

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



6

2015

Часть IV

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 6 (86) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

На обложке изображен Улугбек — правитель тюркской державы Тимуридов, сын Шахруха, внук Тамерлана. Выдающийся математик, астроном и астролог своего времени. Основал одну из важнейших обсерваторий средневековья.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абдимомынова А. Ш., Спанова Л. К.

Проблемы развития инновационной активности казахстанских предприятий..... 355

Abdullaev A. M., Kurpayanidi K.

Some of the conceptual issues of state support of small business in Uzbekistan 357

Абдуфаттаева Н. А., Шадманов Э. Ш.

Промышленность в экономике Узбекистана и пути ее развития 360

Авулчаева Ф. Ж., Усмонов Ж. Р.

Некоторые аспекты логистики в региональной экономике Узбекистана..... 364

Алексеев С. П.

Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций 366

Аллаярова М. К., Юсуфалиев О. А.

Развитие инвестиционной деятельности Республики Узбекистан в условиях модернизации экономики 370

Ананидзе М. Г.

Биткоин: возможности и риски для российских пользователей новой валюты..... 372

Ахунова Ш. Н., Аширалиев Ф.

К вопросам развития строительной индустрии в сельской местности Узбекистана 375

Батаев А. В.

Оценка экономической эффективности внедрения облачных автоматизированных банковских систем в финансовых институтах 377

Бачмага В. С., Белоусова Л. А.

Стратегия внедрения инновационной логистики 383

Бачмага В. С., Белоусова Л. А.

Анализ стратегии транспортного обслуживания 385

Веказина К. С.

Проблемы и перспективы развития франчайзинга в Приморском крае..... 387

Газизова Э. Р.

Проблема внедрения коучинга в систему управления персоналом в организации..... 389

Пронина О. Р., Долотказина Д. Р.

Роль экономического анализа в обосновании тактических решений организации на примере ОАО «Авиаалинии Мордовии»..... 391

Егорова М. С., Анорина Е. С.

Проблемы измерения социального и экономического благополучия человека..... 394

Егорова М. С., Аскарлов И. М.

Проблемы финансирования перехода на «зеленую» экономику..... 396

Егорова М. С., Милованова В. А.

Тенденции развития сырьевой базы угольной промышленности Кузбасса 399

Езангина И. А., Тимофеева Ю. С.

Финансовые кластеры российских банков: актуальные аспекты..... 401

Елецкий Н. Д., Столбовская А. Г.

Импортозамещение в России: не проблема, а задача 406

Жаманкарин М. М., Камилова Ф. М.

Оценка эффективности управления активами АО «Народный Банк Казахстана»..... 408

Звягин Л. С.

Тенденции экономической и инвестиционной активности на микроуровне в современной России..... 411

| | |
|--|---|
| Звягин Л. С. Формирование эффективной и целенаправленной инвестиционной политики государства в целях устойчивого долгосрочного развития экономики и общества 417 | Наурызбаев А. Ж., Уразбаев Н. Ж. Институты как объект экономических решений и разновидность экономики организаций..... 437 |
| Искакова М. С., Болсынбекова Г. А. Составление финансовой отчетности 423 | Ошинова К. А. Исследование основных проблем, возникающих в процессе формирования и функционирования налоговой системы РФ 439 |
| Кабанов С. С., Борисов С. А., Пыжов Д. О., Макаров М. П. Реструктуризация систем управления технологическим потенциалом в автомобильной промышленности 425 | Патрахина Т. Н., Секриеру С. В. Стратегический потенциал организации: российский и зарубежный подходы..... 442 |
| Кирсанов М. Ю. Факторы, сдерживающие инновационную активность предприятий Ленинградской области 429 | Поликарпова М. Г. Анализ категорий «экономическая интеграция» и «интеграционная активность» в рамках систематизации научных подходов по исследованию интеграционных процессов 444 |
| Мамажонова С. В., Холбоев С. И. Становление и развитие консалтинговых услуг в Узбекистане 432 | Сапегин Д. А., Чачина Е. Г. Как избежать налоговых рисков при выборе контрагента..... 447 |
| Монахов А. Ю., Татарович А. В. Методы управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте 434 | Саркисян А. Г. Поведенческие финансы и их роль на фондовом рынке 450 |

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Проблемы развития инновационной активности казахстанских предприятий

Абдимомынова Алма Шакирбековна, кандидат экономических наук, доцент;

Спанова Лаззат Кабылбаевна, магистр

Кызылординский государственный университет (Казахстан)

В статье проанализированы действующие механизмы внедрения научных разработок, проблемы и перспективы развития инновационной активности, инструменты и методы, объемы и источники финансирования поддержки казахстанских предприятий.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность, предприятие, механизм, государственная поддержка.

«Ставка на инновации — центральный элемент Стратегии развития республики на период до 2020г». — этот основополагающий принцип положена Послании Главы государства «Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана». Именно инновационная индустриализация, развитие инновационного человеческого капитала, инновационная активность отечественного бизнеса должны стать ключевым фактором, который обеспечит благополучие страны в будущем [1, с. 1].

Определить инновационную активность казахстанских предприятий можно с помощью материалов статистической отчетности Национального агентства Республики Казахстан по статистике. Данная статистика ведется с 2003 года. В настоящее время Агентством Республики Казахстан по статистике ежегодно выпускается 6 статистических бюллетеней. Также анализ инновационной активности проводится Национальным центром научно-технической информации на основе маркетингового опроса на предмет инновационной активности предприятий не сырьевого сектора экономики Казахстана.

Результаты исследования отображают уровень потребности предприятий в помощи ученых и специалистов, вопросы, нуждающиеся в инновационных решениях и потребность в информации научно-технического характера. Наиболее актуальная отрасль на сегодняшний день, нуждающаяся в помощи ученых и специалистов является сельское хозяйство. Ее доля составляет 13% из общего количества. Сфера строительства и горно-металлургического комплекса находятся почти в одинаковых состояниях. Доля потребности в ученых и специалистах составляет 12%. Среди опрошенных организаций большую долю (25%) занимают организации, которые

хотели бы с помощью ученых и специалистов внедрить в производство новые технологии. Решить специализированные производственные проблемы с привлечением ученых и квалифицированных специалистов собираются 16% опрошенных, 13% из числа опрошенных с помощью ученых и специалистов хотели бы расширить производство, увеличить ассортимент выпускаемой продукции, оказываемых услуг [2, с. 14].

По материалам статистического агентства инновационная активность предприятий в разные годы составляла от 2,3% до показателя не более 4,7%. Инновационную ситуацию в промышленности по существу определяет обрабатывающая отрасль, она охватывает 50,7 процента всех инновационных предприятий. В пищевой промышленности величина инноваций составила 24 процента, в машиностроении — 18,6 процента, в металлургии — 17,3 процента, в производстве электрооборудования — 12 процентов и в химической промышленности — 6,7 процента от общего объема предприятий обрабатывающей промышленности. В остальных отраслях доля инновационно активных предприятий не превышала 2–5 процентов [3, с. 32].

Опираясь на материалы исследований, охарактеризуем состояние инновационной сферы в Казахстане:

- 1) предпринимательская активность в сфере инноваций очень низкая;
- 2) 3,4% предприятий занимаются инновационной деятельностью;
- 3) высокая доля сырьевых предприятий в структуре промышленности
- 4) низкая доля инновационной продукции (не более 1,5% в объеме ВВП); уровень наукоемкости инновационной продукции также не высок;

5) крайне низкий уровень расходов на научные исследования и разработки по отношению к ВВП (намного ниже порогового значения как одного из показателей экономической безопасности страны);

6) недостаточен уровень затрат на НИР (менее 1% от ВВП), тогда как в индустриально-развитых странах этот показатель свыше 3%;

7) высока доля объема инновационной продукции (более 50%), поставленной за пределы РК, что свидетельствует о недопоставке инновационной продукции на внутренний рынок или ее не востребованности на внутреннем рынке.

8) неконкурентоспособность отечественных инновационно активных предпринимателей по сравнению с иностранными;

9) неразвитость отечественной венчурной индустрии;

10) недоступность свободных финансовых средств;

11) отсутствие доверия между государством и бизнесом и, как следствие, неразвитость между ними партнерских отношений;

12) несовершенство механизмов финансирования Институтами развития;

13) крупные предприятия стремятся к подавлению конкуренции вокруг себя и как следствие, это вызывает смещение их предпринимательских предпочтений, во-первых, к сохранению рыночной власти на прежнем рынке, а не к открытию новых рынков сбыта; во-вторых, к модернизации и совершенствованию прежней продукции вместо ее замены на технологически новую;

14) наиболее эффективными в инновационной деятельности являются предприятия, имеющие частную форму собственности. При этом «вливание» в частную форму государственной или иностранной собственности увеличивает предпринимательскую активность организаций в области инноваций.

В качестве основных факторов, препятствующих активизации инновационной деятельности, можно выделить: неприемлемые условия инвестирования и кредитования; недостаточная платежеспособность заказчиков; высокая стоимость нововведений; недостаточность собственных финансовых средств; слабая финансовая поддержка со стороны государства.

Инновационная сфера неразрывно связана с совершенствованием научно-технического потенциала страны, который определяется уровнем финансирования науки, материально-техническим состоянием научной сферы, эффективностью полученных результатов. Обобщая результаты исследования среды, производящей знания, можно сделать определенные выводы относительно основных факторов, тормозящих развитие науки и пути решения сложившихся проблем. Особенности «научного производства» обуславливают необходимость высокой степени государственного регулирования сферы научных исследований, направленного на устранение «провалов» рынка. Чаще всего для этого используются такие механизмы, как:

1. Инновационное предпринимательство должно развиваться в условиях:

а) стимулирования создания совместных инновационных предприятий;

б) повышения эффективности использования государственной собственности в целях активизации инновационной деятельности путем передачи неиспользуемых производственных площадей и ресурсов под создание элементов инновационной инфраструктуры;

в) создания систем стандартизации продукции и сертификации технологических процессов, товаров и услуг;

г) создания механизма страхования инновационных рисков;

д) развития управленческой и предпринимательской культуры.

2. Многоуровневая инновационная инфраструктура. Управление инновационным проектом возможно на основе: грантового финансирования высокотехнологичных предприятий на территории бизнес-инкубаторов; снижения уровня накладных расходов на содержание инфраструктуры; сокращения количества бюрократических процедур в принятии инвестиционных решений; создания условий для обмена и передачи знаний в инновационной системе.

3. Финансовая инфраструктура. Определяющая роль государства в:

а) участии в создании венчурных фондов;

б) создании условий для участия институциональных инвесторов и финансовых институтов в венчурном инвестировании;

в) содействии развитию сети индивидуальных инвесторов;

г) обеспечении ликвидности венчурных инвестиций;

д) партнерстве с частным капиталом в финансировании НИОКР и инвестиционных проектов;

е) создании системы государственного страхования инвестиций в реализацию инноваций.

В свою очередь научно-производственная часть инновационных систем состоит из крупных и мелких компаний, университетов, государственных лабораторий, технопарков и инкубаторов. Эффективность этих систем обеспечивается высокой научной активностью предпринимательского сектора, а также благодаря государственной политике, стимулирующей инновационные процессы.

Страны-лидеры неуклонно наращивают абсолютные объемы затрат на научные исследования и создание новых знаний и технологий. По относительному показателю затрат на НИОКР недавно обогнал всех Израиль. Его расходы выросли до 4,7% ВВП. Это государство оставило позади себя Швецию, где длительное время затраты на НИОКР превышают 3% ВВП. Япония также тратит на эти цели почти столько же — более 3% ВВП, США — 2,7; ЕС-2,5 — 1,9; Китай и Индия — около 1,5% ВВП [4, с. 13].

В этих странах ведущая роль в долгосрочных прикладных и фундаментальных исследованиях и разра-

ботках отводится предпринимательскому сектору. Бизнес финансирует от 61% (Франция) до 75% (Швеция) общенациональных затрат на исследовательские работы, а в ряде стран корпорации вкладывают средства и в развитие фундаментальной науки. Так, в Японии они покрывают более трети всех расходов на эту сферу, в США — более четверти, а в Южной Корее, где университеты и государственный сектор науки относительно слабы, — почти половину.

В западных странах на фундаментальную науку направляется от 6% до 22% государственных расходов в научную сферу. Параллельно с прямым финансированием исследований и разработок государство стимулирует инновационную деятельность предпринимательского сектора с помощью таких средств, как включение затрат на исследовательские работы частного сектора

в себестоимость продукции, списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации; применение адресных налоговых льгот; льготное кредитование и доленое финансирование крупных проектов; безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий или научной инфраструктуры в регионах.

Конечно, в Казахстане можно заметить применение некоторых из вышеназванных мер государственного воздействия, но их явно недостаточно. Остается только надеяться на то, что государство увеличит финансирование сферы образования и науки, так как именно образованный, высоко квалифицированный человеческий капитал является двигателем научно-технического прогресса.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева «Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана, 2012 г.
2. Байзаков, С. и др. Интеллектуализация экономики как фактор ускорения индустриально-инновационного развития // М.: Экономика и статистика. 3/2011, с. 3–10
3. Наука и инновационная деятельность Казахстана. Статистический сборник. Астана, 2014.
4. Есекина, Б. К. Устойчивое развитие экономической системы в условиях глобализации. Алматы: 2012, 252 с.

Some of the conceptual issues of state support of small business in Uzbekistan

Abdullaev Alisher Mahmudovich, Ph. D., Docent
Tashkent Automobile and Road Institute;

Kurpayanidi Konstantin, Ph. D., professor of the Russian Academy of Natural Sciences,
Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan

О некоторых концептуальных вопросах государственной поддержки предпринимательства в Узбекистане

Абдуллаев Алишер Махмудович, кандидат экономических наук, доцент
Ташкентский автомобильно-дорожный институт (Узбекистан)

Курпаяниди Константин Иванович, кандидат экономических наук, профессор Российской академии естествознания
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

Development of small and private businesses — one of the most pressing problems in Uzbekistan. While the relative weight and importance of small business in the economy grows, the proportion of these indicators are lower than in developed countries. One of the most important factors affecting the performance of the small business is institutional support for entrepreneurship.

Key words: *Small business, private enterprise, the efficiency of infrastructure, employment, business support systems, factors, infrastructure.*

Despite increased efforts to stimulate private business sector, efficiency of actions of controls on business support not always corresponds to applied efforts. Lack of co-

ordination of actions and their focus on the needs of the region identified the task of forming the control system of small business support necessary for the successful development

of small business. It is necessary to consider the following conceptual approaches stimulating formation and development of small business:

- To provide not only conditions for functioning of system of the small enterprises operating on the basis of various patterns of ownership, but also their effective and a sustainable development;
- To be the dynamical system promoting occurrence and formation of new partner communications, cooperating with its components;
- To be adequate to a level of development of small business and requirements of enterprise structures taking into account their branch and functional specialization;
- To be accessible to all enterprise structures (on distribution, cost of business services and their quality, to being informed about the real possibilities of and other) and to provide possibilities of decision of major problems of development of small business (access to information networks, to maintenance of property and information support, the decision of personnel problems, financial and tax consultation, etc.).

On this basis, we formulated a strategy of management system of small business support, which is to create an enabling environment for SME development in Uzbekistan. Based on reengineering business processes, define the conditions and factors influencing the successful development of small businesses.

The function of research and actualization of normatively-legal base is carried out by the organs of infrastructure of support of small enterprise. A management is carried out on the basis of current legislation, programs of support of small enterprise and methods of analysis and research. The result of performing the duty is the worked out strategy and updated normatively-legal base. On the first stage for forming of strategy used the present accumulated information. The periodically corrected normatively-legal base and strategy of actions are managers for other functions. Strategy is the most fundamental and important options, plans, intentions, sent to development of small enterprise.

Function of coordination and motivation of activity of organs of support of small business assumes working out of motivating model of their activity. At this stage missing, weak, duplicating functions come to light, besides functions should be provided for development in the long term in connection with a changing social and economic situation in the country. Then the revealed functions and activity of bodies of support are coordinated taking into account horizontal and vertical integration therefore the changed structure turns out. Besides it is necessary to motivate organs of support of business. It should be promoted by motivating model. The model represents influence of motivating factors on improvement of activity of organs of support of small business. In this connection the coordination and motivational policy should be directed on development of small business.

Function of promoting innovation is carried out by business support agencies. Except the regulating factors set forth

above here there are criteria of an estimation of investment projects. The results of this function are the new products, goods and services. An income appears due to commercialization of innovative ideas.

Function of businessmen's interests protection. Executing the given function is assigned to regional branch of commercial and industrial chamber. The organs of infrastructure of support of small enterprise must be involved during realization of all functions. Thus, taking into account the structure of detailed models of small business support is possible to develop a program of priority measures aimed at creating an enabling environment for development of small enterprise.

The basic direction of integration of interests of small business and bank sector should be the strengthening of their relations on a bilateral basis. The model offered by us requires the change of traditional ideology of relations between a bank and small enterprise. These relations assume presence of accurately formulated and formally fixed principles and obligations on all points of intersection of economic interests.

The offered model of cooperation of bank sector with small business in region in practice will allow to provide relative balance of their economic interests. Any process of successful regional growth of small business doesn't occur in itself. Both successes and failures include, besides aggressive factors of external influence — the concrete decisions reflecting strategy and tactics of change management, selected by leaders of the district, city and region as a whole.

Taking into account necessity of the maximal approaching of research to practical result we will consider regional development process in a context of management process accompanying it. In this context, development is understood as repeating cycles of four key stages:

- estimations of the modern economic state;
- making of strategic targets and tasks for development of small business;
- determinations of factors of inhibition of small business development;
- development and realization of strategy and measures on steady development of small business.

The first stage includes:

1. Analysis of available information on the state economy and the MT received both on the basis of secondary data (by analysis of national statistics, the legal framework, etc.), and on the basis of sociological research carried out using polling technology and qualitative methods.

However it is important not so much to collect the enormous arrays of information and exactly in number to describe them, how many critically to approach to the estimation of even limited information, and also high-quality tendencies of the observable processes which are available. The critical approach to a system estimation in whole is important and its capabilities to carry out the criterion functions. In this regard, the lack of typical for the country approaches to planning and evaluation of socio-economic programs for the support of MTs is their obvious attraction to the traditional type. During realization of estimation of the state of sector MT in

area it is important to use the comparative type of researches, allowing to realize the real provision to heads of khokimiyats (regional authority), and also critically to estimate the structural elements of organizational infrastructure of support of small business.

2. Determination of priorities of development of small business and system of its support. To solve this problem it is expedient to use qualitative research methods such as direct interviews, and conducting of special seminars and focus groups. Within the framework of such seminars should it is conducted joint discussions of the questions connected with development of business by representatives of three concerned parties (the state structures of support and the control of an entrepreneurial activity, the organizations of enterprise community and structures of noncommercial and public sector). Important part of such seminars is development of different variants of «tree of problems» of development of enterprise in the area and their wide open discussion. We will underline especially importance of this work on the threshold of construction of «a tree of the purposes». Construction of «a tree of the purposes» without «a tree of problems» easily passes in formal procedures of resource allocation that can be made by those or other providers of services for small business, instead of that is priority in the light of the limited resources.

One of important factors of success of realization of the second stage, there is clear formulation of aims and tasks in regard to their specification, measurability, attainability, reality and limited nature in time. Since aims and tasks of de-

velopment are formulated, the estimation of present and potential factors of inhibition of development of small business is conducted, including administrative barriers, conditioned by the folded practice of control and support of entrepreneurial activity. It is not less important to define subjective internal barriers to successful achievement of the put aims and tasks on development of the system of support. Now there was a situation at which, on the one hand, small enterprises are interested in search of perspective projects and ideas for business development, and with another — there is a wide range of the young men having enterprise ideas, however not having possibilities of their realization. One of methods of decision of this problem is offer organization of competition of business-projects for young people. The primary purpose of competition is conditioning for forming of new generation of young businessmen. Priorities should include:

- Selection of perspective projects and assistance in their development;
- The organization of examination of projects;
- Attraction of investors for projects implementation;
- Ensuring interaction of young entrepreneurs with investors.

A competition must be carried out within the framework of the Commercial and industrial chamber, jointly with the territorial institutes of support of small business.

Thus, as a result of realization of the above-named events the effectiveness of system of small enterprises support that will lead to growth of number of small enterprises, an improvement in employment and their effective development.

References:

1. Алешин А. В. Программные Меры Государственного Регулирования Партнерских Отношений Субъектов Бизнеса В Региональной Экономике //Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). — 2013. — Т. 4. — №. 1.
2. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2001.
3. Икрамов М. А., Абдуллаев А. М., Курпаяниди К. И. Некоторые вопросы государственного регламента инновационного процесса: зарубежный опыт и практика Узбекистана // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2013. №3 (3). с. 198–205.
4. Курпаяниди К. И. К вопросу развития системы поддержки малого бизнеса в Узбекистане // Экономика и предпринимательство. 2010.-№5. с. 88–91.
5. Нехорошева Л. Н. Государственно-частное партнерство как новая модель развития инновационной и венчурной деятельности //Економічний вісник університету. — 2013. — №. 21 (1). — с. 40–50.
6. Bowen H. R. Social responsibilities of the businessman. — University of Iowa Press, 2013.
7. Ivanov A. V. O The Possibilities of the Formation of Indicators to Measure the Effectiveness of the Regional Support Small and Medium Businesses //Journal of Economic & Entrepreneurship. — 2014. — Т. 8. — с. 5–2.
8. Kowalski P., Büge M., Sztajerowska M. State-Owned Enterprises. — 2013.
9. Margianti E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph // Indonesia, Jakarta, Guandarma Publisher ISBN 978–602–9438–41–3, 220 p.
10. Tang M. et al. Technology Business Incubators in China and India: a comparative analysis //Journal of Global Information Technology Management. — 2013. — Т. 16. — №. 2. — с. 33–58.
11. Vernon R., Aharoni Y. (ed.). State-owned enterprise in the western economies. — Routledge, 2014.

Промышленность в экономике Узбекистана и пути ее развития

Абдуфаттаева Нигора Авазжоновна, магистрант;
Шадманов Эркин Шеркулович, доктор экономических наук, доцент
Национальный университет Узбекистана имени Мирзо Улугбека (г. Ташкент)

Промышленность является основной и самой крупной отраслью материального производства. Она обеспечивает все отрасли народного хозяйства предметами производства и орудиями труда. В рамках промышленной деятельности создаются различные виды машин и механизмов, производятся конструктивные элементы зданий, добываются подземные богатства, производится огромное количество продовольственных товаров и т. п. Цель стратегии промышленного развития Узбекистана — повышение эффективности и конкурентоспособности промышленности на внутреннем и внешнем рынках и обеспечение ее устойчивого развития.

Промышленность нашей страны прошла долгий исторический путь и в корне изменилась в годы независимости, так как начала развиваться в соответствии с рыночной экономикой. В последние 10 лет, промышленность развивалась довольно быстро, в результате чего Узбекистан занял свое место среди стран с развитой промышленностью. В годы независимости появились абсолютно новые отрасли, такие как автомобилестроение, моторостроение, производство запасных частей, нефте- и газоперерабатывающие отрасли, фармацевтика, а также производство современных телевизоров и компьютеров [1]. Роль и значимость промышленности в национальной экономике растет с каждым днем, и мы можем видеть, как выросла доля промышленности в структуре ВВП. На нее приходится более 24,2% в 2013 году против 14,2% в 2000 году. Также

мы можем заметить, что, несмотря на рост сельского хозяйства, его удельный вес в общем объеме внутренней валовой продукции имеет тенденцию к уменьшению с 30,1% в 2000 году до 16,8% к 2013 году. По итогам 2013 года, объем оказанных услуг возрос на 13,5%, а их доля в структуре ВВП составила 53% против 37% в 2000 году (Рисунок 1).

Уровень развития промышленности в стране тесно взаимосвязан с такими сферами, как национальная экономика, культура, здравоохранение, спорт, туризм, наука, образование и др. Чем выше потенциал развития экономики, тем более развиты вышеперечисленные отрасли и сферы государства. Также степень развития промышленности отражается в благополучии населения и уровне жизни в этой стране.

В таблице 1 мы можем видеть увеличение роли промышленности в национальной экономике из года в год.

