анна Сергеевна, Рухляда Наталия Олеговна

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В
РОССИИ..... 61

Velikova M.D.

MODERN TOOLS FOR ASSESSMENT OF FINANCIAL
MANAGEMENT AT THE LOCAL LEVEL..... 67

СЕКЦИЯ № 2

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

<i>Демиденко Д.С., Малевская-Малевич Е.Д., Купоров Ю.Ю.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	74
<i>Волкова Надежда Васильевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	82
<i>Валишевская Л.Г., Мусатова А.И.</i> ПОЭТАПНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ С УЧЕТОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	91
<i>Мурад Рула Хуссейновна</i> СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯ КРИЗИСА.....	96
<i>Москвичева Наталья Валерьевна, Стрелкова Людмила Владимировна</i> ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	106
<i>Путихин Ю.Е., Малевская-Малевич Е.Д.</i> ЗАДАЧИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	112
<i>Щербак Алексей Викторович</i> О ДОСТОИНСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ ГИБРИДНОГО КАПИТАЛА.....	117
<i>Гончаров Сергей Евгеньевич</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	119
<i>Мерзлова Мария Павловна, Надежина Ольга Сергеевна</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ.....	124
<i>Чернышева Ольга Владимировна</i> УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ.....	128
<i>Калуби Раулингс Джерри Мазуба</i> МОДЕЛЬ РИСК МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	130

СЕКЦИЯ № 3

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ

<i>Надежина Ольга Сергеевна, Мерзлова Мария Павловна</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ.....	141
<i>Кристиневич Сергей Анатольевич</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: БЕЛОРУССКИЙ .ВАРИАНТ.....	144
<i>Жаворонкова Галина Васильевна, Мельник Людмила Юрьевна</i> РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	146
<i>Вдовина Н.С., Волкова Н.В.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....	148
<i>Родионов Дмитрий Григорьевич, Рудская Ирина Андреевна</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, ИХ РОЛЬ И МЕСТО В ФОРМАХ ИННОВАЦИОННОЙ КООПЕРАЦИИ.....	157
<i>Козловская Э.А., Яковлева Е.А., Бойко Ю.В.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	165
<i>Парашкевова Александра Данкова, Парашкевова Лоретта Петрова</i> ТРАНСФЕРТ ЗНАНИЯМИ: ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ МЕЖДУ СТОРОНАМИ В АУТСОРСИНГОВОМ СОГЛАШЕНИИ.....	176
<i>Моисеева С.С.</i> К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ РЕГИОНА.....	186
<i>Купоров Юрий Юрьевич</i> СРЕДНИЙ КЛАСС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	192

СЕКЦИЯ № 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

<i>Гузикова Л.А. , Иващенко Л.И.</i> ИСТОЧНИКИ ПРЕИМУЩЕСТВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	202
	417

Божкова Е.И., Ковалева О.Б. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ГОСБЮДЖЕТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	208
Кудрявцева Т.Ю., Коваленко Я.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ.....	211
Кудрявцева Т.Ю., Солдатов Е.Л. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ.....	223
Иванова Анна Александровна ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....	232
Левенцов Александр Николаевич ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	234
Савченко Ульяна Вячеславовна ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ... ..	241
Жаворонков Владимир Александрович ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....	248
Николова Людмила Васильевна ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМАМИ ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНА.....	250
Рухляда Наталья Олеговна БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	258
Гринева Наталья Владимировна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	263
Гончаров Сергей Евгеньевич ДЕТЕРМИНАНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	274
Гончарова Наталья Леонидовна ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАХОВЫХ ФИРМ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	278
Тарасова Елена Владимировна, Никулина Елена Николаевна ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО – ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	287

Петрова Екатерина Евгеньевна ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ.....	292
Фомкина Валентина Ивановна, Мелик-Асланова Н.О. ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	298
Новикова Ольга Валентиновна ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА КАК ИСТОЧНИК ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТА.....	301
Курлаев Александр Михайлович ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	305
Ivanka Todorova Bankova POSSIBILITIES FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE VITICULTURE SECTOR IN BULGARIA BY SUCCESSFUL MANAGEMENT AND TIMELY IDENTIFICATION OF THE CONFLICT ZONES.....	307
Челак Светлана Васильевна ОБЗОР МЕТОДОВ НАПРАВЛЕННЫХ НА УМЕНЬШЕНИЕ РИСКА В ВЕНЧУРНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ.....	314
Коротченкова Н.А., Касаткин Б.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГЧП.....	318
Касаткин Б.П., Коротченкова Н.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РИСКОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЕКТА ГЧП.....	321

СЕКЦИЯ № 5

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Батаев Алексей Владимирович АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ И МИРЕ.....	327
Батаев Алексей Владимирович АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПРОГНОЗ ИНФОРМАТИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА.....	336
Рудская Ирина Андреевна, Бондаренко Роман Дмитриевич АНАЛИЗ РЫНКА РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА PRIVATEBANKING.....	347
Веселова Юлия Альбертовна К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА.....	355
	419

<i>Шебалков Михаил Петрович, Дружинин Георгий Александрович</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ СКОРИНГОВОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	358
<i>Гусева Маргарита Ильинична</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ.....	367

СЕКЦИЯ № 6 **МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ** **ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

<i>Лю Ханьцзе, Файзулина Виктория Игоревна</i> СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	370
<i>Николова Людмила Васильевна</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЪЯНСЫ - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	376
<i>Шахова Елена Анатольевна, Печеная Людмила Тимофеевна</i> НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ, ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ.....	382

СЕКЦИЯ № 7 **РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА**

<i>Парашкевова Лоретта Петрова</i> ЗНАНИЯ: ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	385
<i>Колесников А.М., Видякина В.А.</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	395
<i>Пипко Антон Никитич</i> СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС НА СТЫКЕ 2014 И 2015 ГОДОВ.....	401
<i>Парашкевова Елена Данкова, Парашкевова Лоретта Петрова</i> О НЕКОТОРЫХ НОВЫХ МОМЕНТАХ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ГОСУДАРСТВЕННЫМ ЗАКАЗАМ В БОЛГАРИИ.....	404

ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных трудов
16-й Международной научно-практической конференции

21–22 апреля 2015 года

Налоговая льгота — Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 — научная и производственная литература

Подписано в печать 06.04.2015. Формат 60×84/16.
Усл. печ. л. 26,25. Тираж 100. Заказ 70.

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного авторами,
в Типографии Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14.