В 2013 году прирост объемов этих товаров составил 14,4%, в общем объеме промышленного производства их доля возросла до 35,5%, существенно растет их конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Как подчеркнул в своем докладе президент нашей страны И. А. Каримов, создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны,

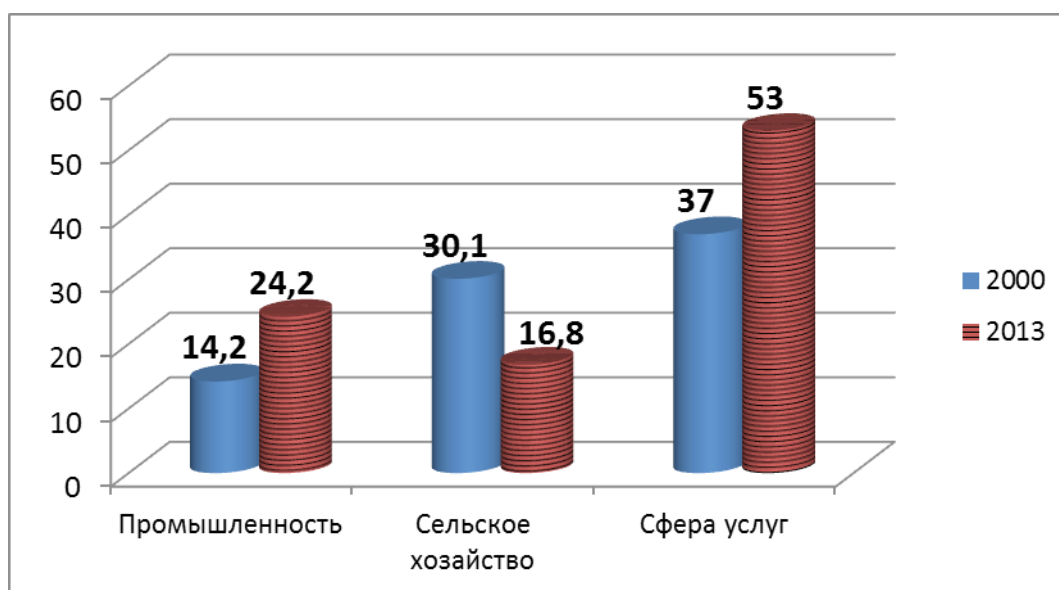


Рис. 1. Структурное изменение ВВП за 2000–2013 года (в процентах) [2]

Таблица 1. Показатели развития промышленности Республике Узбекистан за 2010–2013 года [2]

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Доля готовой продукции в общем объеме промышленной продукции (в процентах) | 50,6 | 51,7 | 53,6 | 56,2 |
| Объем инвестиций, направленных в промышленность (в млн. долларов США) | 2668,9 | 3207,9 | 3923,9 | 4897,1 |
| Доля промышленной экспортируемой продукции от общего объема промышленного производства (в процентах) | 38,0 | 42,3 | 46,1 | 51,8 |
| Доля экспортируемой промышленной продукции в общем объеме экспорта (в процентах) | 51,1 | 61,7 | 62,5 | 65,3 |

последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. Подводя итоги истекшего года, необходимо в первую очередь отметить достигнутые стабильно высокие темпы развития экономики и ее ведущих отраслей. В частности, мы можем видеть, что объем производства промышленной продукции в 2014 году вырос на 8,3 % относительно 2013 года и составил 75193,5 млрд. сум. Также в таблице 2 отражается рост остальных макроэкономических показателей: валовой внутренний продукт возрос на 8,1%, сельскохозяйственное производство — на 6,9%, строительные работы — на 18,3%, розничный товарооборот — на 14,3%, около 70% произведенной продукции составили готовые товары с высокой добавленной стоимостью.

Также доля производства промышленной продукции в формировании ВВП выросла за период с 2000 года по 2013 год, с 12,9 до 31,1 процента соответственно.

Развитию промышленного потенциала способствовало опережающее развитие дорожно-транспортной инфраструктуры. В 2014 году завершены строительство и реконструкция 540 километров автомобильных дорог общего пользования. На участках протяженностью 116 километров осуществлен перевод с 2-полосного движения на 4-полосное, что обеспечило повышение пропускной способности на этих участках в 3 раза. [5]

Каждое государство выбирает для себя собственный определенный путь развития и поддержки национальной

промышленности, при этом оно может ориентироваться на развитие инновационных высокотехнологичных производств. Важно также принимать во внимание, что различные страны формировали свою политику в разные периоды времени, обладая различными конкурентными преимуществами. В экономике Узбекистана есть отрасли потенциально конкурентоспособные как на внутренних, так и на мировых рынках. Так как промышленность идет бок о бок с развитием научно-технического прогресса. Главным инструментом повышения конкурентоспособности промышленности выступает именно инновационная деятельность, а уровень развития инновационной сферы (науки, новых технологий) формирует основу устойчивого экономического роста, определяет перспективы развития предприятия.

Также хотелось бы отметить, что для развития отраслей промышленности Узбекистан располагает определенными конкурентными преимуществами, такими как материальные, трудовые, финансовые и интеллектуальные ресурсы. При разумном использовании этих возможностей, промышленность республики может развиваться быстрее и лучше, что поспособствует поднятию страны на более высокий уровень. Многие страны делают акцент на поддержку развития инновационных отраслей промышленности, то есть организацию высокотехнологичных производств.

Промышленность является главной отраслью и фундаментом экономики. Важнейшим фактором развития

Таблица 2. Макроэкономические показатели за январь-декабрь 2014 года [4]

| | Млрд. сум | В % к январю-декабрю 2013 г. |
|--------------------------------|-----------|------------------------------|
| Валовой внутренний продукт | 144867,9 | 108,1 |
| Промышленная продукция | 75193,5 | 108,3 |
| Продукция сельского хозяйства | 36957,0 | 106,9 |
| Инвестиции в основной капитал | 33715,3 | 109,6 |
| Строительные работы | 19779,3 | 118,3 |
| Перевозка грузов, млн. тн | 1455,8 | 105,0 |
| Грузооборот, млн. тн.-км | 86474,6 | 103,3 |
| Перевозка пассажиров, млн. чел | 7321,3 | 104,8 |
| Пассажирооборот, млн. пасс.-км | 100095,7 | 105,8 |
| Розничный товарооборот | 58643,4 | 114,3 |

промышленности стали инвестиции и государственная поддержка базовых отраслей, включая нефте- и газодобычу, переработку, машиностроение, автомобилестроение, текстиль. Были привлечены иностранные инвестиции, удельный вес которых в базовом производстве растет.

В 2014 году объем инвестирования в экономику возрос на 10,9% и составил в эквиваленте 14,6 миллиарда долларов США. При этом свыше 21,2% всех капитальных вложений, или более 3 миллиардов долларов, составили иностранные инвестиции и кредиты, из которых три четверти — это прямые иностранные инвестиции.

Особое удовлетворение вызывает тот факт, что из года в год в реализации инвестиционной программы все более активное участие принимают прямые частные инвестиции за счет собственных средств предприятий, которые только за истекший год возросли на 10,3% и составили в эквиваленте 4,3 миллиарда долларов, или почти 30% всех объемов инвестиций. Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов.

В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием. В их числе: организация производства легковых автомобилей моделей «Дамас» и «Орландо» на базе ООО «Хорезмское автомобильное производственное объединение» проектной мощностью 60 тысяч автомобилей в год, организация производства 760 тысяч тонн портландцемента или 350 тысяч тонн белого цемента в Джизакской области, реконструкция цинкового за-

вода по переработке 80 тысяч тонн цинкового концентрата и другие [5].

Инвестиционная программа Республики Узбекистан на 2014 г. утверждена Постановлением Президента Республики Узбекистан от 18.11.2013 г. № ПП-2069. По итогам 9 месяцев 2014 г. прогнозные параметры привлечения иностранных инвестиций и кредитов по 166 проектам Адресной части Инвестиционной программы выполнены на 102,7% или 110,9% к аналогичному показателю 2013 года.

Основная часть освоенных иностранных инвестиций приходится на нефтегазовую промышленность (64,8%), энергетику (6,6%), сферу коммуникаций и информатизации (4,7%), кредитные линии по развитию субъектов малого бизнеса (4,7%), дорожное строительство (4,4%), сферу коммунального обслуживания и питьевого водоснабжения (3,8%), строительство и производство строительных материалов (3,1%), сферу сельского и водного хозяйства (2,1%), легкую промышленность (1,9%) и другие.

За рассматриваемый период, в проекты, включенные в Инвестиционную программу, привлечены инвестиции из более 30 государств мира, в том числе из КНР, Германии, Южной Кореи, Японии, Нидерландов, Великобритании, Малайзии, России и др [5].

Промышленность играет немаловажную роль в обеспечении занятости населения. По данным государственного статистического комитета, 13% из общего трудоспособного населения заняты в этой отрасли. Мы можем наблюдать тенденцию занятости в промышленном секторе с 2000 по 2013 гг. на Рисунке 2.

В заключение хотелось бы ещё раз подчеркнуть значимость и роль промышленности в национальной эконо-

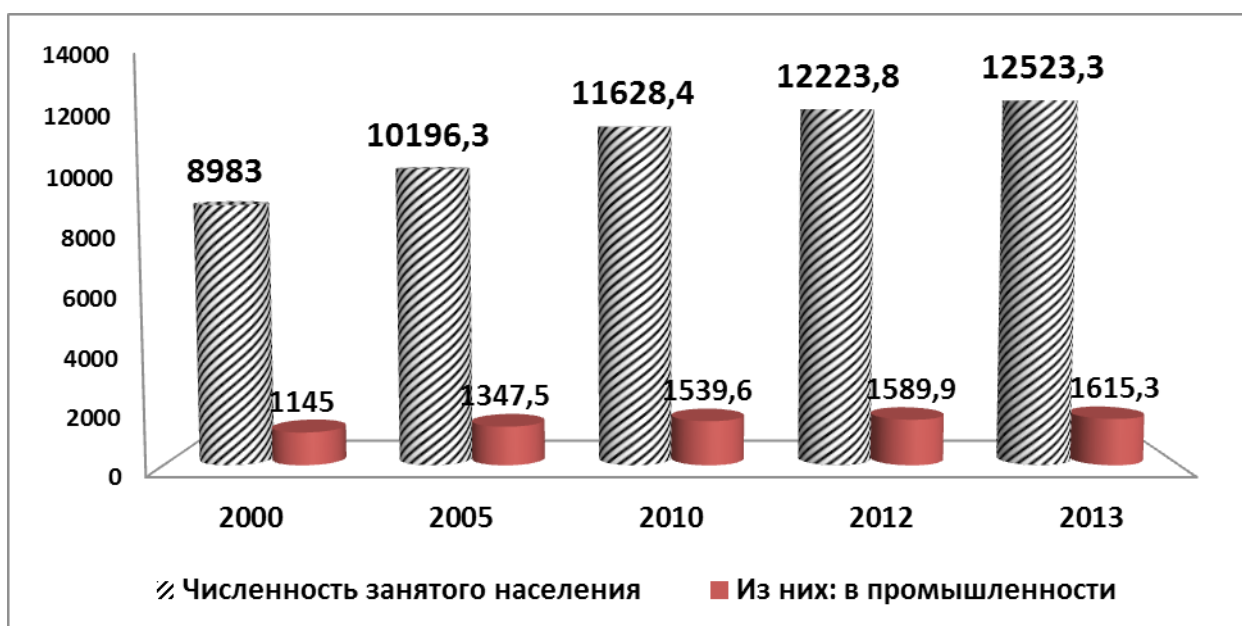


Рис. 2. Динамика занятости населения в секторе промышленность за 2000–2013 года (тыс. чел.) [2]

мике страны. Она непосредственно влияет на такие немаловажные факторы, как:

- благосостояние населения (квалифицированная медицинская помощь, высокий уровень образования, комфортное жильё, обеспечение работой населения и т. п.);

- стратегическая безопасность страны;
- обеспечение населения необходимой продукцией, переработка продуктов сельского хозяйства;
- научно-технический прогресс;
- поступлений инвестиций;
- выход на мировой рынок, увеличение экспорта;
- экономически выгодные отношения между странами и т. д.

Исходя из вышеперечисленного, каждое государство должно выработать свою политику и выбрать нужное направление для развития этой отрасли.

Для ускоренного и правильного развития промышленности, разработаны следующие приоритетные направления:

- ускорение производства приоритетной отрасли, которая обеспечит диверсификацию экспорта и приведёт к структурным изменениям в промышленности;

- расширение производства новых продуктов, применяя новые технологии в изготовлении конкурентоспособных промышленных товаров на внешних рынках;

- модернизация существующих предприятий, производящих конкурентоспособные продукты на базе высоких технологий для внутреннего и внешнего рынка;

- повышение конкурентоспособности путем уменьшения затрат энергии, снижения себестоимости и повышения качества промышленных продуктов как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

- развитие необходимой инфраструктуры, в первую очередь электроэнергии, газо- и водоснабжения для новых и уже ведущих свою деятельность промышленных предприятий;

- повышение качества подготовки высококвалифицированных кадров.

Учитывая все факторы, тесно взаимосвязанные с промышленностью, и придерживаясь приоритетных направлений по ее развитию, мы сможем добиться высоких, положительных макроэкономических показателей, улучшения производимой промышленной продукции, обеспечить внутренний и внешний рынок, увеличить экспорт конкурентоспособных товаров, занять свое устойчивое место на мировом рынке.

Литература:

1. Ортиқов Абдурахим. «Саноат иқтисодиёти». Sano- standart., Ташкент, 2014 год. стр 40
2. Составлено автором, на основании данных государственного комитета Республики Узбекистан по статистике
3. <http://www.stat.uz/ru/index.php/104-diagrammy/824-makroekonomicheskie-pokazateli-za-yanvar-dekabr-2014-goda>
4. Доклад президента республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. — Газета// народное слово, № 11 (6194) 2015 год 17 января.
5. <http://mfer.uz/ru/investments/statistics/>

Некоторые аспекты логистики в региональной экономике Узбекистана

Авулчаева Феруза Журакузиевна, ассистент;
Усмонов Жавлон Равшанжон угли, студент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В статье обосновывается необходимость территориально-отраслевого принципа формирования логистических центров как исходного принципа организации логистических структур в регионах Узбекистана.

Ключевые слова: логистика, центры логистики, региональная логистика.

Some aspects of logistics in the regional economy of Uzbekistan

Avulchaeva Feruza Zhurakuzievna, assistant;
Usmonov Javlon Ravshanzhon u'gli, student
Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan

The article explains the importance of territorial and sectoral principle of formation of logistic centers as the original organizing principle of logistics structures in the regions of Uzbekistan.

Keywords: logistics, logistics centers, the regional logistics.

Модернизация национальной экономики Узбекистана объективно потребовала внедрения и развития логистических методов управления товарными потоками. В сфере товарного обращения произошли существенные преобразования, стали использоваться новые методы и технологии доставки товаров, основанные на концепции логистики, появились новые формы и методы организации логистических потоков. Это связано с тем, что в стоимости продукта более 70% составляют расходы на логистику, т.е. транспортировку, хранение, упаковку и пр. В индустриально развитых странах логистика давно поставлена на службу повышения эффективности управления движением материальных потоков. Высокие темпы развития рыночных отношений в Узбекистане, а также возможность использования передовых зарубежных технологий в отношении организации товарных потоков позволяют придать процессам развития интеграционного взаимодействия больший динамизм. Это требует адекватного развития теории товародвижения, исследования процессов интеграции, сущности и закономерностей формирования логистических центров в условиях отечественной экономики.

Учитывая ежегодно возрастающие объемы торговли между странами Юго-Восточной Азии и Европы, а также перспективность использования транспортно-транзитного потенциала Узбекистана, вызывает необходимость улучшения транспортной и торговой инфраструктуры, которые включают в себя создание современных складских комплексов по хранению, переработке, складированию и распределению экспортно-импортных грузов. Несомненно, эти складские терминалы могли бы обслуживать как внутренние грузы, так и грузы, проходящие транзитом через Узбекистан. Создание Логистических Центров с функциями и всей надлежащей инфраструктурой «суб-порт» могли бы стать хорошим решением по оп-

тимизации международных перевозок грузов. Особая актуальность принадлежит проблеме исследования логистических центров на базе крупных оптовых организаций. Это объясняется тем, что логистику часто отождествляют с транспортно-складскими операциями, в то время как оптовые предприятия осуществляют значительно более широкий спектр деятельности и являются важной разновидностью всего комплекса физического распределения. Это зачастую упускается из виду и слабо исследовано в настоящее время.

Рынки товаров народного потребления, в том числе, предметов хозяйственного назначения, в отраслевом отношении становятся наиболее конкурентными рынками. В силу более чуткого и быстрого реагирования на изменение условий рыночной конъюнктуры, а также высокой динамичности данных рынков на них острее ощущается потребность в применении новых организационных форм логистического взаимодействия. Рынок хозяйственных товаров является важным сегментом потребительского рынка и быстро развивается, происходят изменения в ассортименте хозяйственных товаров, растет их многообразие, что объективно повышает требования к организации и управлению движением хозяйственных товаров от изготовителя до конечного потребителя.

Для эффективного функционирования на рынке хозяйственных товаров товаропроизводителям и розничным торговым предприятиям требуются услуги специализированных организаций по изучению емкости рынка, установлению эффективного информационного обмена между участниками товародвижения, а также определению оптимальных схем товарных потоков. Субъектами — исполнителями указанных целей и вытекающих из них задач и функций на рынке товаров хозяйственного назначения, могут стать региональные логистические центры, объ-

единяющие в себе черты крупных оптово-посреднических предприятий, маркетинговых и информационных центров, транспортных и экспедиторских компаний. Условия для наиболее полного удовлетворения потребности населения в хозяйственных товарах могут быть созданы на уровне региона. Это достигается за счет использования мощностей местных производителей, установления наиболее выгодных хозяйственных связей. Кроме того, региональный уровень наиболее подходит для формирования информационной, маркетинговой и коммуникационной сети обеспечения товарных потоков.

Закономерности развития товарных потоков объективно связаны с усилением интеграционных процессов в цепи поставок, обуславливают необходимость и фактическое осуществление логистизации процесса товародвижения и трансформацию функций управления потоками на основе формирования логистических объединений и центров в регионах.

Функции логистики становятся привязанными к экономическим интересам региона, способствуют учету интересов территориальных логистических звеньев товародвижения и направлены на развитие конкретного рынка товаров. Выделение региональных аспектов логистизации в авторском понимании наиболее применимо для организации рынков потребительских товаров.

Одним из видов логистических звеньев в регионе может выступить логистический центр управления движением товаров в системе коммерческого посредничества. Логистический центр представляет собой смешанный тип логистического звена, выполняющий одновременно генерирующие функции, т. е. функции накопления определенных товаров для последующей их передачи по звеньям логистической цепи; преобразующие функции, т. е. пространственно-временное перемещение товаров из мест отправления в места назначения; поглощающие функции, т. е. приемку товаров для временного хранения. В качестве организационно-обособленного логистического звена они обслуживают внешние функции предприятия, и осуществляют, как правило, снабжение и сбыт. Для большинства участников логистической цепи, чье организационное участие в структуре логистического центра закреплено на основе договоров и соглашений о сотрудничестве, данная форма организации логистических функций носит коммерческий характер, связанный со снабжением и сбытом товаров.

Вместе с тем, для предприятий, участвующих в составе логистического центра на основе вхождения капиталом, данное логистическое звено может определять исходные параметры производства и выступать в качестве элемента внутрипроизводственной логистики. Создание логистических центров на основе крупных оптовых предприятий может способствовать укреплению их позиций и стать одним из приоритетных направлений кардинального повышения эффективности оптовой торговли.

В целом логистические центры, по примеру международного интермодального центра логистики на базе аэро-

порта г. Навои, ЗАО «Центр логистики Ангрен», являются закономерным результатом объективного процесса эволюции логистических функций. Под воздействием активно происходящих тенденций интеграции всех участников логистической цепи наблюдается все более тесная взаимосвязь между организациями, осуществляющими движение материальных, финансовых, информационных и иных потоков.

Понятийный аппарат логистических центров находится в стадии становления. Нами предпринята попытка классификации определений и типологии подходов к исследованию логистических центров. При этом отмечена необходимость учета и усиления территориально-отраслевых аспектов при определении сущности логистических центров и на этой основе дополнены принципы логистики.

На необходимость выделения различных территориальных уровней организации логистических центров в качестве «масштабов логистической системы» указывается во многих исследованиях последних лет. Под масштабом системы понимается степень (широта) охвата элементов, образующих систему. При этом различают микро-, мезо- и макрологистические системы. Первые, как правило, действуют в рамках отдельного предприятия и интегрированных с ним по закупкам и поставкам бизнес-партнеров. Вторые — создаются на муниципальном, региональном и межрегиональном уровнях. Третьи объединяют сотрудничающие предприятия на национальном, межгосударственном и глобальном уровнях взаимодействия. Основной исходной базой для формирования региональных логистических центров в сфере коммерческой деятельности могут стать крупные предприятия оптовой торговли, традиционно осуществляющими управление товародвижением в регионе. Для того, чтобы оптовые предприятия стали логистическими центрами, необходима реорганизация их деятельности. Такая реорганизация получила название «логистизации». Авторское понимание процесса логистизации основано на следующем.

По нашему мнению, логистизация в широком смысле представляет процесс реорганизации существующей системы управления потоками, основанный на применении общих принципов логистики, интеграции и координации функций всех участников цепи «поставка сырья — производство — сбыт — распределение». В более узком смысле слова логистизация понимается применительно к конкретному потоку (например, товарному) и конкретному рынку (например, рынку бытовых товаров) и означает процесс преобразования системы управления данным потоком на основе применения логистических принципов его организации.

Особенности современного этапа логистизации связаны с развитием принципов логистики. Так, в понимании авторов сложившиеся принципы формирования логистических центров должны быть дополнены принципом учета территориальных аспектов деятельности логистического центра и отраслевых особенностей управления конкретными товарно-материальными потоками.

Таким образом, территориально-отраслевой принцип формирования логистических центров, на наш взгляд, должен стать одним из исходных принципов организации логистических структур в регионе. В практической реализации функций по управлению и органи-

зации товарных потоков на рынках хозяйственных иных потребительских товаров в обязательном порядке следует учитывать территориальные аспекты логистизации и разграничивать принимаемые решения на макро-, мезо- и микроуровне.

Литература:

1. О мерах по созданию на базе аэропорта города Навои международного интермодального центра логистики. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-1027 от 31 декабря 2008 г.,
2. О дополнительных мерах по обеспечению эффективной деятельности ЗАО «Центр логистики Ангрен» Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №128 от 8 мая 2012 г., // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., №19, ст. 209.
3. Абдуллаев, А. М., Курпаяниди К. И. Роль инновационной составляющей в предпринимательстве // Экономическое возрождение России. — 2012. — Т. 2.
4. Альбеков, А. У., Митько О. А. Коммерческая логистика. — Ростов н/Д: Феникс, 2002.
5. Бауэрсокс, Д. Д., Клосс Д. Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.
6. Волгин, В. Склад: логистика, управление, анализ. — Litres, 2014.
7. Джонсон, Д. С., Вуд Д. Ф., Современная логистика. — М.: Вильямс, 2002.
8. Новости, П. Я. Международная логистика. Организация и управление международными перевозками //Логистика. — 2014. — Т. 22. — с. 40.
9. Курпаяниди, К. И. К проблеме совершенствования инфраструктуры обслуживания субъектов предпринимательства //Социогуманитарный Вестник. Российский государственный торгово-экономический университет Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ, 2014. — №1. с. 38–42.
10. Курпаяниди, К. И., Пайгамов Р. Р. Институты развития и государственное регулирование малого и частного предпринимательства // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2014. №5 (95). с. 11–13.

Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций

Алексеев Станислав Петрович, адъютант
Академия Государственной противопожарной службы МЧС России (г. Москва)

Решение задач по защите населения и территории от ЧС достигается осуществлением комплекса различных мероприятий органами исполнительной власти на федеральном и территориальных уровнях, а также органами местного самоуправления. Усилия всех этих органов в мирное время сосредоточены в рамках «Российской системы предупреждения и действий в ЧС, а в военное время — в рамках системы «Гражданская оборона РФ».

Во исполнение Федерального закона «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера» РСЧС Постановлением Правительства РФ №1113 от 5.11.1995 г. была преобразована в Единую государственную систему предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (ЕГСЧС). Ее аббревиатура осталась прежней — РСЧС.

Основная цель создания этой системы — объединение усилий центральных органов федеральной исполнительной власти, органов представительной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации, городов

и районов, а также организаций, учреждений и предприятий, их сил и средств в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Создание системы базировалось на ряде принципов и предпосылок с учетом сложившейся реальной обстановки.

Во-первых, это необходимость соблюдения комплексного подхода при формировании системы, т. е. учета всех возможных видов чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера, всех стадий их развития, всего разнообразия последствий, а также всех возможных мер по противодействию им, и всего требуемого для этого состава участников.

Во-вторых, это признание «ненулевого риска», т. е. факта невозможности исключить риск возникновения чрезвычайных ситуаций во всех случаях потенциальных угроз.

В-третьих, это базирование на принципе превентивной безопасности, предусматривающей максимально возможное снижение вероятности возникновения чрезвычайных ситуаций.

чайных ситуаций, отдавание предпочтения профилактической работе.

Кроме того, формирование системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и ее роль были определены, исходя из обоснованной системы приоритетов, поскольку только с их учетом мог быть достигнут оптимальный результат в условиях ограниченных ресурсов.

Также при формировании РСЧС, выборе путей, форм и методов ее деятельности учитывались сложившиеся реалии текущего момента, такие, как государственное переустройство, экономическая реформа, повышение самостоятельности субъектов Российской Федерации.

Государство, реализуя свои функции в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, организует и осуществляет следующие основные мероприятия:

- разработка и реализация правовых и экономических норм, связанных с обеспечением защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;
- создание специальной системы, предназначенной для реагирования на чрезвычайные ситуации;
- осуществление целевых и научно-технических программ, направленных на предупреждение чрезвычайных ситуаций и повышение устойчивости функционирования предприятий, учреждений и организаций независимо от их организационно-правовых форм, а также подведомственных им объектов производственного и социального назначения в чрезвычайных ситуациях;
- обеспечение готовности к действиям органов управления, сил и средств, предназначенных для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- сбор, обработка, обмен и выдача информации в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;
- подготовка населения к действиям при чрезвычайных ситуациях;
- прогнозирование и оценка социально-экономических последствий чрезвычайных ситуаций;
- создание резервов финансовых и материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- осуществление государственной экспертизы, надзора и контроля в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;
- ликвидация чрезвычайных ситуаций;
- осуществление мероприятий по социальной защите населения, пострадавшего от чрезвычайных ситуаций, проведение гуманитарных акций;
- реализация прав и обязанностей населения в области защиты от чрезвычайных ситуаций, в том числе лиц, непосредственно участвующих в их ликвидации;
- международное сотрудничество в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

РСЧС состоит из функциональных и территориальных подсистем. Данная система действует на федеральном, межрегиональном, региональном, муниципальном и объектовом уровнях. Положение о единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных си-

туаций Утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2003 г. №794 (с изменениями от 27 мая 2005 г.).

Функциональные подсистемы РСЧС создаются федеральными органами исполнительной власти для организации работы в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций в сфере деятельности этих органов.

Организация, состав сил и средств функциональных подсистем, а также порядок их деятельности определяются положениями о них, утверждаемыми руководителями федеральных органов исполнительной власти по согласованию с Министерством Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Организация, состав сил и средств территориальных подсистем, а также порядок их деятельности определяются положениями о них, утверждаемыми в установленном порядке органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Территориальные подсистемы единой системы созданы в субъектах Российской Федерации для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в пределах их территорий и состоят из звеньев, соответствующих административно-территориальному делению этих территорий.

Каждый уровень РСЧС имеет:

- координирующие органы;
- постоянно действующие органы управления по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям;
- органы повседневного управления;
- силы и средства;
- резервы финансовых и материальных ресурсов;
- системы связи, оповещения, информационного обеспечения.

Координирующие органы РСЧС:

— **на федеральном уровне** — Межведомственная комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и ведомственные комиссии по чрезвычайным ситуациям в федеральных органах исполнительной власти;

— **на региональном уровне** — региональные центры по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий МЧС России. Территория России разделена на девять регионов, в которых созданы региональные центры РЦ РСЧС в городах: Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Самара, Красноярск, Хабаровск, Новосибирск, Чита.

— **на территориальном уровне**, охватывающем территорию субъекта Российской Федерации, комиссии по чрезвычайным ситуациям органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

— **на местном уровне**, охватывающем территорию района, города (района в городе), — комиссии по чрезвычайным ситуациям органов местного самоуправления;

— *на объектовом уровне*, охватывающем территорию организации или объекта, — объектовые комиссии по чрезвычайным ситуациям.

В состав Межведомственной комиссии включены представители федеральных министерств и ведомств в ранге заместителей министров, в компетенцию которых входит решение вопросов, связанных с защитой населения и территорий от катастроф природного и техногенного характера.

Органы управления по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям

Органы управления по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям:

— *на федеральном уровне* — министерство РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (МЧС);

— *на региональном уровне* — региональные центры;

— *на территориальном и местном уровнях* — органы управления по делам ГО и ЧС, создаваемые при органах исполнительной власти субъектов РФ и органах местного самоуправления;

— *на объектовом уровне* — отделы (секторы и специально назначенные лица) по делам ГО и ЧС.

Органы повседневного управления РСЧС:

— пункты управления в кризисных ситуациях, оперативные дежурные службы органов управления по делам ГО и ЧС всех уровней;

— дежурно-диспетчерские службы и специализированные подразделения федеральных органов исполнительной власти и организаций.

Размещение органов повседневного управления РСЧС осуществляется на пунктах управления, оснащенных соответствующими средствами оповещения, сбора, обработки и передачи информации и поддерживаемых в состоянии постоянной готовности к использованию.

Информационное обеспечение функционирования РСЧС реализуется информационно-управляющей системой, в состав которой входят:

— Центр управления в кризисных ситуациях МЧС России (ЦУКС МЧС России);

— информационные центры федеральных органов исполнительной власти;

— региональные информационно-управляющие центры;

— информационно-управляющие центры органов управления по делам ГО и ЧС субъектов РФ;

— абонентские пункты городских и районных органов управления по делам ГО и ЧС;

— информационные центры организаций;

— средства связи и передачи данных.

Порядок сбора информации и обмена этой информацией между органами государственной власти, органами управления по делам ГО и ЧС определяется Правительством РФ.

Функциональные подсистемы РСЧС (министерства и ведомства) определены Указом Президента РФ

от 30.04.98 г. №483 «О структуре федеральных органов исполнительной власти». Они создаются для организации работы по защите населения и территорий от ЧС в сфере их деятельности и порученных им отраслях экономики.

Территориальная подсистема РСЧС является составной частью единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, действует на региональном, муниципальном и объектовом уровнях в пределах субъекта РФ состоит из звеньев территориальной подсистемы РСЧС соответствующих административно-территориальному делению его территории.

Организация, состав сил и средств звеньев территориальной подсистемы РСЧС, а также порядок их деятельности определяются положениями о них, утверждаемыми в установленном порядке органами местного самоуправления соответствующих муниципальных образований в субъекте РФ.

На каждом уровне территориальной подсистемы РСЧС создаются координационные органы, постоянно действующие органы управления, органы повседневного управления, силы и средства, резервы финансовых и материальных ресурсов, системы связи, оповещения и информационного обеспечения.

Координационными органами единой системы являются:

— на региональном уровне (в пределах субъекта РФ) — комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности в субъекте РФ;

— на муниципальном уровне (в пределах территории муниципальных образований) — комиссии по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности органов местного самоуправления;

Создание, реорганизация и ликвидация комиссий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности, назначение руководителей, утверждение персонального состава и определение их компетенции осуществляются решениями Губернатора субъекта РФ, руководителями органов местного самоуправления и организаций соответственно.

Органами повседневного управления территориальной подсистемы РСЧС являются:

— единая дежурно-диспетчерская служба «01» («112») субъекта РФ;

— единые дежурно-диспетчерские службы «01» муниципальных образований;

— дежурно-диспетчерские службы организаций (объектов). Указанные органы создаются и осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Размещение органов управления территориальной подсистемы РСЧС в зависимости от обстановки осуществляется на стационарных или подвижных пунктах управления, оснащаемых техническими средствами управления, средствами связи, оповещения и жизнеобеспечения, под-

держиваемыми в состоянии постоянной готовности к использованию.

Заключение

Ни один народ и государство не может считать себя защищенным от всевозможных катаклизмов, стихийных бедствий и последствий недуманных действий или решений людей.

Любая чрезвычайная ситуация — это всегда нарушение нормальных условий жизнедеятельности людей на определенной территории, вызванное аварией, катастрофой, стихийным или экологическим бедствием, или массовым инфекционным заболеванием, которые могут приводить к людским или материальным потерям. Каждая ЧС имеет присущие только ей причины, особенности и характер развития.

В основе большинства ЧС лежат дисбаланс между деятельностью человека и окружающей средой, дестабилизация специальных контролируемых систем, нарушение общественных отношений. Самое тревожное — динамика роста ЧС, особенно техногенного характера.

Переход в ЧС принципиально меняет приоритеты задач обеспечения жизнедеятельности: вместо задач, обеспечивающих не превышение допустимых уровней негативного воздействия и задач снижения риска воздействия опасностей, на первое место выходят задачи защиты от чрезвычайно высоких уровней негативного воздействия, ликвидации последствий ЧС, реабилитации пострадавших в ЧС и восстановлении повседневной жизнедеятельности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. Москва, издательство «Известие», 1993 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
3. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» (с изм. и доп. от 28.10.2002 г., 22.08.2004 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
4. Федеральный закон от 12 февраля 1998 г. № 28-ФЗ «О гражданской обороне» (с изм. и доп. от 9 октября 2002 г., 19 июня, 22 августа 2004 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
5. Федеральный закон от 22.08.1995 г. № 151-ФЗ в редакции от 25.11.2009 г. № 267-ФЗ «Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
6. Указ Президента РФ от 30.04.98 г. № 483 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
7. Указ Президента Российской Федерации от 28.08.2003 г. № 991 «О совершенствовании единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» (с изм. и доп. от 11 июля 2004 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
8. Указ Президента Российской Федерации от 11.07.2004 г. № 868 в редакции от 12.12.2009 г. № 1432 «Положение о министерстве Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
9. Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 ноября 1995 г. № 1113 «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.01.2003 года № 794 «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.

Особенность техногенных ЧС на современном этапе развития заключается в увеличении зон и интенсивности действия негативных факторов, последствия ЧС сравнимы с последствиями применения современных видов вооружений.

Неблагоприятные последствия стихийных бедствий могут быть значительно уменьшены с помощью их прогнозирования, предотвращения, а также своевременного оповещения населения о приближении стихийного бедствия и принятия, соответствующих мер защиты.

Приоритетным направлением деятельности МЧС России являются, в первую очередь, дальнейшее снижение гибели людей при пожарах, в чрезвычайных ситуациях и на водных объектах. Для достижения этой цели планируется совершенствовать взаимодействие на всех уровнях, развивать территориальную политику, в том числе в рамках соглашений между МЧС России и субъектами Федерации.

Второе важное направление — повышение культуры безопасности жизнедеятельности, совершенствование работы с населением на всех уровнях.

Серьезное внимание уделяется профилактике правонарушений в сфере надзора — контрольной деятельности, внедрению страховых механизмов снижения рисков возникновения различных чрезвычайных ситуаций, повышению ответственности в работе инспекторского состава отдела надзорной деятельности и сотрудников МЧС России.

11. Постановление Правительства Российской Федерации от 4.09.2003 г. №547 «О подготовке населения в области защиты от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» (с изм. и доп. от 1 февраля 2005 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2003 г. №794 (с изменениями от 27 мая 2005 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.garant.ru.

Развитие инвестиционной деятельности Республики Узбекистан в условиях модернизации экономики

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, преподаватель;
Юсуфалиев Олимжон Абдурахманович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В последовательной реализации структурных преобразований важным фактором является создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат — это комплекс экономических, политических, административно-правовых, социальных и других условий, влияющих на инвестиционные процессы, происходящие в стране.

Инвестиционный климат определяется следующими экономическими факторами: природными условиями, квалифицированной рабочей силой и уровнем средней заработной платы, емкостью внутреннего рынка и возможностями реализации товаров на внешнем рынке, состоянием кредитной системы, уровнем налогообложения, развитием производственной и социальной инфраструктуры, государственной политикой по иностранным инвестициям, созданными в этом отношении льготными условиями и т. д.

Важнейшим инструментом динамичного и сбалансированного экономического роста, осуществления глубоких структурных преобразований и диверсификации экономики является проведение активной, адресной инвестиционной политики.

В 2014 году объем инвестирования в экономику возрос на 10,9 процента и составил в эквиваленте 14,6 миллиарда долларов США. При этом свыше 21,2 процента всех капитальных вложений, или более 3 миллиардов долларов, составили иностранные инвестиции и кредиты, из которых три четверти — это прямые иностранные инвестиции.

Из года в год в реализации инвестиционной программы все более активное участие принимают прямые частные инвестиции за счет собственных средств предприятий, которые только за истекший год возросли на 10,3 процента и составили в эквиваленте 4,3 миллиарда долларов, или почти 30 процентов всех объемов инвестиций.

Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимо-

стью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием [1].

В их числе такие объекты, как «Организация производства легковых автомобилей моделей «Дамас» и «Орландо» на базе ООО «Хорезмское автомобильное производственное объединение» проектной мощностью 60 тысяч автомобилей в год, «Организация производства 760 тысяч тонн портландцемента или 350 тысяч тонн белого цемента в Джизакской области» и другие.

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков проведения капитальных вложений, включая необходимую документацию, разрабатываемую в соответствии с принятыми в Узбекистане стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по реализации инвестиций (базис-план).

Приоритетный инвестиционный проект — это проект, включенный в перечень, утверждаемый Правительством Республики Узбекистан, объем капитальных вложений, который соответствует требованиям законодательства Республики Узбекистан.

Срок окупаемости инвестиционного проекта — вероятный лаг (от англ. lag — отставание, запаздывание) со дня начала финансирования реального проекта до дня, когда разность между полученной суммой чистой прибыли вместе с амортизационными отчислениями и объемом капитальных вложений приобретает положительное значение.

Особое внимание обращается на реализацию проектов в области высоких технологий, таких, как организация производства синтетического жидкого топлива, строительство новых современных газохимических комплексов по производству полиэтиленовой и полипропиленовой продукции, сжиженного и сжатого природного газа, производство минеральных удобрений и новых видов химической продукции по современным энергосберегающим технологиям, ускоренное развитие энергетики за счет замены устаревшего оборудования на современные парогазовые установки [2].

Основу инвестирования составляют вложения денежных средств в реальный сектор экономики, то есть

Перечень реализуемых и подготовленных к реализации инвестиционных проектов, по которым определены и согласованы источники финансирования на 2011–2015 года (млн. доллар)

| Показатель | Кол-во проекта | Общая стоимость проекта | в т. ч. | | |
|------------------------------|----------------|-------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| | | | Собственные средства | кредиты коммерческих банков | иностранные инвестиции и кредиты |
| Всего по региону | 33 | 80,6 | 8,4 | 30,0 | 42,2 |
| Новое строительство | 22 | 61,2 | 4,5 | 18,0 | 38,7 |
| в т. ч. | | | | | |
| Легкая промышленность | 9 | 21,1 | 1,4 | 7,8 | 11,9 |
| строительство | 3 | 21,9 | 2,6 | 9,8 | 9,5 |
| Машиностроение | | | | | |
| продовольственные | 8 | 0,9 | 0,5 | 0,4 | |
| Прочие | 2 | 17,3 | | | 17,3 |
| Модернизация и реконструкция | 11 | 19,3 | 3,9 | 12,0 | 3,5 |

в основной и оборотный капитал предприятий различных форм собственности. Рынок инвестиций представляет собой сферу, где происходит купля-продажа инвестиционных товаров по равновесным ценам.

Инвестирование реализуется в следующих этапах: преобразование ресурсов в капитальные затраты, то есть процесс преобразования инвестиций в конкретные объекты инвестиционной деятельности (собственно инвестирование); превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное потребление инвестиций и получение новой потребительной стоимости (зданий, сооружений, установленных технологических линий); прирост капитальной стоимости в форме прибыли, то есть реализуется конечная цель инвестирования.

Объем инвестиций зависит от распределения получаемого дохода на потребление и накопление (сбережение). В условиях низких доходов у значительной части населения основную их долю (70–80%) направляют на потребление. Рост доходов граждан вызывает повышение доли, направляемой на сбережения, которые служат источником инвестиционных ресурсов. Следовательно, рост удельного веса сбережений в общем доходе вызывает увеличение объема инвестиций, и наоборот. Однако это условие соблюдается, если обеспечены государственные гарантии сбережений граждан, что служит стимулом их инвестиционной активности.

На объем инвестиций воздействует также ожидаемая норма прибыли как основной побудительный мотив. Чем выше ожидаемая норма прибыли на капитал, тем больший объем инвестиций направляют в конкретную отрасль хозяйства или сферу бизнеса.

Существенное влияние на объем инвестиций оказывает ставка ссудного процента, так как в процессе инвестирования могут быть использованы не только собственные, но и заемные средства. Если норма ожидаемой чистой прибыли оказывается выше средней ставки ссудного процента на кредитном рынке, то такие вложения

выгодны для инвестора. Поэтому рост процентной ставки вызывает снижение объема инвестиций в стране.

Объем инвестиций связан также с предполагаемым темпом инфляции. Чем выше этот показатель, тем больше обесценится будущая прибыль инвестора и тем меньше стимулов будет у него для расширения объема инвестиций (особенно в сфере долгосрочного инвестирования). Поэтому при разработке бизнес-планов инвестиционных проектов следует учитывать влияние указанных факторов.

К наиболее важным условиям успеха во всех формах инвестирования относят: сбор необходимой информации; прогнозирование перспектив рыночной конъюнктуры по интересующим инвестора объектам; выбор стратегии поведения на рынке инвестиционных товаров; гибкую текущую корректировку инвестиционной тактики, а часто и стратегии.

Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинают с четкого определения возможных вариантов. Альтернативные проекты поочередно сравнивают друг с другом и выбирают наилучший из них с точки зрения доходности, безопасности и надежности. При решении вопроса об инвестировании целесообразно определить, куда выгоднее вкладывать капитал: в производство, недвижимость, приобретение товаров для перепродажи, ценные бумага или в валюту.

Инвестиционный портфель представляет собой набор входящих в него реальных проектов и программ, принятых к рассмотрению на предмет реализации. Ключевая цель управления им состоит в наиболее эффективной реализации инвестиционной стратегии предприятия на различных этапах его развития. Формируя портфель, инвестор должен решить следующие проблемы в рамках выбранной им инвестиционной стратегии.

1. Конкретные проекты, принимаемые предприятием.
2. Общий объем капитальных вложений предусмотренная в инвестиционном плане и бюджете на предстоящий финансовый.
3. Источники финансирования инвестиционного портфеля предприятия и цена их привлечения.

При управлении портфелем реальных инвестиций необходимо учитывать следующие особенности капитальных вложений.

1. Их осуществление связано со значительными материальными и денежными затратами.

2. Отдача от капиталовложений может быть получена ряда лет в будущем.

3. В прогнозе результатов капиталовложений обязательно в течение присутствуют элементы риска и неопределенности.

4. Те долгосрочные инвестиции, которые обычно рассматривают как капитальные вложения, предполагают расширение производственных мощностей, приобретение нового оборудования и иные капитальные затраты.

В процессе достижения ключевой цели инвестиционной деятельности решают ряд задач.

Во-первых, повышение темпов экономического развития предприятия. Между эффективностью инвестиционной политики и темпами экономического развития предприятия существует прямая связь. Чем выше объем продаж и прибыли, тем больше при прочих равных условиях остается средств на капиталовложения.

Во-вторых, максимизация прибыли от инвестиционной деятельности. Возможности экономического развития предприятия зависят от объемов не бухгалтерской, а чистой прибыли, остающейся после налогообложения. Поэтому при наличии в портфеле нескольких инвестиционных проектов рекомендуют выбирать проект, который обе-

спечивает инвестору наибольшую норму чистой прибыли на вложенный капитал.

В-третьих, минимизация рисков. Инвестиционные риски многообразны и сопутствуют всем видам инвестирования. При неблагоприятных условиях они могут вызвать потерю не только прибыли (дохода), но и всего инвестированного капитала или его части.

В-пятых, ускорение реализации инвестиционных проектов. Намечаемые к реализации проекты должны быть выполнены как можно быстрее, поскольку тем самым достигается; ускорение экономического развития предприятия в целом; скорейшее формирование дополнительного денежного потока в форме чистой прибыли и амортизационных отчислений; снижение проектных рисков, связанных с неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, а также потерь от инфляции.

Таким образом, все перечисленные задачи управления инвестиционным портфелем тесно взаимосвязаны. Так, высоких темпов развития предприятия можно достичь за счет подбора высокодоходных проектов и ускорения их реализации. В свою очередь, максимизация прибыли (дохода) от реальных инвестиций сопровождается ростом проектных рисков, что требует их нейтрализации. Минимизация данных рисков выступает важнейшим условием обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия в процессе инвестиционной деятельности.

Литература:

1. Каримов, И.А. Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2015 год. Газета Народное слово от 17 января 2015 года.
2. Бочаров, В.В. Инвестиции. Завтра экзамен. — СПб.: Питер, 2007. (Сер. «Завтра экзамена»).

Биткоин: возможности и риски для российских пользователей новой валюты

Ананидзе Мариам Гиевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Статья посвящена новой криптовалюте, которая становится все популярнее благодаря своим необычным характеристикам по всему миру. Ее место в российской экономике — до сих пор спорный вопрос среди экспертов по экономике и праву, однако, биткоин увеличивает количество своих пользователей среди россиян каждый день. В статье рассмотрен вопрос правомерности использования валюты и ее будущего на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: биткоин, криптовалюта, обменный курс, денежный суррогат.

Биткоин — криптовалюта, которая не обеспечена никакой реальной стоимостью. Она не принадлежит ни одному государству, она международная. Важной отличительной особенностью биткоина является то, что она не имеет определенного эмитента, потому что может вы-

пускаться любым интернет-пользователем, который установил необходимую программу на свой компьютер. Специальные программы для работы с биткоинами делятся на две категории: биткоин-кошельки и майнинг. Первая категория предназначена для хранения валюты

и осуществления транзакций с их помощью. Вторая категория — проводит операции по подтверждению платежей и получению новых ресурсов.

Существует второй путь приобретения биткоинов — их покупка за реальные деньги. Такая операция практикуется на биржах, самая известная из которых — MtGox, на ней приобрести биткоин можно и за рубль. Чаще всего такие операции называют «мошенничеством». Цена биткоина претерпевает серьезные изменения: самая высокая цена наблюдалась в апреле 2013 года — один биткоин стоит 266 американских долларов, тем не менее, спустя два дня цена снизилась в 4 раза. Существует множество суждений на этот счет, однако, те, кто верит в будущее биткоина, утверждают, что такое колебание цены обусловлено временем, так как она пока еще является валютой с небольшой историей и доверием со стороны пользователей. Несмотря на отсутствие единого эмиссионного центра, валюта не может обесцениться. Данное утверждение подтверждается протоколом создателя биткоина — Сатоши Накамато, в котором сказано, что биткоинов не может быть больше 21 млн, а с увеличением числа создания биткоинов, постепенно будет уменьшаться и их скорость. [1]

Интерес к биткоину растет еще за счет заметной динамики его цены, а также благодаря своим возможностям. Биткоины стали средством платежа в растущем количестве сделок. Так, например, за биткоины было куплено казино SatoshiDice, а также за биткоины была продана недвижимость. Множество всемирных интернет-сервисов принимают биткоины в качестве оплаты их товаров и услуг.

Заинтересованность россиян в новой криптовалюте — неслучайна. По причине отсутствия четкой позиции государственных финансовых регуляторов по использованию валюты в качестве средства платежа, ее использование довольно условно.

Как и любое экономическое явление, биткоин наделен недостатками и достоинствами. К достоинствам можно отнести ранее упомянутые отсутствие единого эмитента и ограничения по обороту данной валюты. До недавнего времени большим недостатком биткоина считалась ограниченность проводимых операций интернет-пространством, однако, в американской Силиконовой долине появились кафе, в которых оплата может производиться как в долларах, так и в биткоинах. Клиенты кафетерия оформляют карту с уникальным кодом и сканируют ее с помощью своего смартфона, на котором заведомо установлена необходимая программа, позволяющая проводить такого рода транзакции. Для владельцев таких заведений биткоины в качестве оплаты их товаров и услуг выгодны, так как операции по схеме с уникальной картой облагаются комиссией в 1%, тогда как традиционные платежные системы по своим платежам берут комиссию, которая превышает «нетрадиционную» в 2–3 раза. Еще один плюс биткоина заключается в сравнительно быстром осуществлении операции платежа.

Несмотря на все положительные черты криптовалюты, существует ряд недостатков, которые отпугивают

основную массу потенциальных пользователей валюты. Благодаря отсутствию контроля со стороны государства биткоином стали расплачиваться преступники и террористы, игроки азартных игр, а также продавцы на черном рынке органов и оружия. Правительства многих стран почти всегда ассоциируют биткоин с возможностью избежать уплаты налогов и отмытием денег. Некоторые владельцы биткоинов также встретились с проблемой воровства их виртуальных денег — в 2011 году произошла самая крупная на данный момент кража 25000 биткоинов у одного пользователя. Проблема также состоит в том, что доказать факт кражи и вернуть деньги почти невозможно.

Использование биткоина в России — до сих пор обсуждаемый вопрос. Для начала стоит обратиться к законодательству Российской Федерации. В статье 75 Конституции РФ сказано, что введение и эмиссия других денег (кроме российского рубля, выпускаемого Центральным банком) на территории России запрещена, такой законодательный запрет есть во многих странах, где биткоин набирает популярность. [2]

Федеральный закон «О Банке России» также вводит ограничение на выпуск так называемых «денежных суррогатов» — денежных знаков, которые выполняют функции денежной единицы страны, но самовольно выпускаются гражданами или организациями. [3] Как правило, суррогаты появляются во времена революций и перестройки политического и экономического строя в обществе. Биткоин попадает под определение денежного суррогата в российском законодательстве по нескольким причинам. Во-первых, его эмиссия не контролируется государством и во-вторых он выполняет часть функции национальной денежной единицы. Тем не менее, этот «суррогат» не создавался с целью разрешения кризиса ликвидности в России, а его цена определяется только рынком без наличия номинала в какой-либо валюте. Отсюда получается противоречие в определении биткоина как однозначного суррогата в российской экономике. Несмотря на существующий запрет в законодательстве его нарушение не влечет уголовной или другой ответственности. В УК РФ наказание предусмотрено только за изготовление и хранение поддельных денежных знаков или копий существующих валют. [4]

В статье 140 Гражданского кодекса РФ [5] еще раз подчеркивается тот факт, что законное средство платежа на территории российского государства — это российский рубль. При проведении сделки с ценами в иностранной валюте стороны по особой договоренности имеют право установить цену в иной валюте или в условных единицах, однако, выплата будет все же производиться в рублях по установленному курсу и договоренностям сторон. В исключительных случаях, установленных законом, в качестве платежа может использоваться иностранная валюта. Основываясь на этих допущениях, можно принять биткоин за условную единицу в сделке, где оплата будет производиться в рублях. Однако биткоин переходит из од-

ного электронного кошелька в другой без посредничества другой валюты, поэтому перед российским пользователем криптовалюты появляется проблемы в виде невозможности совершения конвертации из рубля в биткоин.

Бытует еще одна попытка дать определение биткоину: некоторые полагают, что по некоторым признакам биткоин можно смело отнести к ценной бумаге. К таким признакам приписывают сохранение информации о предыдущих операциях с участием биткоина и обо всех его владельцах или «держателях». Тем не менее, создатели биткоина не признают его долговым обязательством эмитента.

В электронной коммерции биткоин легче сравнить с уже существующими системами оплаты WebMoney и ЯндексДеньги. В этой ситуации снова возникает проблема с законом, а именно, каждая платежная система должна иметь своего оператора, который определяет правила и ограничения для системы. Оператор обязан получить лицензию, дающую ему право на осуществление банковских операций. У биткоинов на данный момент нет оператора в России.

По словам экспертов, биткоины, как и деньги, ликвидны, а значит, они могут свободно менять форму, то есть меняться на товар и наоборот. Другими словами, сделка с биткоинами — это обмен одного товара с меньшей ликвидностью на другой, чья ликвидность сравнительно больше. Такой обмен еще и называют договором мены, что и в принципе должна будет представлять собой торговлю биткоинами в России. Этот подход объясняет операции с биткоинами с экономической точки зрения, что касается юридической трактовки, то выходит, что одно лицо меняет товары и услуги на некую документарную запись, зашифрованную с помощью цифр и букв.

Для тех, кто все же решил изучить возможности и риски и использовал биткоин, необходимо знать об ответственности, которая может последовать за данное действие. Административный штраф предъявляется резидентам, занимающимся куплей-продажей биткоинов в том случае, если биткоин будет признан иностранной валютой или внешней ценной бумагой. Такая валютная операция незаконна, поэтому ее исполнители несут административную ответственность, размер штрафа может доходить

до полного размера операции. Тем не менее, вероятность признания биткоина иностранной валютой или ценной бумагой слишком мала, так как определения ценной бумаги и иностранной валюты, которые есть в российском законодательстве, не соответствуют биткоином.

Еще одна трудность, с которой на практике сталкиваются владельцы биткоинов в России — это трудности, возникающие при расчете налоговых отчислений. НДС по российскому законодательству рассчитывается из стоимости товара, она должна быть и в рублях, и в биткоинах, чтобы это стало возможным. Что касается налога на прибыль, то для него нужно определить налоговую базу в виде доходов от реализации и внереализационных доходов. Дата реализации товаров и услуг совпадает с датой получения доходов от реализации. В случае, когда стоимость доходов налогоплательщика выражена в условных единицах, они должны быть переведены в рубли по курсу на момент получения доходов. Не все продавцы осуществляют конвертацию биткоинов в рубли сразу же после получения дохода, а делаю это позднее, когда обменный курс будет для них наиболее выгодным. Курсовая разница или доход, полученный от выгодной конвертации, считается внереализационным доходов, который тоже будет учтен в налоговой базе.

Операции с биткоинами по своей сути необратимы, поэтому в сделках с биткоинами должна быть учтена система возврата денег в случае получения покупателем некачественного товара или услуги. Создатели криптовалюты предлагают пользоваться электронным биткоин-адресом для поддержания обратной связи.

Растущий интерес к биткоинам объясняется возможностями, которые предоставляются данной новой валютой, однако, с возможностями идут и риски, которые при соблюдении некоторых правил можно уменьшить. Для минимизации рисков стоит соблюдать следующие правила. Во-первых, проводить операции с биткоинами через провайдеров платежных систем. Во-вторых, указывать цены не только в биткоинах, но и в национальной валюте той страны, где будет проводиться сделка. В-третьих, как можно оперативно конвертировать биткоины в расчетную валюту для правильного расчета налоговых отчислений.

Литература:

1. «Возможности и риски использования биткоин в России» — <http://siliconrus.com/2013/09/vozmozhnosti-i-riski-ispolzovaniya-bitkoin-v-rossii/>
2. Конституция РФ: Глава 3. Федеративное устройство. Статья 75 — <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-5.htm>
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (10 июля 2002 г.) — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172875/
4. Уголовный кодекс РФ Раздел VIII. Преступления в сфере экономики Глава 22. деятельности — Статья 174. — <http://ppt.ru/kodeks.phtml?kodeks=20&paper=174>
5. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ — Часть 1, Статья 140 — http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_20.html

К вопросам развития строительной индустрии в сельской местности Узбекистана

Ахунова Шохистахон Номанжановна, кандидат экономических наук, доцент;

Аширалиев Фарход, студент

Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены проблемы функционирования строительной отрасли экономики Республики Узбекистан. Проведен отраслевой анализ строительной индустрии в сельской местности, на основе выявленных проблем отрасли, предложены пути их решения в условиях реализации целевой государственной программы строительства индивидуального жилья.

Ключевые слова: *строительство, промышленность строительных материалов, экономический эффект, современные технологии.*

For the development of the construction industry in rural areas of Uzbekistan

Akhunova Shohistahon Nomanzhanovna, Ph. D., docent;

Ashiraliev Farhad, student

Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan

Keywords: *construction, building materials industry, the economic effect of modern technology.*

Современная строительная индустрия — одна из самых заметных национальных отраслей экономики Республики Узбекистан, показывающая стабильный ежегодный рост. Так, в 2014 году ВВП Узбекистана возрос на 8,1%, а объем капитального строительства — на 10,9%. Ежегодно возрастают темпы и масштабы жилищного строительства во всех регионах республики. За годы независимости общая площадь жилищного фонда возросла в 1,9 раза. Несмотря на большую демографическую нагрузку, достигнут стабильный рост обеспеченности жильем на одного человека с 12,4 до 15,4 квадратных метра. Предметом особого внимания является реализация целевой государственной программы строительства индивидуального жилья по типовым проектам в сельской местности, в рамках которой в 2014 году осуществлено строительство 11 тысяч новых жилых домов.

Сегодня большинство вновь построенных домов в городах и особенно в сельской местности — это комфортабельные, светлые, с высокими потолками дома, отстроенные из кирпича, отделанные современными строительными и кровельными материалами, имеющие необходимые хозяйственные постройки. Качество и уровень обустройства сельских домов в настоящее время несколько не уступают жилищным условиям в городах.

В Узбекистане имеется богатая сырьевая база для ускоренного развития промышленности строительных материалов и строительной индустрии. Разведано около 600 месторождений, в том числе: для производства силикатных изделий — 25; кирпично-керамических — 200. В целом строительная индустрия Узбекистана обеспечена разведанными запасами на длительную перспективу, но для использования данных месторождений существенно не хватает производственных мощностей.

Сложившаяся территориальная структура производства основных строительных материалов имеет ряд выраженных особенностей и характеризуется значительной территориальной неравномерностью размещения отраслевых производительных сил. В то же время, эта ситуация отражает территориальную структуру нового строительства, прежде всего жилищного. В настоящее время свыше 27,0% производственных мощностей предприятий промышленности строительных материалов приходится на Ташкентскую область, 23,9% — Навоийскую, 16,0% Ферганскую и 15,0% — г. Ташкент. В остальных областях и Республике Каракалпакстан доля этой отрасли крайне низкая, в результате чего в этих регионах сохраняется дефицит по многим видам стройматериалов, что в условиях высоких железнодорожных тарифов вызывает большие финансовые издержки по доставке продукции и сырья.

Производство нерудных строительных материалов (щебня, гравия, песка и пр.) в республике сосредоточено на 4-х крупных предприятиях. Наряду с крупными предприятиями, имеющими значительные радиусы перевозок, в подотрасли работает большое количество предприятий малой мощности, на долго которых приходится более 20% от общего объема производства этих материалов. Применяемые технологии переработки соответствуют уровню 70-х годов прошлого века и ориентированы на выпуск двух-трех фракций щебня и гравия и одной фракции песка. Только немногие отечественные предприятия производят большее число видов продукции: Республика Каракалпакстан (25,7%), Самаркандская (27,5%), Кашкадарьинская (15,7%), Ташкентская (14,6%), Сурхандарьинская (5,2%) и Ферганская (1,8%) области.

Наблюдающийся рост строительства, в том числе жилищного, требует увеличения объемов и расширения но-

менклатуры производимых стеновых материалов. Кирпич является наиболее популярным и долговечным материалом для строительства различного рода зданий и сооружений. Эта тенденция сохранится и на ближайшую перспективу. В последнее время существует дефицит на стеновые материалы. Ежегодно увеличивается потребность в строительном кирпиче не только в республике, но и в сопредельных странах. Это обуславливает необходимость увеличения объемов и расширения географии его выпуска с учетом близлежащих запасов природных минерально-сырьевых ресурсов, а учитывая возможность его производства с использованием мини-технологий на малых предприятиях расширять его выпуск, в том числе создавая предприятия в сельской местности.

Основные проблемы и сложности, связанные непосредственно с развитием промышленности строительных материалов в сельской местности:

- высокий уровень морального и физического износа действующих основных фондов;

- значительная топливно-энергетическая составляющая в себестоимости производства большинства стройматериалов;

- длительная процедура прохождения согласований на технические условия на электро- и газоснабжение, создание подъездных железнодорожных путей и подключение к объектам коммунальной инфраструктуры при создании новых производственных мощностей;

- несовершенство ряда правовых норм, регулирующих вопросы, связанные с недром- и землепользованием;

- отсутствие единой государственной программы развития производства стройматериалов, а также региональных программ на период до 2020 года, в которых должны быть учтены территориально-климатические и социально-экономические особенности регионов, наличие сырьевых ресурсов, определены перспективные ресурсосберегающие типы зданий и энергосберегающих технологий по производству строительных материалов, изделий и конструкций.

Основная цель развития стройиндустрии в сельской местности заключается в:

- дальнейшем увеличении объемов индивидуального жилищного строительства на селе;

- обеспечении его доступности для большинства граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий;

- закреплении кадров на селе, создании новых рабочих мест и повышении уровня занятости сельского населения.

Предприятия по производству строительных материалов в сельской местности необходимо размещать в зависимости от наличия минерально-сырьевых ресурсов, спроса со стороны населения и производственных нужд, при этом обязательно наличие производственной инфраструктуры. До конца 2015 года в сельских населенных пунктах республики должно быть создано около 190 новых предприятий по производству строительных материалов численностью занятых около 3650 человек. Согласно про-

граммам территориального развития больше всего предприятий будет создано в Навоийской (26,2% от общего их количества по республике), Кашкадарьинской (18,7%), Самаркандской (15,5%) и Хорезмской (10,2%) областях.

По нашему мнению, в настоящее время для эффективного использования существующего экономического потенциала сельской местности необходимо проводить такую политику, которая способствовала бы развитию предпринимательской активности в стройиндустрии. Важное значение имеет создание благоприятных условий для развития несельскохозяйственных занятий в регионах, где сельскохозяйственное производство в принципе не может обеспечить стабильный доход. Здесь приоритетным направлением должно быть повышение роли стройиндустрии в сельской местности на базе развития малых и средних предприятий. Она должна быть основана на интеграции сельского хозяйства с промышленностью республики. Координацию мер по развитию стройиндустрии в сельской местности должны обеспечить местные государственные администрации и органы местного самоуправления в сотрудничестве с соответствующими отраслевыми министерствами, ведомствами и частным сектором.

Одним из действенных механизмов развития стройиндустрии в сельской местности является повышение экономической активности населения, обучение населения промышленным специальностям, организация новых видов производств путем использования новых материалов и технологий, более эффективное использование имеющихся производственных мощностей. Необходимо создание региональных информационных центров в целях информирования предпринимателей сельской местности об инновациях в области науки и техники, организации обучения специалистов применению инновационных технологий на местах и проведению маркетинговых исследований.

В целом для развития стройиндустрии в сельской местности необходимо проведение мер по:

- созданию максимально благоприятных условий для развития предприятий малого бизнеса;

- предоставлению особых налоговых льгот как самим малым предприятиям и микрофирмам, так и промышленным предприятиям, создающим свои цеха в сельской местности;

- внедрению индустриальных и сборных технологий строительства, ввод в эксплуатацию новых мощностей;

- расширению номенклатуры товаров, производимых предприятиями, и улучшению качества продукции за счет нового строительства, реконструкции и увеличения мощностей карьеров и месторождений строительного сырья в сельской местности;

- развитию транспортной инфраструктуры в сельской местности за счет проведения ремонтных работ на автомобильных дорогах общего пользования местного значения и межхозяйственных сельских автомобильных дорогах;

- привлечению потенциальных инвесторов;

- созданию экспортно-промышленных зон в сельской местности;

— созданию специализированного коммерческого банка по сельскому строительству; — организации технического сервиса и вспомогательных услуг и др.

Литература:

1. Ашуров, М. С. Факторы снижения рисков инвестиционно-инновационной деятельности в экономике Узбекистана // Молодой ученый. — 2015. — № 2. — с. 248–250.
2. Буриев, Х. Т. Организационные основы повышения качества строительно-монтажных работ // Экономика и менеджмент. — Ижевск, 2011. — № 1. — с. 46–51.
3. Исманов, И. Н., Курпаяниди К. И., Экономика капитального строительства. Учебное пособие // Фергана, 2012.
4. Каримов, И. А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана // Ташкент: Узбекистан. — 2009. — Т. 48. — с. 2.7.
5. Курпаяниди, К. И. К вопросу научного подхода к построению аутсорсинговой бизнес-модели современной предпринимательской структуры // Молодой ученый. — 2015. — № 2. — с. 274–277.
6. Курпаяниди, К. И. Государственное регулирование инновационного процесса в Узбекистане // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. — 2014. — № 6. — с. 159–164.
7. Курпаяниди, К. И. Инфраструктурная поддержка и механизм финансово-кредитного стимулирования малого и частного предпринимательства // Biznes-эксперт. — Ташкент, 2014. — № 12. — с. 70–74.
8. Курпаяниди, К. И. Современные тенденции развития предпринимательства в сфере промышленного производства: региональный аспект. Монография // Ташкент, Иктисодиёт, 2010.
9. Курпаяниди, К. И. Экономические институты в условиях институциональных преобразований // Новый университет. — 2013. — № 5. с. 4–9.
10. Margianti, E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph // Indonesia, Jakarta, Guandarma Publisher ISBN 978–602–9438–41–3, 220 p.

Оценка экономической эффективности внедрения облачных автоматизированных банковских систем в финансовых институтах

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В последние годы наметилась тенденция резкого развития облачных технологий. Использование cloud-технологий нашло применение практически во всех сферах бизнеса. На сегодняшний день объем рынка облачных технологий составляет десятки миллиардов долларов. По экспертным оценкам совокупный объем мирового рынка облачных вычислений и предоставляемых сервисов к 2020 году составит порядка 400 миллиардов долларов. [1], [2], [3]

Российский рынок cloud-технологий сформировался сравнительно недавно и находится в начале своего развития. Объем рынка российских облачных технологий составляет менее одного процента от общемирового. По прогнозам совокупный объем российского рынка к 2016 году составит около 40 миллиардов рублей. [1], [3]

Отличительной особенностью российского рынка являются высокие темпы роста, значительно опережающие общемировые (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительные показатели развития российского рынка облачных услуг с мировым

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|------|------|------|------|
| Динамика мирового рынка облачной инфраструктуры | 23% | 25% | 45% | 25% |
| Динамика мирового рынка облачных услуг | 34% | 22% | 13% | 32% |
| Динамика российского рынка облачной инфраструктуры | 75% | 43% | 41% | 32% |
| Динамика российского рынка облачных услуг | 81% | 59% | 48% | 37% |

Для российских заказчиков наиболее предпочтительны решения в области инфраструктуры IaaS. Данный вид услуг является самым востребованным, и ежегодный прирост таких услуг составляет около 40%. [4], [5]

Второй по значимости услугой в области облачных технологий является программное обеспечение SaaS, которое по прогнозам аналитиков демонстрирует ежегодный прирост в 50%, и в дальнейшем будет только увеличивать объемы. [5], [6]

Следующим этапом развития облачного рынка является использование услуги PaaS, которая на российском рынке не очень популярна, тем не менее, начали появляться первые предложения от иностранных поставщиков. По разным оценкам объем рынка PaaS и BPaaS (бизнес-процессы как услуга), в 2012 году был около 100 миллионов рублей каждый, к 2016 году они составят по 700 миллионов рублей. [3], [7]

Для мирового финансового рынка облачные технологии становятся все более востребованными, большое количество финансовых институтов в мире активно использует облачные сервисы при ведении своего бизнеса, в частности cloud-технологии находят применение в тестировании программного обеспечения, бизнес приложений, центров обработки данных, хранении информации.

В последние годы наметилась тенденция использования облачных автоматизированных банковских систем (АБС). По прогнозам к 2020 году около 90% процентов всех американских банков перейдут на облачные АБС. [3], [8]

В банковском секторе России, только в последние пять лет стали проявлять интерес к облачным АБС. Лидером по предоставлению облачных технологий является компания «Центр Финансовых Технологий», которая предоставляет полностью облачную автоматизированную систему «ЦФТ-Банк», позволяющую обеспечить комплексную автоматизацию всего банка. [9]

За это время в десяти российских банках перешли на облачную платформу «ЦФТ-Банк», среди них КБ «Монолит», КБ «Экспобанк», «Мираф Банк», «БайкалБанк», ОАО АКБ «Московский Финансовый Клуб».

При внедрении информационных технологий основная проблема заключается в оценке экономической эффективности информационного продукта. Существуют различные подходы и методики, позволяющие оценить эффективность внедрения информационных технологий (рис. 1).

При начальном этапе внедрения наиболее эффективным является метод совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO). Метод TCO является наиболее эффективным механизмом мгновенной оценки общего объема затрат предприятия на IT-инфраструктуру, впервые был разработан компанией Gartner Group в 80-х годах XX века. [10]



Рис. 1. Классификация методов оценки экономической эффективности ИТ-проектов

ТСО информационной системы (ИС) — это затраты, связанные с приобретением, внедрением и использованием ИС. Методика ТСО предусматривает оценку затрат на IT-инфраструктуру и на отдельные ее компоненты. Существуют две модели оценки ТСО.

Первая модель ТСО разработана компанией Microsoft совместно с Interpose. ИТ-затраты в ней делятся на прямые (бюджетные) и косвенные.

Прямые затраты — те, которые обычно учитываются при бюджетном планировании. Прямые затраты обычно предусматриваются в бюджетах центрального ИТ-департамента, а также рабочих или проектных групп по поддержке и внедрению информационных технологий внутри производственных и административных подразделений. [10]

К прямым относятся затраты:

- на аппаратное и программное обеспечение;
- на управление (сетевое и системное администрирование, проектирование);
- на поддержку (служба технической поддержки, обучение, контракты на поддержку и сопровождение);
- на разработку (постановка задачи и разработка приложений документации, тестирование и сопровождение);
- на телекоммуникации (каналы связи и их обслуживание).

«Непрямые» затраты же будут включать:

- самообучение пользователей работе с информационными системами предприятия;
- самообслуживание пользователем своего компьютера и установленного программного обеспечения;
- использование служебного компьютера и программного обеспечения (ПО) для неслужебной деятельности — игры, Web-серфинг, чат и ICQ, работа на стороне;
- коррупционные схемы при покупке оборудования, комплектующих и расходных материалов, заказе услуг;
- простои и сбои в работе информационной системы в целом и отдельных ее частей.

Вторая модель ТСО, основой для которой является концепция, предложенная Gartner Group. В этой модели ИТ-затраты делятся на два типа: фиксированные и текущие.

Фиксированные (единовременные) — вложения, рассматриваются на этапе построения ИС:

- стоимость разработки и внедрения проекта;
- привлечение внешних консультантов;
- первоначальные закупки основного ПО;
- закупки аппаратного обеспечения.

Текущие (эксплуатационные) — появляются на этапе функционирования системы:

- стоимость обновления и модернизации системы;
- затраты на управление системой в целом;
- затраты, вызванные активностью пользователей ИС

По методу совокупной стоимости владения при внедрении информационной системы, которая включает в себя как первоначальные инвестиции I , так и затраты на текущую работу $E_{мес}$ в течение периода оценки $T_{план}$, расчет осуществляют по формуле:

$$ТСО = I + E_{мес} * T_{план} \tag{1}$$

Первоначальные инвестиции включают:

$$I = I_{ИБ} + I_{ПО} + I_{комп} + I_{связь} + I_{интегр} + I_{обуч} \tag{2}$$

где

$I_{ИБ}$ — стоимость покупки программного обеспечения информационной системы;

$I_{ПО}$ — стоимость покупки дополнительного к системе программного обеспечения: СУБД, веб-сервера, средств криптозащиты и т. п.;

$I_{комп}$ — стоимость приобретения аппаратного обеспечения (серверов, АРМ сотрудников поддержки и т. п.);

$I_{связь}$ — стоимость сетевой инфраструктуры (организация канала выхода в Интернет, стоимость сетевого оборудования и т. п.);

$I_{интегр}$ — стоимость проведения интеграционных работ по стыковке системы с информационными системами;

$I_{обуч}$ — стоимость подбора и обучения персонала;

$T_{план}$ — плановый период в месяцах.

Ежемесячные затраты $E_{мес}$ включают:

$$E_{мес} = E_{поддержка} + E_{ДБО} + E_{интегр} \tag{3}$$

где

$E_{поддержка}$ — стоимость поддержки системы у поставщика;

$E_{ДБО}$ — затраты на обеспечение работы системы (зарплата сотрудников, оплата каналов связи, косвенные затраты);

$E_{\text{интегр}}$ — затраты на обеспечение интеграции работы системы с информационными системами банка.

При внедрении автоматизированной банковской системы формулу (1) можно представить в следующем виде:

$$TCO = I + E_{\text{год}} * T_{\text{план}} \quad (4)$$

где $E_{\text{год}}$ — ежегодные затраты на обслуживание АБС;

$T_{\text{план}}$ — плановый период в годах.

При внедрении автоматизированной системы первоначальные затраты можно описать по упрощенной формуле исходя из формулы (2):

$$I = I_{\text{АБС}} + I_{\text{внедрАБС}} \quad (5)$$

где

$I_{\text{АБС}}$ — стоимость автоматизированной банковской системы,

$I_{\text{внедрАБС}}$ — затраты на внедрение АБС

Затраты на внедрение автоматизированной системы можно оценить исходя из стоимости АБС:

$$I_{\text{внедрАБС}} = K_{\text{кор1}} * I_{\text{АБС}} \quad (6)$$

где

$K_{\text{кор1}}$ — коэффициент коррекции первый, который по статистическим данным лежит в диапазоне 10–20%. [11]

Ежегодные затраты на обслуживание автоматизированной банковской системы можно также оценить через стоимость АБС по формуле:

$$E_{\text{год}} = K_{\text{кор2}} * I_{\text{АБС}} \quad (7)$$

где

$K_{\text{кор2}}$ — коэффициент коррекции второй, который по статистике лежит в диапазоне 10–20%. [6]

Тогда формула расчета TCO для автоматизированной банковской системы примет вид:

$$TCO = I_{\text{АБС}} + K_{\text{кор1}} * I_{\text{АБС}} + (K_{\text{кор2}} * I_{\text{АБС}}) * T_{\text{план}} \quad (8)$$

Исходя из предложенных формул, рассчитаем по методу TCO экономическую эффективность традиционной и облачной АБС для «ЦФТ Банк» стоимость, которой составляет около 120 млн. рублей.

Расчетные данные сведем в таблицу 2, где представлены в зависимости от коэффициентов коррекции два варианта: первый для коэффициентов коррекции равный 20%, второй вариант для значения 10% для внедрения традиционной АБС.

Таблица 2. Затраты на внедрение и эксплуатацию за год АБС «ЦФТ Банк»

| | Вариант 1, млн. рублей | Вариант 2, млн. рублей |
|----------------------------|------------------------|------------------------|
| Стоимость АБС | 120 | 120 |
| Стоимость внедрения АБС | 24 | 12 |
| Стоимость эксплуатации АБС | 24 | 12 |

Рассчитаем TCO по формуле (8) для $T_{\text{план}}$ равного пяти годам, результаты сведем в таблицу 3 и построим график для двух вариантов (рис. 2).

Таблица 3. Расчет TCO для внедрения традиционной АБС «ЦФТ Банк» на пять лет

| Годы | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Вариант 1, млн. рублей | 144 | 168 | 192 | 216 | 240 | 264 |
| Вариант 2, млн. рублей | 132 | 144 | 156 | 168 | 180 | 192 |

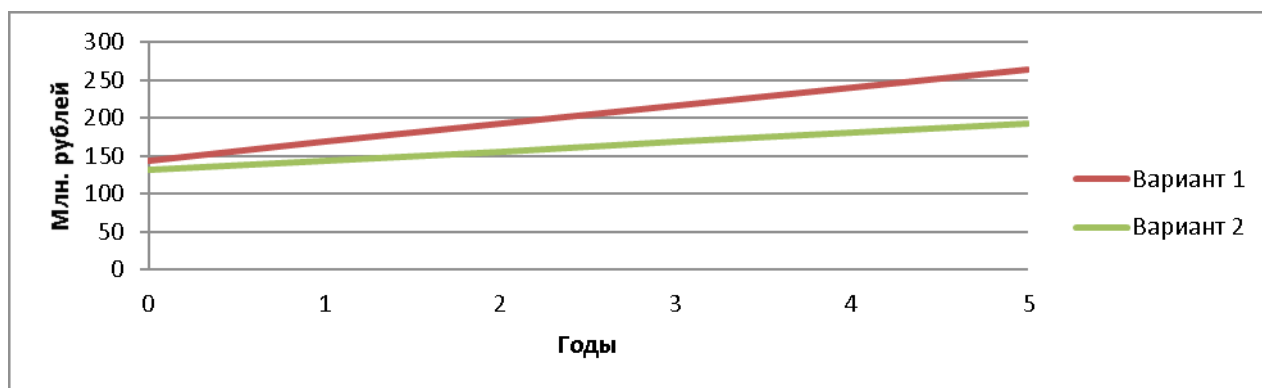


Рис. 2. Диапазон затрат по TCO для внедрения и эксплуатации традиционной АБС «ЦФТ Банк»

Расчет TCO для внедрения облачной автоматизированной банковской системы можно рассчитать по следующей приближенной формуле, которая может быть получена из формулы (8) с поправкой на снижение издержек при эксплуатации облачной АБС и увеличением скрытых затрат при эксплуатации.

$$TCO = I_{АБС} + K_{кор1} * I_{АБС} + K_{кор2обл}^i (K_{кор1обл} * K_{кор2} * I_{АБС}) * T_{план} \quad (9)$$

где

$K_{кор1обл}$ — коэффициент коррекции первый снижения издержек на эксплуатацию облачной АБС, который по статистическим данным лежит в промежутке от 30 % до 80 %; [11]

$K_{кор2обл}^i$ — коэффициент коррекции второй определяет скрытые издержки на эксплуатацию облачной АБС, величина которого по экспертным данным составляет 1,2 [12], определяется ростом затрат на облачную АБС в связи с неэффективным управлением автоматизированной банковской системы;

$i = 0, n$ где n — года планового периода.

Расчетные данные сведем в таблицу 4, где представлены в зависимости от коэффициента коррекции два варианта: первый для коэффициентов коррекции равный 30 %, второй вариант для значения 80 % для внедрения традиционной АБС, учитывая что при внедрении облачной АБС $K_{кор.1}$ — будет составлять 10 %, так как развертывание АБС происходит на серверах сторонней организации, чем обеспечивается экономия. Значение $K_{кор1обл}$ в 30 % рассматривается для первого варианта внедрения традиционной АБС, как наиболее затратного с точки зрения эксплуатации, для оценки всего спектра затрат на облачную АБС. Полученные результаты представим на графике (рис. 3).

Таблица 4. Затраты на внедрение и эксплуатацию за год облачной АБС «ЦФТ Банк»

| | Вариант 1, млн. рублей | Вариант 2, млн. рублей |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Стоимость облачной АБС | 120 | 120 |
| Стоимость внедрения облачной АБС | 12 | 12 |
| Стоимость эксплуатации облачной АБС | 16,8 | 2,4 |

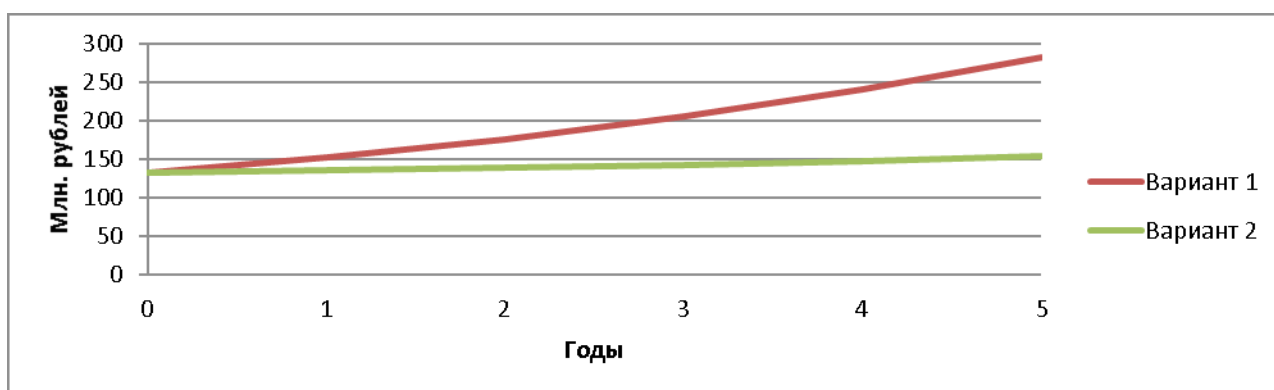


Рис. 3. Диапазон затрат по TCO для внедрения и эксплуатации облачной АБС «ЦФТ Банк»

Исходя из полученных расчетов, можно определить минимальное снижение расходов на внедрение облачной АБС «ЦФТ Банк» по сравнению с традиционной автоматизированной банковской системой (рис. 4), которое составит за пять лет около 20 %.

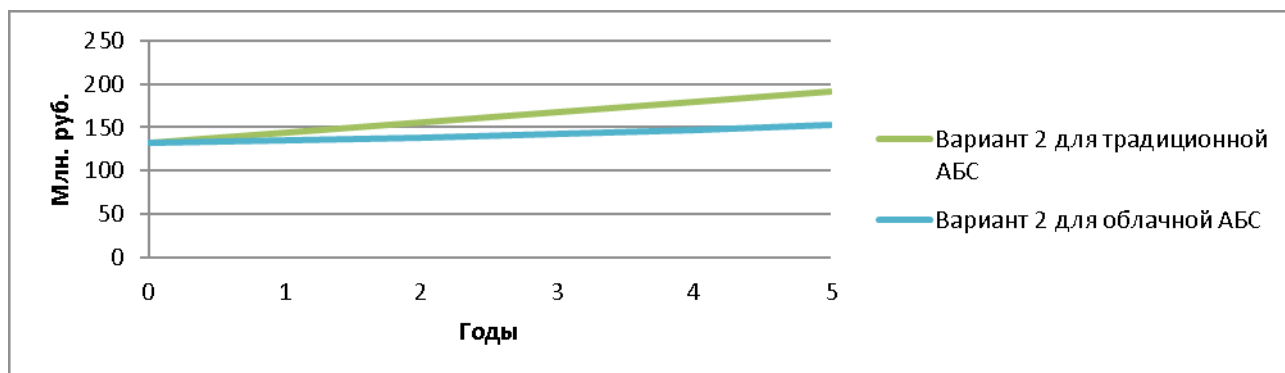


Рис. 4. Расчет ТСО для внедрения традиционной и облачной АБС

В заключении можно сделать следующие выводы:

- динамика развития облачных сервисов в России опережает по своим характеристикам мировые показатели, в области облачной инфраструктуры в среднем на 18 % в год, а в сфере облачных услуг на 30 % в год;
- создана модель оценки экономической эффективности облачных автоматизированных банковских систем, основанная на методе совокупной стоимости владения, с учетом двух коэффициентов: коэффициента коррекции определяющего снижение затрат на внедрение облачной АБС по сравнению с традиционной, а также коэффициента коррекции, определяющего увеличение стоимости издержек облачной АБС, из-за неэффективности управления по сравнению с традиционной;
- при оценке с применением созданной модели, внедрение облачной автоматизированной банковской системы по сравнению с традиционной АБС сокращает затраты на внедрение и обслуживание системы как минимум на 20 % в течение пяти лет.

Литература:

1. Батаев, А. В. Перспективы внедрения облачных технологий в банковском секторе России, «Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета», №2 (192), 2014, с. 156–165
2. Статья. Облачные вычисления (мировой рынок). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Облачные вычисления_\(мировой рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Облачные_вычисления_(мировой_рынок)) (Дата обращения 22.02. 2015)
3. Батаев, А. В. Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе. Молодой ученый. — 2015. — №5. — с. 234–240.
4. Статья. Облачные сервисы (рынок России). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/\(Дата обращения 22.02. 2015\)](http://www.tadviser.ru/index.php/(Дата_обращения_22.02._2015))
5. Snews Аналитика, Обзор: Облачные сервисы 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/oblachnye_servisy_2013/ (Дата обращения 02.03. 2015)
6. Snews Аналитика, Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2012/articles/articles17.shtml> (Дата обращения 05.03. 2015)
7. Батаев, А. В. Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. — 2013. — №10, с. 268–271
8. Статья. Аутсорсинг АБС — осознанная необходимость. Банковское обозрение. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/2013/07/outsorsing-abs> (Дата обращения 10.03. 2015)
9. Структура облачных сервисов ЦФТ. М.: ЦФТ, 2013. — 36 с.
10. Кузнецова, О. Б., Шиманский С. А. Расчет экономической эффективности от внедрения ИТ-проектов, — Мурманск, 2012. — 31 с.
11. Статья. Автоматизированная банковская система: стоимость. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.absonline.ru/software/cost/> (Дата обращения 10.03. 2015)
12. Snews Аналитика, Новости: СЮ недовольны качеством услуг аутсорсинга, 2013, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/01/14/515374> (Дата обращения 10.03. 2015)

Стратегия внедрения инновационной логистики

Бачамага Виктория Сергеевна, студент;
Белоусова Лидия Александровна, студент
Омский государственный университет путей сообщения

В статье описана сущность логистики в инновациях, выделены две группы действий (инсорсинг, аутсорсинг) при внедрении логистики на инновационном предприятии. Проанализирован алгоритм построения логистики на базе инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: логистика, аутсорсинг, инсорсинг, инновации, издержки, логистический процесс, инновационное развитие.

Главным сдерживающим фактором для роста инноваций является отсутствие инвестиций и мотивирующих составляющих для массового выпуска инноваций.

Инновационное развитие требует максимально возможной экономии издержек и затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), подготовку и производство новых видов продуктов, их реализацию, что обеспечивает конкурентоспособность инноваций. В этой связи эффективным инструментом оптимизации издержек и затрат на воспроизводство инноваций является логистика. Логистика рассматривается как важный обеспечивающий комплекс и обязательная составляющая инновационного процесса.

Эффективное применение логистики на инновационном предприятии снижает и оптимизирует издержки на всех этапах производства продукции и технологий.

Основные издержки, которые можно оптимизировать с помощью логистики это:

1. Альтернативные издержки
2. Издержки на аутсорсинг
3. Транзакционные издержки
4. Операционные издержки

Чтобы сделать работу предприятия рациональной и оптимизировать процесс принятия управленческих решений, нужно создать комплекс логистической поддержки, используя методы и приемы логистики. Можно выделить две группы действий, решающих эту проблему.

1. К первой группе относятся действия по улучшению и совершенствованию тех функций, которые предприятие выполняет само, следовательно, они являются частью внутренней логистики (инсорсинг).

2. Ко второй группе относятся функции, связанные с частичной или полной передачей большого объема функций предприятия сторонним организациям, которые на них специализируются (аутсорсинг).

Собственно производство инновационной продукции включает три этапа: разработка, производство научно-технических новшеств и доведение готовой продукции до потребителя.

Предприятие имеет выбор либо самому заниматься всеми этапами, либо привлечь аутсорсинг.

Следует учесть, что любые преобразования, связанные с логистикой, влекут за собой значительные издержки.

Такой процесс требует поэтапного исполнения и поэтому осуществляется равномерное инвестирование, которое не вызывает больших нагрузок на предприятие.

При использовании первой группы действий, если не прибегать к аутсорсингу, становится необходимым внедрение оптимальной логистической системы. Важно решить весь комплекс задач, связанных с тактикой и стратегией, используя полный потенциал логистической системы. Система, которая охватывает все или большинство операций создает синергетический эффект. Что в свою очередь позволяет окупить все затраты на внедрение логистики и получить максимальную эффективность. Введение отдельных элементов не может обеспечить желаемый результат, а только приводит к значительным и бесполезным издержкам. Тогда стоит задуматься о целесообразности дорогостоящих преобразований.

Прямое быстрое внедрение логистической системы заканчивается неудачей из-за больших инвестиционных затрат. Поэтому существует потребность рассматривать проектирование логистической системы более детально и глубоко. Следует рассматривать внедрение логистики с точки зрения системного анализа и системного проектирования. Методологии семейства IDEF, «черный ящик» с постепенным осветлением помогут в технологии моделирования.

Для внедрения логистики как целостной системы следует создать модель материального потока, который порождается инновационной деятельностью предприятия.

Далее описываются все логистические бизнес-процессы, которые присутствуют на предприятии.

Затем проводится диагностический анализ, и оцениваются проблемные ситуации, со всех позиций функционирования логистической системы.

Реализация логистики осуществляется в производственной и организационной сфере. Логистическая система инноваций представляет собой концептуальную систему, частями которой является бизнес-план и инвестиционный проект.

Поэтапно внедрение можно осуществлять следующим образом:

1. Определить основные аспекты ЛС
2. Произвести учет всех факторов формирования ЛС
3. Собственно формирование ЛС

На первом этапе определяются аспекты первого и второго порядка по степени их важности. Каждая компания должна определять их самостоятельно, опираясь на цели, стоящие перед ней. Для инновационных предприятий типовая структура аспектов выглядит так: первого порядка — информация, кадры, организация, второго порядка — финансы, функционал.

На втором этапе производится учет факторов формирования ЛС. К основным факторам формирования логистической системы относятся: миссия, стратегия, внешняя среда, риски предприятия, функциональные области логистики.

На третьем этапе все процессы по перемещению материальных потоков структурируются, взаимодействуют между собой и другими потоками. На всем протяжении движения материальных потоков обеспечивается их эффективное управление с помощью логистики.

Внедрение логистики предусматривает несколько шагов, для получения ощутимого результата:

1. Управление запасами (на первом этапе запасы готовой продукции, на втором этапе запасы сырья). Результатами являются увеличение оборотных активов, сокращение нерентабельного производства и замороженных средств.

2. Транспортная логистика — управление транспортной деятельностью предприятия.

3. Производственная логистика — согласование работ производственных служб.

Построение логистики на базе инновационной деятельности требует дополнительных составляющих:

1. Диагностика инновационного потенциала
2. Проверка и контроль жизненного цикла продукции, технологий, оборудования, предприятия
3. Анализ финансовой устойчивости
4. Разработка требований по инновационному продукту

Литература:

1. Иванов, П. В., Костылев В. И. Управление персоналом: 100 экзаменационных ответов. — М. 2008.
2. Ильдяков, А. В. Проблемы финансирования инновационной деятельности/Журнал «Современные исследования социальных проблем» — 2012. — № 1.
3. Куприна, Т. В., Минасян С. М. 12 уроков по языку менеджмента/Ер.:Лимуш, 2011.
4. Маховикова, Г. А., Ефимова Н. Ф. Инновационный менеджмент: учеб. пособие — М.: Эксмо, 2010.
5. Тычинский, А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт/Таганрог: ТРТУ, 2006.

5. Осуществление выбора заказывать или производить продукт

6. Оценка уровня новизны продукции

7. Поиск и мобилизация денежных средств. Формирование инвестиционного фонда

8. Расчет экономического эффекта и коммерческого успеха инноваций, а также срока окупаемости

9. Организация внедрения инновации — координация работ

10. Контроль за внедрением инновации и мониторинг получаемого эффекта

11. Анализ выполненных мероприятий по внедрению инновационного продукта

Логистический процесс — определенным образом организованная во времени последовательность выполнения логистических операций/функций, позволяющая достигнуть заданные на плановый период цели логистической системы или ее сетевых (функциональных) подразделений.

Инновационная сфера немыслима без организации последовательных функций и операций по производству или предоставлению инновационной услуги.

В зависимости от специфики инновационного предприятия функциональные области логистики будут сочетаться в разных пропорциях.

Если предприятие сосредоточено на производстве продукции, то увеличивается роль производственной логистики. Снабженческая составляющая также будет занимать значительную долю. А распределительная логистика будет менее развита. Но такие диспропорции в структуре логистики могут привести к понижению эффективности ЛС, что обуславливает исчезновение синергетического эффекта.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что инновационному предприятию для развития и увеличения потенциала необходимо внедрять элементы логистики.

Анализ стратегии транспортного обслуживания

Бачамага Виктория Сергеевна, студент;
Белоусова Лидия Александровна, студент
Омский государственный университет путей сообщения

В статье приведены понятия стратегии и транспортного обслуживания, выявлены основные моменты стратегии транспортного обслуживания, описаны этапы проведения анализа при разработке и выборе стратегии транспортного обслуживания.

Ключевые слова: стратегия, транспортное обслуживание, стратегия транспортного обслуживания, логистика, анализ, ресурсы, экологистика.

Для того чтобы определить стратегию транспортного обслуживания, необходимо разобраться с общим понятием стратегии и транспортного обслуживания.

Существует большое количество понятий стратегии. Рассмотрим несколько из них.

И. Ансофф определяет стратегию как «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [1]. Попытку дать наиболее обобщенное определение стратегии предпринимает Г. Минцберг. Он рассматривает стратегию как единство «5Р»: план, образец/модель/шаблон, позиционирование, перспектива и проделка/отвлекающий маневр. Только при взаимодействии этих пяти характеристик стратегия выступает в качестве системной составляющей, обеспечивающей развитие организации [2]. Ведущие ученые в области менеджмента М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури описывают стратегию как детально всесторонний комплексный план, предназначенный для обеспечения выполнения миссии организации и достижения ее целей [3].

Таким образом, стратегия — это план или набор действий, составленный благодаря анализу внешней и внутренней среды организации, определяющий ее сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, благодаря чему принимаются соответствующие управленческие решения по достижению поставленных целей организацией.

Перейдем к понятию транспортного обслуживания.

Транспортное обслуживание — это процесс предоставления транспортных услуг потребителям, в соответствии с установленными нормами и требованиями.

Исходя из данного понятия видно, что транспортное обслуживание — это составляющая часть логистики, т. к. оно включает в себя деятельность по предоставлению услуг транспортными компаниями по организации доставки товара от отправителя до получателя груза соответствующего качества и необходимого количества точно в срок согласно требованиям потребителя с наименьшими издержками.

Стратегия транспортного обслуживания должна соответствовать положению ситуационного подхода, то есть корректироваться, видоизменяться и адаптироваться в условиях сложившейся ситуации под давлением факторов внутренней и внешней среды организации.

На сегодняшний день стратегия транспортного обслуживания должна быть определена для каждого контрагента своя. Вероятность использования общей для всех практически равна нулю, т. к. необходимо использовать разный подход к каждой стороне товаропроводящей цепи. Транспортным компаниям следует проводить детальный анализ всего процесса транспортного обслуживания, чтобы найти оптимальный вариант, который принесет максимальную выгоду и минимальный убыток от сложившихся взаимоотношений.

Стратегия транспортного обслуживания должна включать в себя следующие моменты:

1. Выявление характеристик груза;
2. Выбор вида транспорта;
3. Определение направлений и видов перевозок;
4. Составление оптимального маршрута доставки груза;
5. Самостоятельное обслуживание грузов в пути или использование аутсорсинга;
6. Выбор ИТ для оптимизации процесса транспортного обслуживания;
7. Анализ существующих тарифов и установление мест их повышения или снижения;
8. Расчет себестоимости перевозок;
9. Определение надежности и гибкости перевозок;
10. Составление транспортной документации, преимущественно в электронном виде.

При разработке или выборе стратегии транспортного обслуживания организации должны провести анализ внешней и внутренней среды.

Первый этап включает анализ макроокружения:

1. Экономическая компонента — позволяет понять способы формирования и распределения ресурсов. Определяется общий уровень экономического развития, структура населения, величина заработной платы, величина транспортного тарифа.

2. Правовая компонента — предполагает изучение законодательства РФ, нормативных актов, документов, касающихся правового регулирования на транспорте.

3. Политическая компонента — определяет направления развития и выявляет приоритетные регионы транспортного обслуживания, оказывает поддержку со стороны государства.

4. Социальная компонента — изучает демографическую структуру населения, уровень мобильности людей, потребительские предпочтения, величину спроса на транспортные услуги.

5. Технологическая компонента — предполагает использование или разработку необходимых технологий для усовершенствования процесса транспортного обслуживания.

Для правильного представления состояния макроокружения необходимо проводить интегрированный анализ всех компонент.

Второй этап включает анализ непосредственного окружения:

1. Потребители — составление профиля тех, кто пользуется услугами транспортной организации.

2. Конкуренты — изучение конкурирующих организаций, сопоставление показателей, связанных с транспортным обслуживанием, выявление конкурентных преимуществ.

3. Рынок рабочей силы — выявление потенциальных возможностей в обеспечении организации соответствующими специалистами в области предоставления транспортного обслуживания.

Третий этап включает анализ внутренней среды самой организации:

1. Цели и миссию организации;
2. Кадровый состав транспортной организации;
3. Финансовое состояние;
4. Информационные технологии, используемые для совершенствования предоставляемых услуг;
5. Ресурсный потенциал и т. д.

Только после осуществления комплексного анализа данных составляющих можно разработать или выбрать соответствующую стратегию транспортного обслуживания.

Одним из главных моментов при разработке и выборе стратегии транспортного обслуживания для транспортных компаний является увеличение количества поставляемых грузов с целью сокращения затрачиваемых

ресурсов на их обслуживание, следовательно, полученная экономия будет способствовать увеличению прибыли.

Для этого необходимо оптимизировать следующие виды ресурсов:

1. Пространство — сокращение земельных площадей, занимаемых транспортно-грузовыми объектами, а также разработка оптимального маршрута доставки грузов.

2. Время — уменьшение сроков доставки грузов, продолжительности хранения их на промежуточных складах, сокращение времени под погрузочно-разгрузочные операции и др.

3. Труд — сокращение трудозатрат на выполнение различных операций по доставке груза.

4. Денежные потоки — производить перегруппировку затрат таким образом, чтобы их увеличение на одни операции способствовало экономии в целом по всей системе (синергетический эффект).

5. Энергия — складывается из расхода топлива, технического обслуживания и ремонта различных транспортных средств.

Другим способом экономии ресурсов является увеличение длины маршрута с целью сокращения транспортных расходов в расчете на единицу расстояния перевозки груза.

Также одним из важных моментов является рассмотрение вопросов экологии. Транспортным компаниям необходимо разрабатывать стратегию транспортного обслуживания, учитывая экологические аспекты. Оказание услуг по перевозке грузов следует осуществлять с учетом минимизации негативного влияния деятельности организации на окружающую среду. Также необходимо постоянно совершенствовать транспортный парк, производить своевременный ремонт или комплексную модернизацию.

Уделяя пристальное внимание экологическим аспектам при организации управления цепями поставок, транспортные компании могут использовать стандарт ИСО 14001:2004 «Системы экологического менеджмента», а также развивать направление в области экологистики.

Литература:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 303 с.
2. Петров, А. Н. Стратегический менеджмент. Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с.
3. Мескон, М. Х., Альберт М., Хедоури. Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
4. ГОСТ Р 51006—96 Услуги транспортные. Термины и определения.
5. Правдина, Н. В. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебное пособие — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 89 с.
6. Миротин, Л. Б. Транспортная логистика: учебник для транспортных вузов. — М.: «Экзамен», 2002. — 512 с.

Проблемы и перспективы развития франчайзинга в Приморском крае

Веказина Ксения Сергеевна, студент

Научный руководитель: Меркушова Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В последнее время значительное внимание уделяется развитию Дальнего Востока, о чем свидетельствуют следующие факты:

— проведение Саммита АТЭС во Владивостоке, в рамках которого были выполнены различные проекты от реконструкции городских систем водоотведения до строительства мостовых переходов через бухты и заливы [1];

— создание Программы развития Дальнего Востока и Байкальского района на период до 2018 года, целью Программы является развитие транспортной и энергетической инфраструктуры для обеспечения ускоренного развития Дальнего Востока и Байкальского региона и улучшения инвестиционного климата в макрорегионе [2];

— активное привлечение иностранных инвестиций: Китайский банк развития согласился выделить кредиты в 5 млрд долларов на развитие Дальнего Востока [3];

— разработка проекта статуса порто-франко во Владивостоке к концу января 2015 года. Порто-франко не входит в состав таможенной территории государства, что позволяет привлечь сюда иностранные торговые суда и тем самым увеличить и грузопоток, и товарооборот [14]. Это поможет привлечь дополнительные инвестиции для создания бизнеса, а так же развития Приморского края, так как он является воротами для входа товаров на территорию Российской Федерации, транзитными воротами для поставки грузов в Северо-восточные провинции Китая. Логистика и транспорт имеет очень важное значение для развития экономики Приморья, Дальнего Востока и всей России.

Успешное экономическое развитие региона невозможно без малого предпринимательства, которое достаточно часто открывается по франшизе, особенно, если это первый предпринимательский опыт.

Желающих открыть свой собственный бизнес, пользуясь чужим, но уже известным брендом, становится все больше. А количество предлагаемых франшиз увеличивается. Для Приморского края эта тенденция сохраняется, так, например в 2013 в Приморье открылся магазин одежды Zolla! (Находка и Уссурийск), Heshburger! (Владивосток и Находка) и Auntie Annie's! (Находка), Burger King-сеть ресторанов быстрого питания (Уссурийск) [12], Sbarro — американская сеть ресторанов быстрого питания с блюдами традиционной итальянской кухни [9], Восточный базар-сеть ресторанов восточной кухни, Yamkee-фабрика лапши [7]. В 2015 году ожидается открытие во Владивостоке: KFC (Kentucky Fried Chicken) [6], а так же Metro Cash & Carry готовится к строительству в Приморье трех торговых центров [8]. На данный момент

на рынке Приморского края не нашли отклик следующие известные западные бренды: Bershka, Nike, Diesel, Pull and Bear, Massimo Dutti, Икея и многие другие, поэтому возможностей развития франшизного бизнеса достаточно.

В частности для открытия собственного бизнеса начинающие бизнесмены обращаются за помощью к банкам, которые в свою очередь предоставляют кредиты для развития малого бизнеса. Так Сбербанк предоставляет кредит «Бизнес-старт», разработанный для создания бизнеса по программе франчайзинга или на основании типового бизнес-плана [10]. Основная цель программы «Бизнес-Старт» — дать возможность молодым предпринимателям самореализоваться. Получить кредит на открытие бизнеса от Сбербанка смогут граждане России от 20 до 60 лет, у которых нет действующего юридического лица или ИП и которым нужен стартовый капитал. Сбербанк предлагает около 80 франшиз, и этот перечень постоянно расширяется [11]. Список достаточно велик, а сферы деятельности самые разнообразные. Так, например, во Владивостоке, благодаря кредиту «Бизнес-Старт» открылся клуб легкого фитнеса для женщин-SlimClub [13].

Но франчайзинг-это не всегда беспрепятственный путь к успеху. К специфическим проблемам развития франчайзинга в Приморском крае можно отнести следующие:

Во-первых, франчайзер устанавливает определенные требования к своей продукции. Каждое сетевое предприятие для достижения успеха обязано обеспечивать одинаково высокий уровень качества предлагаемой продукции на всей территории ее покрытия. Невысокий уровень развития производства сельскохозяйственной продукции в регионе уменьшает интерес компаний, особенно специализирующихся на ресторанном бизнесе, к распространению своего бренда в данном субъекте. Особенно это касается ресторанного бизнеса. Скоропортящиеся продукты сложно доставить из европейской части континента. Отсутствие налаженной системы логистики отражается в превышении расходов над доходом. Некоторые решаются создавать собственные производственные базы, либо закупать определенные позиции за рубежом, так как найти сырье приемлемого качества в России проблематично. Но это лишь при том, что необходимо быть уверенным в стабильности и востребованности бренда на местности. Такой неблагоприятный опыт случился с кафе SUBWAY — сеть ресторанов быстрого питания, открывшегося во Владивостоке по франшизе. Проработав всего 3 года, в 2012 году франшиза была отозвана по причине полного несоответствия [4].

Во-вторых, существует нехватка квалифицированных кадров, способных соответствовать установленным стан-

дартам компании. А несоответствие им зачастую вызывает разочарование потребителей в бренде сети.

В-третьих, отсутствие до недавнего времени соответствующих торговых центров и площадей. Тесные, без удобных подъездов и стоянок, многие — в малопроходимых местах, не привлекали франчайзеров для открытия бизнеса. Популярны бренды, как правило, требуют размещения в крупных моллах, в местах с высокой проходимостью. Однако, за последние несколько лет строительство торговых центров возрасло. Во втором квартале 2015 года ожидается открытие самого крупного торгово-развлекательного комплекса Дальнего Востока — Седанка Сити, который включает в себя более 100 магазинов, среди которых продуктовый гипермаркет, магазины бытовой техники и электроники, спортивные товары, магазины одежды, обуви, парфюмерии, аксессуаров. На последнем этаже ТРК «Седанка Сити» расположится детский развлекательный центр, многозальный кинотеатр, боулинг на 15 дорожек, семейные рестораны, а также фуд-корт, по разнообразию и наполнению которого нет равных в городе [15].

В-четвертых, одним из условий открытия бизнеса может является город с населением более миллиона, ни один из городов Приморского края таковым не является. Но положительная динамика в росте населения имеется у Владивостока и Уссурийска [5].

В-пятых, немаловажным является наличие в компании специалистов, которые формируют условия предоставления франшизы, пакет документов, осуществляют обучение и контроль франчайзи. Сейчас франчайзинг находится на пике популярности и современным компаниям необходимо идти в ногу со временем, создавая специальные отделы по работе с франчайзи и отправлять сотрудников на обучение. С такой проблемой столкнулась группа

компаний UGEN (Владивосток), специализацией которой является продажа корейских запасных частей для автомобиля. Компания 10 лет успешно функционирует на рынке России, но пока вынуждена отказываться в предоставлении франшизы из-за отсутствия специалистов на предприятии.

В-шестых, в условиях экономического кризиса, который так же касается рынка продажи франшиз, франчайзеры снижают вступительный взнос или фиксируют стоимость франшизы в рублях, так как обычно она продается в долларах. Для некоторых предприятий может быть одобрена отсрочка по выплате роялти. Однако, риск не возрастать свое предприятие в кризис крайне велик.

В-седьмых, для Приморского края актуально при открытии франшизы учитывать близкое географическое расположение и экономические связи с Китаем. Вероятно, сказывается психологический фактор при выборе альтернатив: существуют приверженцы марок и покупатели, которые ставят на первое место цену. Сможет ли западный бренд, открытый по франшизе вытеснить китайского конкурента? Выгодно ли заниматься импортом сырья с европейской части России и других континентов при существующем варианте развития экономических отношений с ближайшими соседом Приморского Края — Китаем? Именно эти вопросы должны задать себе потенциальный предприниматель для принятия решения: вносить ли свой вклад в развитие бизнеса по франшизе в Приморском Крае.

Таким образом, для открытия данного вида предпринимательства необходимо проанализировать географическую, политическую, социальную, культурную и законодательную базу. Учет всех факторов предпринимателем является основой при выборе соответствующей франшизы и обеспечивает ее успех на рынке.

Литература:

1. Саммит АТЭС 2012 [Электронный ресурс] // Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
2. О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 1996 г. № 480 [Электронный ресурс] // Постановление. Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4aacb5c71555cc000.pdf>
3. Китай инвестирует в Дальний Восток [Электронный ресурс] // Эксперт Online. Режим доступа: <http://expert.ru/2014/04/11/kitaj-investiruet-v-dalnij-vostok/>
4. Subway [Электронный ресурс] // Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
5. Приморский край [Электронный ресурс] // Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
6. KFC появится во Владивостоке в ближайшие два года [Электронный ресурс] // Примгазета // Режим доступа: <http://primgazeta.ru/news/something>
7. Во Владивостоке по франшизе открылось сразу 4 новых заведения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://restojob.ru/news/317/>
8. Metro Cash&Carry готовится к строительству трех торговых центров в Приморье [Электронный ресурс] // Официальный сайт администрации Приморского края // Режим доступа: <http://primorsky.ru/news/main/46541/>
9. Sbarro [Электронный ресурс] // Википедия // Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Sbarro>
10. Сбербанк. Бизнес-старт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://primamedia.ru>
11. Программа финансирования франчайзинга от Сбербанка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.russtartup.ru>
12. Легендарный Бургер Кинг открылся в Уссурийске [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ussur.net/news/36800/>

13. Первая в Приморье wellness-студия SlimClub открылась при поддержке Сбербанка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://primamedia.ru>
14. Миклушевский: «Статус свободного порта необходим Владивостоку и Приморью» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vl.aif.ru/politic/1399042>
15. О проекте Седанка Сити [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sedanka-city.ru/about-the-project/>

Проблема внедрения коучинга в систему управления персоналом в организации

Газизова Эльгина Рафаэлевна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В данной статье рассмотрены модель коучинга и проблемы внедрения коучинг-метода в обучении персонала организации для повышения профессиональных качеств. Также приводятся пути решения проблем внедрения коучинг-метода.

Ключевые слова: коучинг, обучение персонала, развитие персонала, корпоративная культура, эффективность.

This article describes a model of coaching and the problem of introducing coaching method for training personnel in the organization to enhance the professional skills of employees, as well as ways to solve this problem.

Keywords: coaching, staff training, staff development, corporate culture, efficiency.

В современном мире наблюдается тенденция постоянных изменений и преобразований всех процессов и явлений. Экономика и рынок находятся в непрерывном движении, чем обусловлено появление новых технологий и новых производств. И в этих условиях для компании важной становится возможность увидеть и скоординировать работу персонала в соответствии с поставленными целями, а также наладить эффективный процесс управления организацией в соответствии с изменениями внешней среды.

Именно поэтому в области управления персоналом появилось много различных технологий, позволяющих более успешно организовывать рабочий процесс в компании. Так, широкое распространение получили многочисленные виды аттестации сотрудников, управление по целям, мероприятия, направленные на развитие корпоративной культуры и поддержание корпоративного духа, тренинги, коучинг, которые предназначены для ускорения адаптации принимающихся на работу специалистов, так и повышению профессионального уровня уже работающих сотрудников. Одной из наиболее важных проблем управления является обучение, своевременная и качественная подготовка, переподготовка, повышение квалификации персонала, так как это является важнейшим фактором эффективной работы компаний [4]. Целью профессионального обучения выступает подготовка к более сложной работе и дальнейшего карьерного продвижения по службе [5].

Коучинг представляет собой комплексную социально-управленческую технологию развития управленческих кадров, направленную на улучшение количественных или качественных характеристик деятельности как руко-

водителей, так и специалистов, усовершенствование его профессиональных и личностных навыков посредством гибкого использования методов наставничества, управленческого консалтинга, тренинга и специальных вопросов методик. Процесс коучинга представляет собой модель, которая включает 5 стадий (Рис. 1).

В настоящее время внедрение в систему управления персоналом такого метода как коучинг подразумевает и изменение самой системы управления и ее принципов. При этом основной проблемой, возникающей в процессе внедрения данного метода, является необходимость изменения существующей корпоративной культуры [1]. Другой существенной проблемой выступает отсутствие понимания управленцами необходимости перемен, что подразумевает применение новых методик обучения персонала, в том числе и такой как коучинг. Время и его нехватка также вызывает сложность при реализации коучинг-метода. Однако с его помощью возможна экономия рабочего времени за счет улучшения внутренних коммуникаций и процессов взаимодействия сотрудников, понимание ими бизнес-процесса. После того как метод освоен и прижился в компании, менеджеры раздают меньше инструкций и указаний, им приходится исправлять меньшее количество ошибок. При этом повышается эффективность сотрудников на всех уровнях и возникает эффект синергии.

Внедрение элементов коучинга предполагает кардинальное изменение мотивации персонала различного уровня, а это неизбежно вызывает сопротивление практически всех участников процесса. Одних сотрудников пугают какие-либо перемены, другие в силу устоявшихся привычек или личностных особенностей характера не могут принять данный метод управления [2]. Большин-

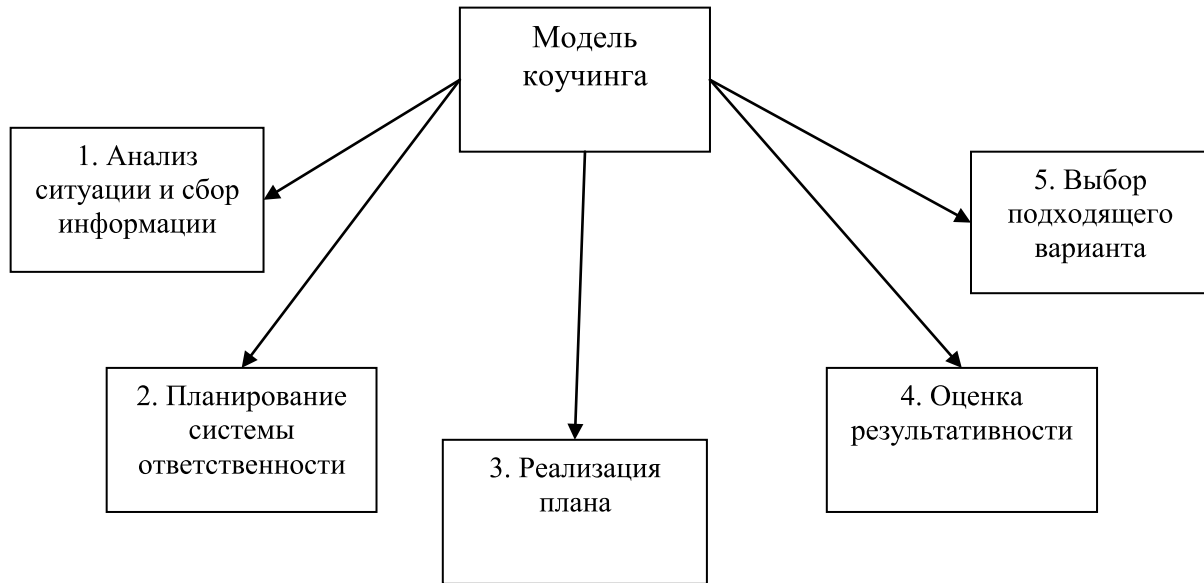


Рис. 1. Модель коучинга

ство сотрудников беспокоит и необходимость частичной перестройки процессов управления и ее возможные последствия.

Другими трудностями при внедрении коучинга являются разработка концепции, процедуры данного метода и необходимого инструментария, так как уже имеющуюся у конкурентов основу бывает невозможно применить в конкретной компании. Внедрение коучинга в систему управления персоналом позволяет компании снизить затраты на обучение и развитие персонала [3]. Во-первых, коучинг позволяет повысить результативность и эффективность деятельности, как отдельного сотрудника, так и подразделений. Основное преимущество применения коучинга заключается в раскрытии и развитии потенциала человека, в том числе лидерства, стрессоустойчивости, умения принимать решения в нестандартных ситуациях. Во-вторых, он позволяет экономить бюджет организации, сокращая затраты на внешнее обучение сотрудников за счет развития сотрудников как наставников и стимулировать сотрудников к развитию корпоративных компетенций. В-третьих, данный метод способствует развитию и распространению среди сотрудников корпоративной культуры, что способствует снижению текучести кадров за счет создания развивающей среды и более высокой мотивации персонала.

С целью снижения сопротивляемости персонала коучингу необходимо [2]:

- определить цели, задачи и потребности компании;
- проводить внедрение коучинга «сверху вниз», т.е. от руководителей высшего звена к руководителям низшего звена и далее к каждому сотруднику;
- привлечь к развитию коучинга как формальных, так и неформальных лидеров;
- сформировать команду, задача которой внедрение данного метода;
- распределить роли и функции членов команды;

— обеспечить тесную связь коучинга с текущей деятельностью и практическими задачами на данном этапе.

По результатам исследований наибольшее одобрение идеи коучинга воспринимают управленцы в возрасте 27–35 лет, потому как это, как правило, высококвалифицированные специалисты, входящие в кадровый резерв компаний. Они активно экспериментируют и получают новые знания в области эффективного управления. При внедрении коучинга сложности возникают с руководителями более зрелого возраста, так как у них уже сложились и закрепились стандарты поведения в системе управления, изменить которые бывает очень сложно. Для того чтобы разрешить сопротивление таких руководителей необходимо проводить разъяснительную работу. При этом возможно использование наглядной демонстрации количественных и качественных результатов, а также позиционирование новшеств как дополнений, обогащающих их предыдущий опыт. Семинары, индивидуальные беседы и консультации позволяют донести сущность управления при помощи коучинга, а также познакомить с базовыми принципами этого метода. Стоит отметить также, что приступая к работе по внедрению элементов коучинга в организации, помимо описания технологии, следует иметь разработанную карту процессов коучинга с подробно описанными ролями и функциями участников процессов.

Важно отметить, что внедрение коучинга это не однократное мероприятие, т.к. проведение одного тренинга не способно внести существенные изменения в корпоративную культуру [1]. Основная задача при реализации коучинга заключается в проведении ряда регулярных мероприятий в виде коуч-сессий для сотрудников, проводимых один раз в неделю или один раз в месяц. На них обсуждаются вопросы, с которыми столкнулись сотрудники в ходе применения новых навыков, идет ознакомление с новыми инструментами коучинга, обсуждаются рабочие проекты.

Таким образом, коучинг помогает по-другому взглянуть на свою жизнь и избавиться от внутренних барьеров, препятствующих достижению целей и научиться находить собственные ресурсы.

Литература:

1. Вылегжанина, А. О. Роль коуч-технологий как способа управления конкурентоспособностью предприятий // Вестник Тюменского государственного университета. — 2007. — №4. с. 175–181.
2. Гаврилюк, Г. В. Подготовка и повышение компетенций кадров с использованием технологий и структур коучинга // Новые технологии. — 2010. — №4. с. 74–76.
3. Лукашина, Е. А. Коучинг как наиболее эффективный способ улучшения индивидуальной деятельности // Управление человеческим потенциалом. — 2009. — №4. с. 320–326.
4. Махмутова, В. М. Обучение как одна из проблем управления персоналом / В. М. Махмутова, А. А. Рабцевич // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений: материалы V международной научно-практической конференции. — Саратов, 2014. с. 16–18.
5. Рабцевич, А. А. Адекватность работников современным требованиям к рабочей силе как фактор инновационного развития // Социально-экономическое развитие России: возможности, проблемы, перспективы. Взгляд молодых: статьи и тезисы докладов XIX Международной молодёжной научной конференции. — Челябинск, 2014. с. 154–155.

Роль экономического анализа в обосновании тактических решений организации на примере ОАО «Авиалинии Мордовии»

Пронина Ольга Ростиславовна, старший преподаватель;
Долотказина Динара Рафиковна, студент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В данной статье проведем экономический анализ деятельности организации ОАО «Авиалинии Мордовии» и намечены стратегические пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: *пассажирооборот, коммерческая загрузка, доходы, расходы, непокрытый убыток, безубыточный объем деятельности, субсидии.*

Как выйти на новый уровень развития, приобрести статус международного аэропорта к 2018 году, если деятельность предприятия находится в зоне критического риска. Хотя авиапредприятие ОАО «Авиалинии Мордовии» имеет широкие возможности по качественному оказанию авиационных услуг и является единственным авиаперевозчиком в Республике Мордовия, но отсутствие платежеспособного спроса объясняет существующее малое количество рейсов, осуществляемых через аэропорт Саранск. Большие затраты на содержание аэропорта, которые окупаются только на 10%, как следствие — отрицательный финансовый результат деятельности авиапредприятия.

Проведем экономический анализ деятельности организации ОАО «Авиалинии Мордовии» и наметим стратегические пути решения проблем (таблица 1).

Как видим, прослеживается тенденция снижения всех показателей деятельности организации, то есть имеет место отрицательный темп развития. Самым негативным явлением у организации является непокрытый убыток в 2013 году в размере 14568 тыс. руб.

Немаловажным фактором в деятельности предприятия является то, что существует поддержка в виде Республиканской программы бюджетных субсидий на возмещение прогнозных убытков и затрат, связанных с оказанием услуг по пассажирским перевозкам в целях обеспечения доступности авиации населению республики. За 2013 год получено субсидий на сумму 143245 тыс. руб.

Далее в ходе анализа рассмотрели величину доходов и расходов предприятия ОАО «Авиалинии Мордовии» от авиационной деятельности в 2013 году (рисунок 1 и 2).

Основной доходобразующей статьёй здесь является пассажирская выручка. Доля регулярных пассажирских перевозок составляет 59,51%. Пассажирская выручка рассчитана на основе расписания движения самолетов, с учетом сложившегося пассажиропотока и конъюнктуры рынка.

Другой весомой частью доходов является доходы, полученные от специальных (чартерных) рейсов — 31,4%.

Доходы от неавиационной деятельности составили в 2013 году 157740 тыс. руб.

Таблица 1. Показатели деятельности ОАО «Авиалинии Мордовии»

| Показатели | Ед. изм. | 2012 | 2013 | Отк., (+; —) |
|---|-----------|--------|--------|--------------|
| Производственно-экономические показатели | | | | |
| Перевезено пассажиров | Чел. | 21059 | 13230 | -7829 |
| Перевезено грузов и почты | тонн | 32,0 | 8,7 | -23,3 |
| Выполненный пассажирооборот | Млн. пкм | 14,0 | 12,0 | -2 |
| Выполненный тонно-километраж | Тыс. ткм | 1263,5 | 1080,4 | -183,1 |
| Занятость пассажирских кресел | % | 77 | 63 | -14 |
| Коммерческая загрузка | % | 57% | 55% | -2 |
| Аэропортовое обслуживание ВС | Тыс. руб | 15715 | 7806 | -7909 |
| Обработано с/х площадей | Тыс. га | 3185 | 50 | -3135 |
| Среднесписочная численность | Чел. | 351 | 283 | -68 |
| Финансовые показатели | | | | |
| Всего доходов | Тыс. руб. | 299783 | 283320 | -16463 |
| Всего расходов | Тыс. руб. | 291402 | 297888 | +6486 |
| Финансовый результат | Тыс. руб. | 8381 | -14568 | -6187 |
| Прочие доходы (субсидии) | Тыс. руб. | 156215 | 143245 | -12970 |
| Чистая прибыль | Тыс. руб. | 164596 | 128677 | -35919 |

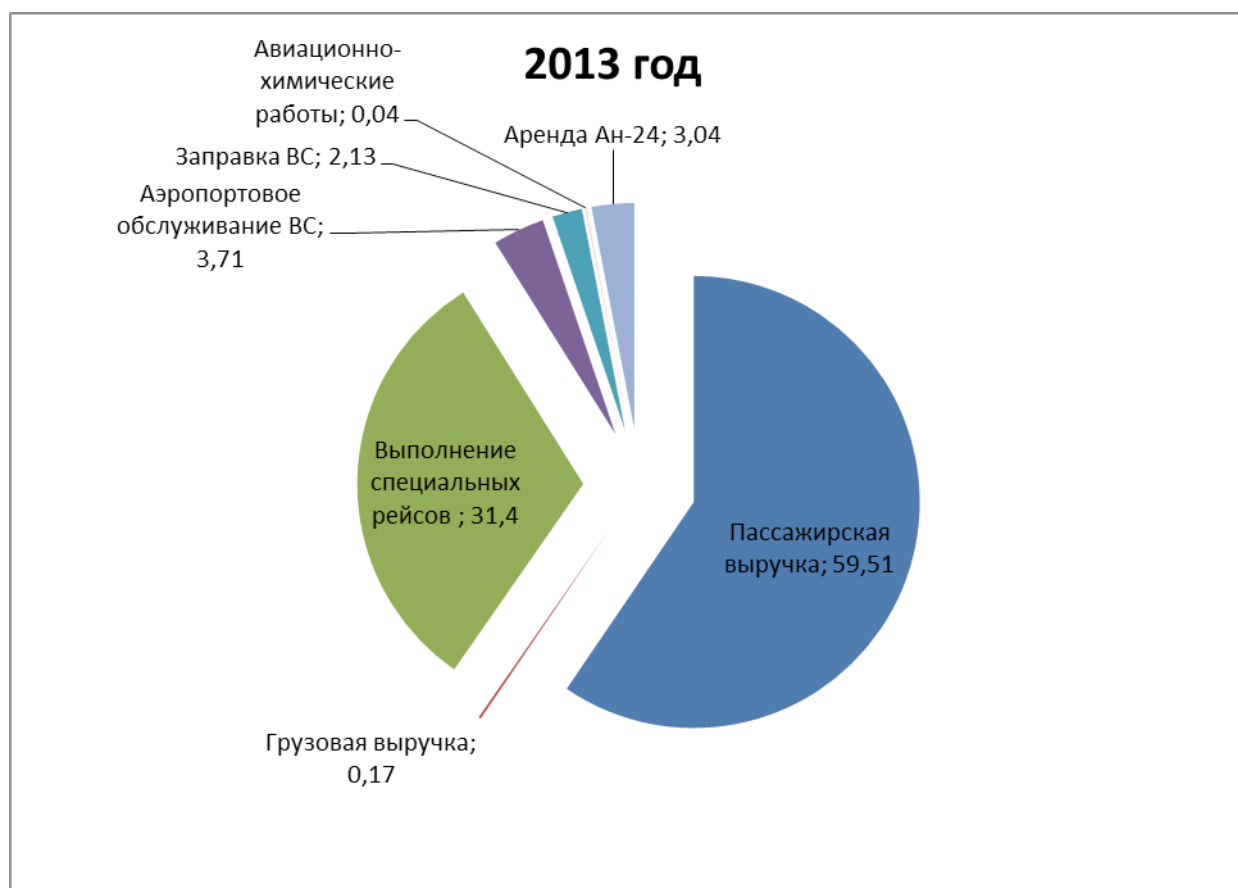


Рис. 1. Структура доходов от авиационной деятельности

Основной расходообразующей статьёй ОАО «Авиалинии Мордовии» является фрахтование. Доля данного расхода составляет 35,29%.

Другой весомой частью расходов является заработная плата 21,39% (в 2013 г).

Расходы от неавиационной деятельности за этот же период составили 7347 тыс. руб.

Как организации выйти из зоны критического риска и осуществлять безубыточный объём деятельности? Необходимо найти этот предел безубыточности. Рассчи-

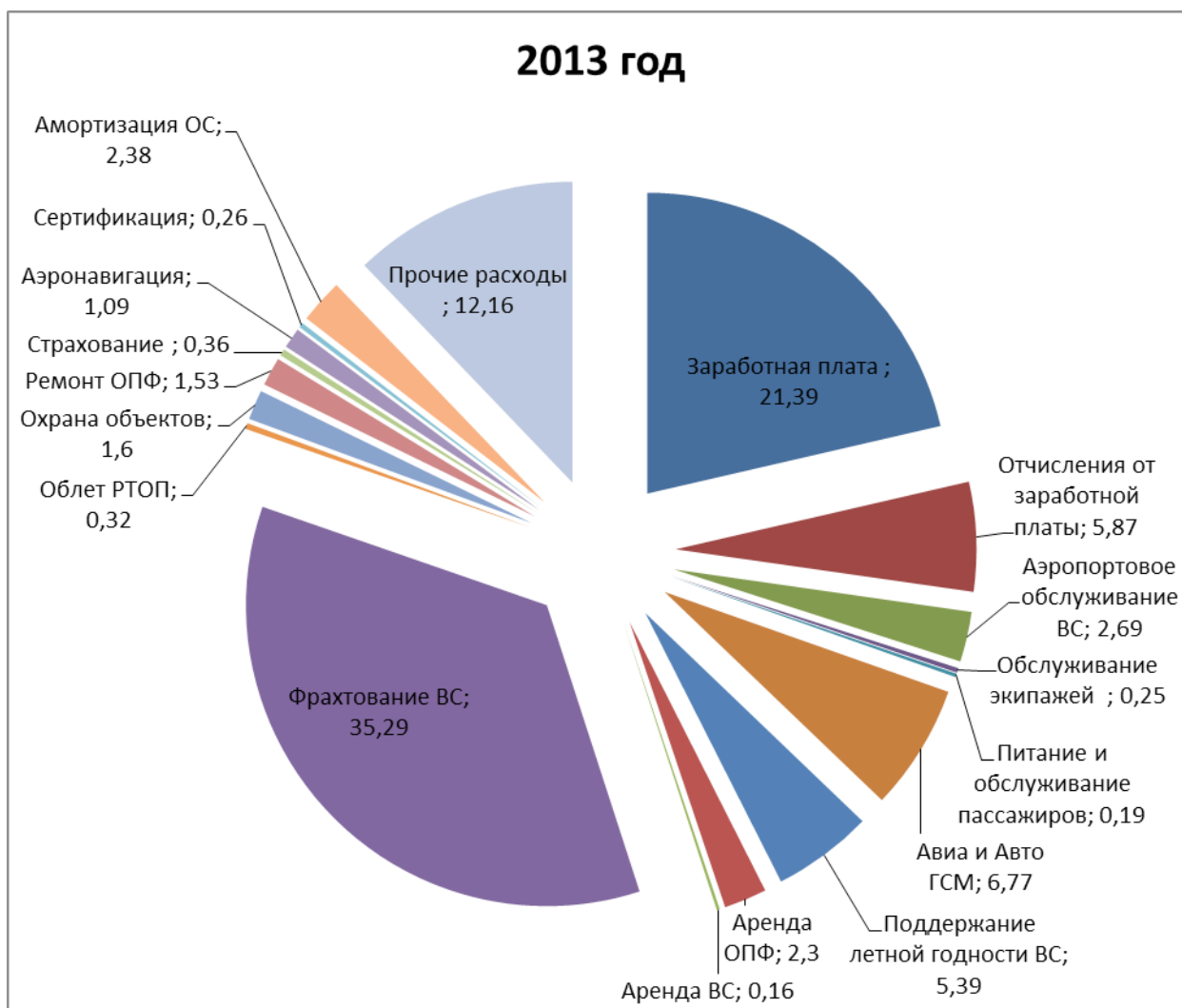


Рис. 2. Структура расходов от авиационной деятельности

Таблица 2. Расчет безубыточного объема деятельности ОАО «Авиалинии Мордовии»

| Показатель | Ед. изм. | Значение |
|---|-----------|----------|
| Кол-во рейсов авиакомпании | ед. | 429 |
| Кол-во транзитных рейсов через аэропорт Саранск | ед. | 92 |
| Количество отправок пассажиров | пасс. | 6355 |
| Налет часов на самолетах Ан-24РВ | час. | 1755 |
| Минимально необходимое количество рейсов в месяц для выхода на безубыточный уровень | ед. | 220 |
| Минимально необходимое количество транзитных рейсов в месяц через аэропорт для выхода на безубыточный уровень | ед. | 50 |
| Минимально необходимое количество отправок пассажиров в месяц для выхода на безубыточный уровень | шт. | 10300 |
| Необходимое количество самолетов: в т. ч. | шт. | 5 |
| — типа CRJ-100/200 | | |
| Пассажирский тариф (средний) | руб. | 12000 |
| Выручка за год | тыс. руб. | 708300 |
| Доля переменных затрат | % | до 40% |
| Совокупные постоянные затраты в месяц | тыс. руб. | 6000,0 |

таем объем безубыточной деятельности ОАО «Авиалинии Мордовии» (таблица 2).

Постоянные расходы аэропорта составляют свыше 70 млн. руб. в год. Расчеты показали, что для выхода деятельности ОАО «Авиалинии Мордовии» на безубыточный уровень требуется увеличение количества рейсов по сравнению текущим уровнем в 5 раз до 3000 рейсов в год. Аналогичная ситуация имеет место практически у всех малых аэропортов в России и они либо дотируются либо закрываются.

Таким образом, анализ позволил установить: для того, чтобы улучшить деятельность и выйти на новый уровень развития, открытому акционерному обществу «Авиалинии Мордовии» необходимо разработать и осуще-

ствить мероприятия по следующим важнейшим направлениям:

- 1) показатель обеспечения источников финансирования;
- 2) контроль и минимизация расходов.
- 3) продуманный маркетинг, широкая реклама и стратегия продвижения на рынок;
- 4) качественное обслуживание и максимальная безопасность;
- 5) обеспечение устойчивого роста пассажиропотока;
- 6) привлечение грузоперевозчиков;
- 7) предоставление услуг по периодическому техническому обслуживанию воздушных судов;
- 8) контроль и минимизация расходов.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности/Под ред. В. И. Бариленко. — М. Омега-Л, 2009. — 416 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: лаборат. Практикум/В. В. Давыдова, О. И. Аверина, Н. И. Лукашенкова. - 1е изд., перераб и доп. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2008. — 116 с.
3. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]/А. Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2011. 367 с.
4. <http://www.aviamordovia.ru/>

Проблемы измерения социального и экономического благополучия человека

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Анорина Елена Сергеевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В статье произведен анализ проблем оценки эффективности социально-экономической политики в регионе по уровню социального благополучия населения. Изложены основные положения управления социальным благополучием населения в регионе. Определено, что использование оценки социального благополучия позволяет значительно расширить число рассматриваемых факторов, определяющих ход социальных и экономических процессов. Сделан вывод: изучение динамики благополучия дает возможность значительно более детально и точно определить цели и критерии при реализации региональной социально-экономической политики.

Ключевые слова: социальное благополучие, экономическое благополучие, социально-экономическая политика, показатели, динамика, население, эффективность.

Экономическое благополучие человека определяется многими социально-экономическими факторами, такими как: уровень и качество жизни, обеспеченность необходимыми жизненными благами, размер заработной платы согласуемой с необходимыми и желаемыми потребностями и многими другими. Наиболее значимым показателем экономического благополучия является уровень и качество жизни. Именно качество жизни определяет уровень обеспеченности, достатка не только отдельно взятых граждан, но и страны, нации в целом [1].

В периоды сложных, кризисных социально-экономических условий характерно возрастание решения проблем роста динамики социального благополучия населения, по-

вышение значимости и актуальности регулирования социально-экономических процессов.

Измерение социального и экономического благополучия человека является серьезной теоретической и практической проблемой из-за характерных для нее значимости и междисциплинарности.

Рассматриваемые концептуальные основы динамики социального благополучия имеют ряд новых положений, поскольку ориентированы на дальнейшую адаптацию и последующее практическое применение в решении конкретных управленческих задач. Разработка конкретных методических материалов и их практическая реализация, позволяет по-новому рассмотреть регулирование реги-

ональных социальных процессов и способствовать решению управленческих задач, значительно большей размерности и степени детализации.

На сегодняшний день в науке существует два взаимодополняющих подхода в оценке социально-экономического благополучия. Долгое время являлся логичным объективный подход, на основании которого доход (индивидуальный или предприятия) в абсолютном исчислении считался наиболее адекватным индикатором индивидуального или семейного благосостояния, а национальный доход (показатель ВВП на душу населения) рассматривался как индикатор экономического благополучия страны. Однако специалисты указывают на ограниченность данного метода. Измерение финансового неблагополучия не должно основываться только на оценке уровня дохода, оно должно учитывать уровень потребления и имущества, которые нельзя воспроизводить без оценок самого человека [2].

Наиболее точно реальную ситуацию показывает оценка социального благополучия. Социальное благополучие — это субъективная оценка общностями и индивидами уровня удовлетворения их духовных и материальных потребностей [3]. Кроме традиционных факторов, которые используются при оценивании уровня жизни и благосостояния, также могут рассматриваться такие факторы как: потребность в общественном престиже, социальной защищенности, уважении, в общении, изменении статуса, свободе социального выбора, в «ассортименте» социальных альтернатив, благ и т. д., а также возможности реализации социальных ожиданий и претензий. Из этого следует что, социальное благополучие — это субъективная оценка уровня жизни и уровня социального здоровья общества.

Непосредственно для населения во многих случаях представляется не правомерным отождествление социальной и экономической политики (как, например, социально-экономической), хотя бы в силу того, что основные их цели чаще всего не совпадают. В условиях рынка целью экономической политики является получение максимальной прибыли. Социальная политика направлена, прежде всего, на другие цели — рост благосостояния, развитие прогрессивных изменений в социальной структуре, обеспечение социальной справедливости.

Социальное благополучие характеризуется системой различных показателей. Эта система дополняет показатели уровня жизни и благосостояния населения, и при необходимости может использоваться для анализа их достоверности. Использование уровня жизни в качестве основного показателя эффективности экономической и социальной политики в условиях современной России, не всегда дает достоверную реальную социальную картину. Так, например, по результатам представительных социологических опросов по Томской области, доля респондентов относящих себя к категории с низким уровнем жизни, более чем наполовину превышает значение этого показателя, полученного из статистических данных. Добавим к этому, что в сложных социально — экономических условиях увеличивается доля теневой экономики, которая

не попадает в статистические данные. Также необходимо отметить то обстоятельство, что в экономической и социальной политике в России до сих пор измерение бедности по восприятию социума, не рассматривается как ведущий показатель их эффективности.

В целом использование оценки социального благополучия позволяет значительно расширить число рассматриваемых факторов, определяющих ход социальных и экономических процессов. Причем, эти факторы во многих случаях, значительно лучше отражают суть таких процессов и социальные и экономические последствия. Показатели, характеризующие социальное благополучие могут выступать, как самостоятельно в роли альтернативной оценки, отражающей мнение социума, так и использоваться при определении других показателей и формировании оценок эффективности [4].

Все вышесказанное в итоге требует определения основных концептуальных положений по оценке социального благополучия населения в регионе.

Концептуальные положения управления благополучием населения в регионе, создающие основу для последующего формирования решений, следующие.

1. Социальное благополучие необходимо рассматривать как одну из основных характеристик социального и экономического развития, тем более, что социальное неблагополучие всегда свидетельствует о неудовлетворительном уровне жизни, то есть о недостатке каких-то благ. Вместе с тем падение уровня жизни может иногда сопровождаться ростом социального благополучия. Социальный комфорт может быть не связан с высоким благосостоянием и компенсироваться другими факторами.

2. Число критериев эффективности экономического и социального развития (в том числе и регионального) должно быть увеличено, за счет использования показателей, характеризующих социальное благосостояние. Обеспечивается существенное увеличение числа рассматриваемых показателей, в том числе таких нетрадиционных, характеризующих социально-политические предпочтения населения, состояние массового сознания и социальной психологии в качестве одного из ведущих критериев эффективности экономического и социального развития России в настоящее время и в обозримом будущем целесообразно рассматривать изменение масштабов абсолютной и относительной бедности.

3. Оценку динамики социального благополучия следует начинать с мониторинга основных социальных и экономических процессов. Особое место здесь занимает диагностика благосостояния и его отражения в мнении общества по основным характеристикам:

- заработная плата, доходы;
- жилье;
- собственность, имущество;
- обеспеченность работой;
- доступность образования;
- преступность;
- здоровье и состояние медицинского обслуживания;

- общественный транспорт;
- жилищно-коммунальные услуги;
- и другие.

В результате, система показателей для оценки изменения и анализа социального благополучия должна включать в себя показатели, полученные на основе данных статистики и отчета, а так же информацию, полученную в ходе проведения опросов всех основных групп и слоев, показывающую субъективное восприятие собственного состояния у населения.

Мониторинг может осуществляться в соответствии с календарными сроками формирования отчетности по основным экономическим и социальным показателям, раз в квартал, полугодие, а так же экспресс опросами населения в те же сроки.

Результаты периодического мониторинга могут дополняться другими выборочными материалами. Так, важное значение в оценке изменения территориальной дифференциации социального благополучия населения, представляют результаты анализа социально-политических предпочтений по результатам выборов в органы государственной власти [5].

4. Реализация экономической и социальной политики для роста социального благополучия населения в регионе должна опираться на результаты мониторинга. Среди них наибольшего внимания требуют:

- оценка состояния благополучия социальных групп и изменений в нем;

Литература:

1. Егорова, М. С., Барышева Г. А. Проблемы измерения экономического благополучия человека в условиях экологизации экономики // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 12–3. — с. 135–139
2. Барсуков, К. Н. Экономика и система ценностей россиян // Социологические исследования. 2002. № 1. с. 13–67.
3. Дейнек, М. Т. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
4. Журавлев, Л. А. Взаимодействие социально-экономических и социально-психологических феноменов в изменяющемся обществе // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. с. 8–27.
5. Позняков, В. П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.

- реакции основных групп и слоев на решения власти; выявления ситуаций напряжения и групп, связанных с ним и т. д.

В целях обеспечения управления благополучием населения необходимо оценивать эффективность работы власти населением, по основным направлениям реализации экономической и социальной политики и ее способности содействовать повышению благосостояния. Также необходимо создание специализированных информационных систем и соответствующее внесение изменений в нормативные акты, регламентирующие процедуры принятия управленческих решений.

Помимо традиционных путей реализации экономической и социальной политики в управлении социальным благополучием населения следует использовать ведущий канал формирования общественного мнения — средства массовой информации.

Дальнейшая разработка методических материалов на базе приведенных концептуальных положений затрагивает решение большого числа задач управления региональными социальными процессами. Изучение динамики благополучия дает возможность значительно более детально и точно определить цели и критерии при реализации региональной социально-экономической политики. При этом, разработка конкретных методических материалов с ориентацией на использование в управленческой деятельности, позволяет рассмотреть решение ряда задач регионального управления на качественно новом уровне.

Проблемы финансирования перехода на «зеленую» экономику

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Аскаров Игорь Михайлович, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Для перехода к зеленой экономике требуется значительное финансирование, но его можно мобилизовать только разумной государственной политикой и инновационными механизмами финансирования. Поддерживающее государственное финансирование и политика, растущая зеленая ориентация рынков капитала и эволюция разви-

вающихся рыночных инструментов открывают пространство для крупномасштабного финансирования, которое подтолкнет национальные инициативы в сторону зеленой экономики. Однако эти потоки все еще невелики по сравнению с общими объемами и нуждаются в срочном увеличении для успешного перехода в ближайшей перспективе.

Концентрированные пулы активов, такие как фонды, контролируемые долгосрочными инвесторами в лице государственных финансовых институтов, банков развития и суверенных фондов, а также некоторых пенсионных фондов и страховых компаний, будут играть важную роль в упрощении этого экономического сдвига на национальном и глобальном уровнях. Появляется все больше подтверждений масштаба проблем, возникающих при мобилизации финансовых потоков для перехода к зеленой экономике. Например, оценка, выполненная в докладе ЮНЕП «Зеленая экономика», показывает, что для финансирования перехода к зеленой экономике к 2050 году необходимо 2 процента глобального ВВП (что на сегодня составляет 1,3 триллиона долларов США в год). Оценки других исследователей схожи. Отказ от нерационального использования капитала в «коричневой» экономике через политические реформы, в первую очередь, устранение устаревших субсидий в добычу ископаемого топлива и введение «зеленых» налогов, могут вызвать направленное изменение поведения и рост капитала, направляемого на поддержку перехода к более зеленой экономике. Несмотря на это, большие финансовые потоки, необходимые для успешного преобразования экономики, будут в долгосрочной перспективе в основном частными, так как необходимо учитывать доминирующие масштабы частного капитала на глобальном и национальных рынках, максимально возможный доход, который может быть получен с помощью политических реформ, и растущие финансовые проблемы во многих развитых странах. Поэтому реформы в области политики и регулирования должны сместить стимулы и профили рисков на рынках капитала так, чтобы финансирование зеленой экономики стало коммерчески жизнеспособным и без субсидий [1].

Переход к «зеленой экономике» неизбежно вызовет изменения структуры торговли. Прежде всего, такая перестройка принесет потенциальные экономические выгоды развивающимся странам, открыв новые возможности для экспорта. Рост экологических товаров и услуг, по крайней мере с середины 1990-х годов, превышает рост экспорта товаров, а также рост ВВП. Однако, несмотря на то, что Китай, Индия и Бразилия активно развивают эту сферу, большинство экологических товаров производится в развитых странах. Есть опасения, что протекционистские меры, использование субсидий и технических стандартов развитых стран, а также ограничение пространства для маневра в политике, вызванное существующими правилами международной торговли, не дадут развивающимся государствам продвигать свой «зеленый» экспорт. Между тем развитие собственных отраслей, связанных с экологическими товарами и услугами, безусловно, соответствует интересам развивающихся стран [2].

Существующий режим международных инвестиций — более 2700 двусторонних инвестиционных договоров, положений об инвестициях в растущем числе соглашений по свободной торговле — представляет дополнительные проблемы. Прежде всего, эти соглашения не помогают

государствам различить «желательные» и «нежелательные» с точки зрения перехода к «зеленой экономике» формы инвестиций. Большой проблемой является также тот факт, что в течение последнего десятилетия частный сектор все чаще использует механизмы урегулирования споров в рамках этих соглашений, утверждая, что новые экологические правила означают экспроприацию их инвестиций и нарушают принцип справедливости и равенства. Кроме того, Соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам и большинство инвестиционных соглашений запрещают требования, предъявляемые к осуществлению инвестиционной деятельности. Между тем, именно такие требования, могли бы способствовать «озеленению» экономики. В связи с этим, в области инвестиций, как и в отношении субсидий, необходимо новое международное соглашение, которое определит правила регулирования инвестиций с точки зрения «зеленой экономики».

Проблемы масштабной мобилизации финансов в зеленую экономику состоят в том, что зеленые инвестиции, как и инвестиции любого другого типа, определяются многообразием финансовых и нефинансовых факторов, которые могут изменяться в зависимости от сектора экономики, страны или других критериев. Растущее количество подтверждений и отзывов финансового сектора и ряда международных процессов, включая мероприятия, проводимые или поддерживаемые ЮНЕП, показывает общее согласие в том, что для зеленых инвестиций имеются следующие обширные категории барьеров:

1. Рыночные, институциональные и политические недостатки или барьеры, которые делают зеленые рынки непривлекательными, подавляя скорректированную на риск отдачу частных инвестиций в инфраструктурные проекты, которые поддерживают рост и создание рабочих мест в основных зеленых секторах, таких как возобновляемые источники энергии и энергоэффективность, транспорт, водные ресурсы, лесное хозяйство и улучшение санитарных условий.

2. Представления о высоком риске и длительном периоде окупаемости зеленых рынков в результате, например, неопределенности в отношении будущей политики в отношении климата, технологической неопределенности и недостаточной осведомленности и отсутствии информации о предположительно «неприбыльных» зеленых проектах (например, инвестиции в физические активы с экономичными энергоэффективными решениями, такие как инфраструктура или здания).

3. Отсутствие политических и регуляторных мер по интернализации внешних издержек, например, слабость или отсутствие широкой политики платежей за выбросы углерода, отсутствие показателей и оценок стоимости биоразнообразия и экосистемных услуг, недостаточные обязательные требования к раскрытию информации и интегрированной отчетности о долгосрочной устойчивости, что, в свою очередь, поощряет краткосрочное мышление в финансовом секторе.

4. Низкая доступность финансов в развивающихся и особенно в наименее развитых странах, неустойчивость финансовой системы в развитых странах, подверженность частных инвестиций негативному воздействию со стороны широкого набора экономических факторов, особенно инвестиций в зеленые проекты с высокой капиталоемкостью и рисками. На разрушение указанных выше барьеров на пути инвестиций в зеленую экономику в развивающихся и наименее развитых странах нацелено множество международных инвестиционных инициатив, включая инициативы, которые служат катализаторами частного финансирования. Важно отметить, что для зеленых инициатив на уровне страны государственное финансирование и политика могут играть решающую роль при установлении стимулов, необходимых для привлечения более масштабных частных инвестиций в основные сектора, которые определяют зеленый рост и создание рабочих мест, особенно в зеленую инфраструктуру. Для привлечения частных ресурсов лучше всего использовать сочетание политических и регуляторных реформ, направленных на устранение краткосрочного мышления в финансовом секторе, и стимулирование более широкого участия финансистов и инвесторов в зеленых отраслях.

Для эффективного решения проблем, связанных с финансированием долгосрочных потребностей озеленения глобальной экономики, в краткосрочной и среднесрочной перспективе особого внимания потребуют следующие виды деятельности:

— Формирование двойной роли государственных и частных финансовых институтов в упрощении перехода к зеленой экономике. Во-первых, государственные финансы могут расширять или развивать новые стимулы, направленные на более масштабное привлечение частных финансовых потоков, тогда как частные финансовые институты могут принимать рыночные стимулы, которые поощряют долгосрочные зеленые рынки. Во-вторых, государственные финансы могут фокусироваться на перенаправлении существующих государственных ресурсов из «коричневой» в «зеленую» экономику, тогда как частные финансовые институты могут направлять более масштабные потоки в активы, которые поддерживают и расширяют финансовые, экологические и социальные ценности в экономике.

— Поощрение более активного участия финансовых институтов по вопросам развития, банков и институциональных инвесторов в инициативах совместного зеленого инвестирования, особенно, в инфраструктурные проекты, которые приводят к созданию рабочих мест и росту таких секторов, как энергетика, водоснабжение, транспорт, образование и улучшение санитарных условий в развивающихся странах.

— Поощрение использования компаниями и отраслями обязательных интегрированных систем, позволяющих принимать информированные инвестиционные решения на основе общих результатов деятельности ком-

паний, включая вопросы экологии и социального управления.

— Поощрение применения и развития критериев экологически чистого и социально ответственного управления во всех четырех компонентах финансовой системы: посредники, рынки капитала, инфраструктура, рейтинговые агентства и нормотворческие органы, которые направляют распределение капитала между конечными пользователями.

— Отслеживание новых тенденций в потоках зеленых инвестиций. Отслеживание и точное численное определение потоков капитала на других зеленых рынках, кроме возобновляемых источников энергии, остается под вопросом. Множество организаций занимается разработкой методик измерения зеленых инвестиций и инструментов их отслеживания.

ЮНЕП участвует в решении описанных выше проблем совместно с финансовыми институтами, в основном через Инициативу ЮНЕП в области финансирования (FI) — глобальное партнерство ЮНЕП, в которое входит более 200 финансовых учреждений из развитых и развивающихся стран. Инициатива ЮНЕП в области финансирования поощряет подходы устойчивого финансирования и ответственного инвестирования, которые приводят к реализации зеленой экономики через проекты, демонстрирующие совместные результаты финансового, экологического и социального управления. Она поощряет лидерство и активную роль финансовых институтов в создании благоприятной среды для зеленой экономики. Некоторые проекты выполняются совместно с партнерами на глобальном, региональном и национальном уровнях. Вот несколько примеров: Глобальный круглый стол Инициативы ЮНЕП в области финансирования продолжает пропагандировать необходимость глобальной политики, в соответствии с которой все листинговые и крупные частные компании должны учитывать вопросы устойчивости и включать экологическую и социальную информацию в свою отчетность. ЮНЕП привлекает финансовые институты и партнеров для выявления финансовых решений, направленных на устранение инвестиционных барьеров на зеленом рынке. К недавним примерам можно отнести доклад «Финансирование возобновляемых источников энергии в странах Африки южнее Сахары», выпущенный в феврале 2012 года, и готовящийся доклад «Модифицировать инвестиционные возможности и разблокировать энергоэффективность: доступные государственные и частные механизмы финансирования». На основе работы в рамках финансовой инициативы ЮНЕП в отношении устойчивого развития энергетики ЮНЕП и ее партнеры продолжают пропагандировать финансирование устойчивого развития энергетики в рамках нескольких проектов и видов деятельности. Например, через Фонд первоначального капитала. ЮНЕП играет ведущую роль в привлечении частных инвестиций к финансированию начинающих предприятий Азии и Африки в области энергетики с низкими выбросами углерода. На конференции «Рио+20» ЮНЕП проведет па-

раллельное мероприятие «Масштабная мобилизация капитала для перехода к зеленой экономике: финансовый вызов». Основной целью будут способы перенаправления

текущих и будущих инвестиционных потоков на преобразование ключевых секторов экономики для ее перехода на путь зеленого развития [3].

Литература:

1. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности // ЮНЕП. 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unep.org/greenecomony/> (Дата обращения: 19.02.15).
2. Егорова, М. С. Практика стимулирования перехода к «зеленой экономике»: международный опыт // Современные научные исследования. Выпуск 1. — Концепт. — 2013. — ART 53333. — URL: <http://e-koncept.ru/article/706/> — Гос. рег. Эл №ФС 77 — 49965. — ISSN 2304–120X.
3. Егорова, М. С. Повышение энергоэффективности как ключевое направление сохранения природного капитала России// Фундаментальные исследования. — 2014. — №9 (10). — с. 2265–2269; URL: www.rae.ru/rae/?secti%09on=content&%09or=show_article&%09article_id=10004577 (дата обращения: 17.02.2015).

Тенденции развития сырьевой базы угольной промышленности Кузбасса

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Милованова Валерия Алексеевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

За период с 1995 г. по сентябрь 2013 г. по результатам конкурсов и аукционов недропользователям было представлено право добычи угля на 186 новых участках угольных месторождений Кузнецкого угольного бассейна (Кузбасса). Приобретение права пользования этими участками осуществлялось как в целях строительства на них новых угледобывающих предприятий (участки для новых предприятий), так и в целях развития и поддержания мощностей уже действующих шахт и разрезов (участки — «прирезки»).

В период до 2008 г. недропользователи главным образом ориентировались на участки нового строительства, а в последние 5 лет — на участки — «прирезки». Причем многие работающие в Кузбассе крупные угольные компании переместили новое шахтное строительство в Республики Саха (Якутия) и Тыва, а также в другие субъекты РФ Дальневосточного региона, которые очевидно проигрывают Кузбассу в инфраструктурном обеспечении. И это несмотря на то, что в соответствии с Государственным балансом запасов полезных ископаемых Кузбасс по-прежнему располагает значительными запасами всех возможных технологических марок угля. Это обстоятельство позволяет полагать, что с точки зрения промышленности освоения минерально-сырьевой базы Кузбасса почти уже перешло в новую, давно ожидаемую стадию — стадию исчерпания высокотехнологичных запасов [1]. Весьма показательным является в связи с этим то, что, понимая сущность происходящих в Кузбассе процессов, Минприроды России инициировало в 2013 г. работу по анализу и оценке состояния угольной сырьевой базы Кузбасса, в результате которой должна быть дана объективная оценка состояния нераспределенного фонда недр бассейна.

В связи с этим обобщенный ранее (до 2008 г.) опыт проведения аукционов и конкурсов [2,3] в настоящее время во многом утратил свой смысл. Вместе с тем, необходимость в поддержании соответствия процедур предоставления права пользования недрами новым реалиям предполагает уместность выполнения анализа лицензионной деятельности за последние 5 лет. Всего за анализируемый период в бассейне было лицензировано 63 новых участка недр с общими запасами и ресурсами углей в объеме 4073 млрд. т. В результате этого количество запасов в распределенном фонде недр возросло в сравнении с 2008 г. на 31 %. Именно в этот период ресурсный потенциал предприятий Кузбасса достиг и на 8 % превысил уровень, имевший место в 1991 г.

Для строительства новых предприятий предусмотрено 14 участков с общими запасами и ресурсами 838 млн. т. (из них для подземной добычи — 349 млн. т., для открытой — 489 млн. т.). Основная часть запасов участков, предназначенных для нового строительства (73%), мало разведана и требует проведения ГРП (буровые работы). И это в условиях, когда запасы разведанных резервных участков, предназначенные для строительства новых предприятий (резерв подгруппы «а») и для реконструкции и продления сроков службы уже действующих (резерв подгруппы «б»), превышают 14 млрд. т. Числящиеся на балансе резервные участки в своем большинстве не востребованы промышленностью в связи с низкой технологичностью их запасов.

Запасы основной части лицензионных участков (50 участков — «прирезок») составляют 3228 млн. т. угля (из них для подземной добычи — 2050 млн. т., для открытой — 1188 млн. т.). Это удостоверяет о масштабной

переориентации собственников бизнеса со строительства новых на продление сроков службы действующих предприятий, которые в связи с ростом нагрузок начали терять свой ресурсный потенциал ускоренными темпами. Главным следствием такого подхода являются чрезвычайно ограниченные возможности изменения технологии добычи, сложившейся на действующих предприятиях.

В настоящее время 66% объема добычи угля в бассейне обеспечивается открытыми горными выработками. Однако запасы новых лицензионных участков, которые могут быть отработаны этим способом, составляют лишь 41%, что говорит о невозможности сохранения лидирующего положения этого способа добычи в долгосрочной перспективе. Кроме того, происшедшее в 2013 г. в Кузбассе самое мощное в истории человечества техногенное землетрясение в горнодобывающем районе внесло поправки в оценку влияния открытых горных работ на сейсмическую обстановку. Сегодня уже серьезно рассматривается необходимость ограничения глубины ведения открытых работ для снижения техногенного воздействия на геологическую среду [5].

Востребованные недропользователями месторождения на лицензионных участках для ведения открытых горных работ относятся ко всем трем группам сложности геологического строения. Причем объекты с наивысшей сложностью (3-я группа) интересуют недропользователей только в случае наличия на них коксующихся углей и высоколиквидных энергетических углей марок «Т» и «СС».

Недропользователи, осуществляющие добычу угля подземным способом, проявляют интерес только к участкам месторождений 1-й и 2-й групп сложности. Восполнение запасов действующего шахтного фонда и строительство новых шахт, ориентированных на добычу низкометаморфизованных энергетических углей марок «Д», «ДГ» и «Г», осуществляется только на месторождениях 1-й группы сложности. Это совершенно естественно в связи с относительно низкой стоимостью углей этих марок, предполагающих и низкие эксплуатационные затраты, которые трудно обеспечить на более сложных месторождениях. Учитывая, что доля запасов данных марок углей по месторождениям 2-й группы сложности нераспределенного фонда недр составляет 49%, то подобный подход кратно уменьшает их сырьевое обеспечение. Отсутствие эффективных технологий отработки сложных месторождений снижает и сырьевой потенциал предприятий по добыче коксующихся углей. Так, 61% разведанных запасов углей остродефицитной марки «КО» находятся в пределах месторождений 3-й группы и в не востребованной для шахтной отработки осложненной части месторождений 2-й группы. На таких же месторождениях находятся, в частности, 28% разведанных запасов углей марки «К» и 27% — марки «СС».

По большому счету, можно утверждать, что применение имеющегося комплекса технологий угледобычи, направленного на достаточно узкий спектр горно-геологических условий, уже начало негативно влиять на ресурсный

потенциал Кузбасса. Кажется, что стратегия освоения месторождений бассейна, находящегося на стадии истощения высокотехнологичных запасов, должна заключаться в постепенном отказе от поиска участков с заданными горно-геологическими условиями с переходом к поиску и разработке технологий добычи, обеспечивающих вовлечение в оборот ранее не востребуемые запасы.

Для условий Кузбасса это означает необходимость перехода от реализуемого ныне экстенсивного пути развития, состоящего в наращивании и восполнении количества запасов за счет поиска, разведки, освоения новых месторождений, к интенсивному пути (состоящему в развитии ресурсного потенциала путем увеличения количества пригодных к эксплуатации запасов на полях уже действующих предприятий и не пригодных для освоения не востребуемых в современной технологической среде участках месторождений). Интенсивный путь развития представляется значительно более эффективным именно в освоенных промышленностью районах, к которым относится и Кузбасс. Он позволит с большей результативностью применить уже имеющиеся промышленный потенциал, инфраструктуру, трудовые ресурсы. Кроме того, интенсивный путь развития минерально-сырьевой базы стимулирует развитие горной науки и техники.

В настоящее время в угольной промышленности уже произошло активное замещение отечественной горной техники и оборудования зарубежными. По оценке исполнительного директора Ассоциации машиностроения Кузбасса С.М. Никитенко (интервью в журнале «Деловой Кузбасс». — 2012. — №9) на большинстве шахт Кузбасса доля импортного горно-шахтного оборудования составляет 50–70%, на разрезах — до 100%.

Сравняться с ведущими производителями горно-шахтного оборудования достаточно сложно. Для этого одной из многочисленных возможностей может служить разработка оборудования, ориентированного на абсолютно новые технологии добычи, пригодные для отработки новых месторождений. Эта ниша оборудований и технологий сейчас свободна. При этом такие технологии и оборудованье могут являться предметом экспорта.

Таким образом, переход на интенсивный путь развития сырьевой базы Кузбасса целесообразен по многим принципам. Постепенный переход на интенсивный путь развития возможен только при активном участии угольного бизнеса. С 1970-х гг. существует теория внедрения инноваций, в соответствии с которой все участники этого процесса должны быть разделены на 3 группы: рядовой состав, специалисты среднего уровня и высшего — руководство.

По условиям успешного внедрения рядовой состав не должен опасаться ухудшения своего положения в результате внедрения новшеств. Средний уровень специалистов должен быть уверен, что он получит от внедрения материальную либо статусную пользу, а высший уровень должен рассчитывать в основном на моральное удовлетворение. Практика внедрения инноваций в угольной отрасли показывает, что для наемных специалистов двух

низших и основной части представителей высшего уровня реальные стимулы к внедрению инноваций отсутствуют. В современных условиях специалистов значительно проще и безопасней работать в рамках уже отработанных технологий добычи. Переломить ситуацию можно только путем косвенного административного воздействия. Практика лицензирования последних 5 лет показывает, что 84% запасов было передано в пользование по итогам аукционов. Условия аукционов не предполагают требований по внедрению каких-либо новых технологий добычи, что вполне оправдано. Поэтому совершенно естественно, что создаваемые впоследствии проекты освоения участков используют только отработанные промышленностью технологии. Какого-либо стимулирования инновационного поведения недропользователей они не обеспечивают.

Иное дело конкурсы, которые предполагают технологическую состязательность претендентов, вплоть до их участия в финансировании разработки новых технологий добычи, повышающей полноту использования недр. Действующая в России заявительная система формирования перечней, выставляемые на аукционы и конкурсы участков недр, показала свою высокую эффективность в период восстановления темпов развития экономики. Однако она во многом явилась и причиной негативных явлений, ныне проявляющихся в современной кризисной

ситуации. Нескоординировано развивая добычу на действующих и строя новые шахты и разрезы, недропользователи перенасытили внутренний и внешний рынки, практическикратно снизили бюджетную эффективность добычи [4].

В современных условиях переход от заявительной системы к жесткому программному регулированию едва ли действителен. Однако вполне возможен компромиссный вариант, основанный не на аукционных, а на конкурсных процедурах. При его применении в конкурсных предложениях заявителей должна подробно рассматриваться система потребления добытого угля с демонстрацией понимания реалий перспектив развития угольного рынка. Главными формальными причинами, по которым конкурсная форма предоставления права пользования недрами не находит широкого применения, неизменно называются ее более низкая бюджетная эффективность и более высокая коррупциогенность.

В целом по результатам проведенных за последние 5 лет в Кузбассе конкурсов и аукционов можно сделать вывод о том, что наступивший этап развития его минерально-сырьевой базы предполагает необходимость широкого перехода на конкурсную форму предоставления недр в пользование, акцентированную на активизацию инновационных технологических подходов в области недропользования.

Литература:

1. Баловнев, В. П. Состояние минерально-сырьевой базы угольной промышленности Кузбасса / В. П. Баловнев, С. П. Шаклеин, О. В. Янков // Горная промышленность. — 2000. — № 2. — с. 2–5.
2. Кечкин, Л. П. Кузнецкий угольный бассейн: опыт проведения аукционов и конкурсов на право пользования недрами / Л. П. Кечкин, Т. Б. Рогова, С. В. Шаклеин // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. — 2006. — № 2. — с. 74–80.
3. Рогова, Т. Б. Кузнецкий угольный бассейн: итоги лицензирования пользования недрами за 2006–2007 гг. / Т. Б. Рогова, С. В. Шаклеин // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. — 2008. — № 5. — с. 45–49.
4. Ломакина, А. А. Проблемы и перспективы развития угольной промышленности в России [Электронный ресурс] / А. А. Ломакина, М. М. Попов, А. И. Романенков // Состояние и пути развития российской энергетики: материалы Всероссийской молодежной научной школы — конференции, г. Томск, 21–23 октября 2014 г. / Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ), Энергетический институт (ЭНИИ); ред. кол. В. Я. Ушаков и др. — Томск; Изд-во ТПУ, 2014. — [С. 10–13].
5. Кузнецкий угольный бассейн. — Кемерово, Кредо, 2007. — 340 с.

Финансовые кластеры российских банков: актуальные аспекты

Езангина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Тимофеева Юлия Сергеевна, студент

Волгоградский государственный технический университет

В современной рыночной экономике банковская система является одной из главных и неотделимых структур. В обстановке модернизации российской экономики развитие финансового кластера, товарного произ-

водства и обращения непосредственно связаны между собою. Банки проводят денежные расчеты, кредитуют субъекты экономических отношений, выступают посредниками в распределении капиталов, тем самым повышают

эффективность производства, способствуют повышению производительности всеобщего труда и интегрирование капиталов [8].

Актуальная банковская система сегодня — это приоритетная сфера национального хозяйства любой страны. Ее прикладное значение обусловлено тем, что она регулирует систему расчетов и платежей; крупную долю собственных коммерческих операций осуществляет с помощью вкладов, кредитные операции и инвестиции методом проведения современных финансовых сделок. Повсеместно с другими финансовыми посредниками, банки распределяют денежные средства к производственным структурам и фирмам. Коммерческие банки функционируют, отталкиваясь от денежно-кредитной политики государства, координируют поступление денежных потоков, воздействуя на скорость их оборота, выпуск, общую массу, включающую величину наличных денег, которые находятся в обращении. Регулирование повышения денежной массы снижает темпы инфляции, обеспечивает стабильный уровень цен, с помощью которого рыночные отношения влияют на экономику эффективным образом. Поэтому на пути к инновационному развитию экономики, необходимо актуализировать роль банковских систем и создаваемых кластеров.

Английское слово cluster — кисть, пучок, гроздь, куст — используется для обозначения какой-либо конфигурации (формы) элементов, связанных или расположенных близко вместе [6]. Существует достаточно обширное количество определений такого понятия как «кластер».

С точки зрения М. Портера, родоначальника кластерной теории, кластером признается группа взаимодействующих на определенной географической территории компаний, функционирующих в определённой сфере и связанных различного рода экстерналиями. При этом М. Портер допускает размещение кластера как в пределах одного региона или города, так и на территории нескольких близлежащих стран [9].

В качестве предпосылок формирования такого рода объединений М. Энрайт выделяет: особенности развития регионов и ведения бизнеса, уникальность природных ресурсов, близость к поставщикам и потребителям, высокий уровень развития инфраструктуры и квалификации рабочей силы. Вводится определение регионального кластера как географической агломерации фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [11].

Д. Якобс образование кластера также связывает с географическим или пространственным объединением видов экономической деятельности; подчеркивает значимость развития в нем горизонтальных и вертикальных отношений между отраслями промышленности, использования общих технологий, наличия лидера, а также качества сетевого взаимодействия. С этих позиций кластеры выступают альтернативой секторальному (отраслевому) подходу [10].

В контексте настоящей работы под кластерами в целом понимаем межфирменные комплексы, а также комплексы

промышленных компаний, научно-исследовательских центров, банковских и прочих финансовых учреждений на базе территориальной концентрации стратегических альянсовых сетей [4].

В первую очередь, кластер подразумевает, агрегирование однородных организационных единиц какой-либо конкретной сферы деятельности. Банковский кластер — это координация банковских учреждений в границах определенной территории, способствующих экономическому росту региона на основании перераспределения сбережений в инвестиции с минимальными транзакционными издержками. Банковский кластер может обеспечить: успешную аллокацию инвестиционных средств, объединение интересов и оптимизированное сочетание региональных и федеральных инструментов регулирования [2].

Современный банковский кластер подразумевает наличие разнообразных услуг своим клиентам: от традиционных расчетно-кассовых операций, характеризующих основу банковского дела, вплоть до новых конфигураций денежно-кредитных и финансовых инструментов, применяемые банковскими структурами.

Региональный банковский кластер — это совокупность локализованных по географическому признаку кредитных организаций, органов управления региона и территориального учреждения Банка России, совместно стимулирующих экономический рост региона на основе трансформации сбережений в инвестиции с минимальными транзакционными издержками, финансовой сбалансированности воспроизводственного цикла, развития внутренней конкуренции, консолидации интересов.

Таким образом, в составе регионального банковского кластера наблюдается институциональное объединение следующих участников: территориального учреждения Банка России, представляющего интересы федеральных органов управления; региональных органов управления в лице соответствующего Департамента, ответственного за работу банковского сектора региона и реализующего региональные интересы; региональных коммерческих банков; филиалов коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность в регионе; филиалов иностранных банков; небанковских кредитных организаций.

Особыми продуктом деятельности банковского кластера признается кластерный капитал и кластерный кредит. Последний связан с предоставлением консолидированных денежных средств для финансирования региональных инвестиционных проектов и целевых программ на принципах срочности, платности, возвратности. Кластерный капитал представлен в четырех формах: структурный (нефинансовые активы участников), когнитивный (общие ценности, коды, язык, взаимодействие), взаимосвязывающий (финансовые активы, доверие, нормы, обязательств, идентификация и контроль), инновационный (генерация результатов инновационного взаимодействия и развитие валового регионального продукта территории, где он создан) [5]. С этих позиций кластерный капитал представляет не только важнейший и мощный инвести-

ционный ресурс, но и определенную структуру взаимодействия, посредством которой наиболее эффективно осуществляется процесс консолидации [3].

Понятие финансового кластера подразумевает объединение банковских и небанковских организаций, которые определяют его основу и инфраструктуру, с целью достижения положительного эффекта взаимодействия. Функционирование и образование кластера предусматривает отношения партнерства и сотрудничества, поэтому выделим основные преимущества данного сотрудничества:

- 1) объединение банка со страховой компанией приводит к расширению клиентурной базы, росту каналов сбыта, внедрение новых финансовых продуктов;
- 2) объединение банка с банком позволяет увеличить капитал, способствует расширению клиентской базы и территориальной деятельности;
- 3) объединение банка с факторинговой или лизинговой компанией помогает увеличить кредитный портфель и клиентурную базу, расширить перечень услуг и поднять их качество;
- 4) кластерам свойственен повышенный инновационный и экономический потенциал. Например, в случае активного участия в мероприятиях, нацеленных на формирование единых процессов в банках. Вследствие кластеризации оптимизируются процессы обслуживания клиентов, благодаря чему затраты на сопровождение операций снижаются, а операционные доходы растут.

Банкам и другим финансовым учреждениям выгодно создавать партнерские отношения по управлению активами и это приоритетное условие при формировании кластерной модели. Представим модель финансового кластера на рис. 1.

Данная модель отображает перемещение финансовых потоков между субъектами кластера. Из рисунка 1 видно, что формируются взаимоотношения как с ядром кластера, так между его субъектами. Для кластера свойственно наличие не только одного финансового учреждения, но и несколько однотипных. Ядром кластера может выступать один банк, консолидация банков и страховой компании или же структуры, состоящие из банка, страховой компании и компании по управлению активами.

Выделим особенности, свойственные финансовому кластеру:

1. наличие банка как неотъемлемого члена финансового кластера и основы ядра;
2. базу и инфраструктуру финансового кластера составляют финансовые учреждения, которые входят в его состав;
3. отсутствие товарно-материальных потоков внутри кластера;
4. условие конкуренции внутри кластера при локализации в его составе финансовых учреждений одного типа;
5. главными мотивами воссоединения финансовых учреждений является увеличение капитала, увеличение клиентской базы и направлений деятельности.

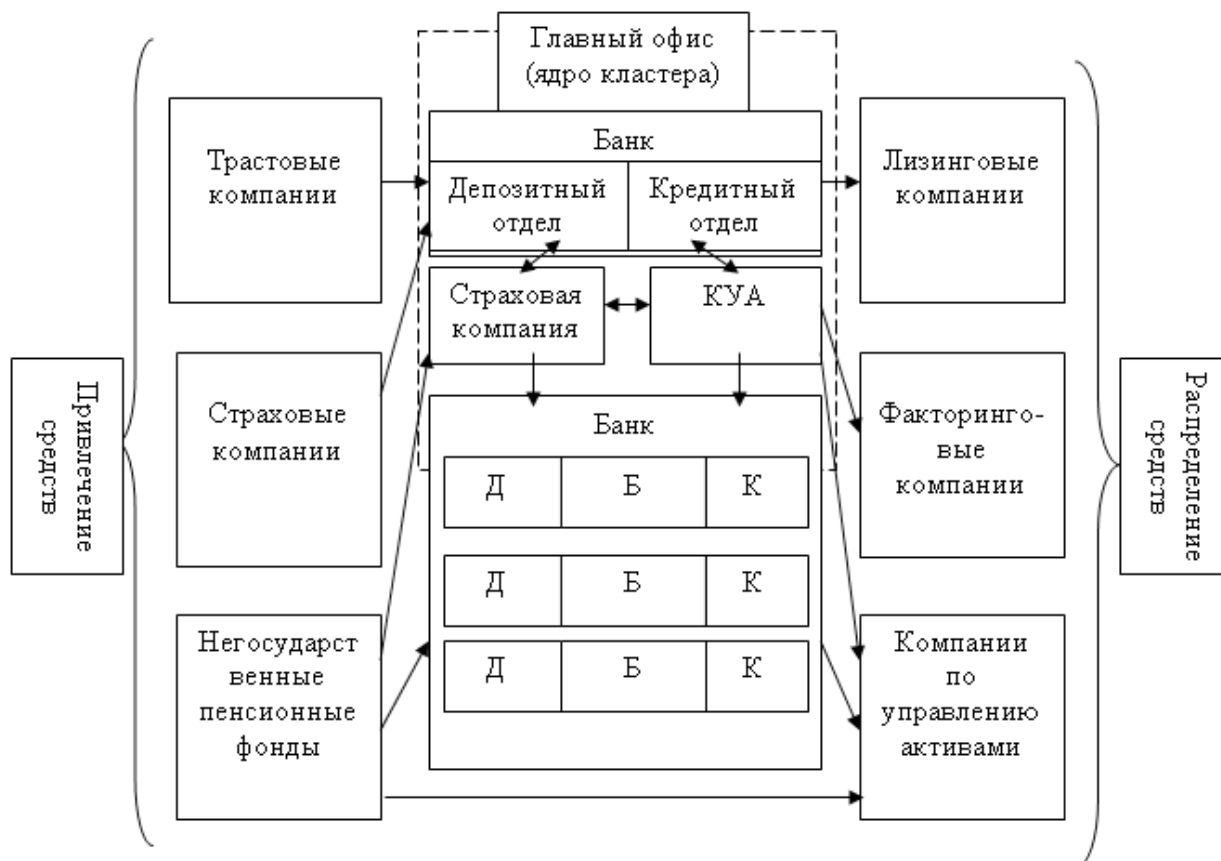


Рис. 1. Модель финансового кластера (Источник: [7])

Соответственно, выгодами при таком сотрудничестве признаются: формирование совместного продукта с учетом потребностей клиентов; возможность позиционировать себя как многоцелевого поставщика финансовых услуг; приобретение синергетического эффекта от объединения, создание успешного комплекса маркетинга, ориентированного на новую клиентскую базу.

На финансовом рынке России банковские кластеры выполняют особенную роль, а именно роль драйверов роста. Увеличивается внутренняя конкурентная среда кредитной организации, что обеспечивается сильными сторонами отдельных кластеров.

На практике, в России примером организации финансовых кластеров является банковская группа и банковский холдинг, которые следует различать. В законе «О банках и банковской деятельности», банковский холдинг — это не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием одной или нескольких организаций. В свою очередь, банковская группа — это не являющееся юридическим лицом объединение кредитных организаций, в котором одна из них оказывает прямо или через третье лицо существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой кредитной организацией [1].

Кластеры различаются по своей величине, широте охвата и уровню развития. С изменением и развитием обстановки банковского бизнеса, модель кластеризации позволяет изменить границы кластеров. В их состав может входить от единственного до множества сервисных подразделений банков.

Ярким примером банковской группы можно назвать ВТБ. В его группу входят ВТБ 24, «ВТБ Девелопмент»,

«ВТБ Лизинг», «ВТБ Капитал Управления Активами», «ВТБ Капитал», «ВТБ Специализированный депозитарий», СК «ВТБ Страхование», «МультиКарта», НПФ «ВТБ Пенсионное фонд», «ВТБ Пенсионный администратор», «ВТБ Долговой центр», «ВТБ Факторинг», 12 дочерних банков на территории СНГ, и, кроме того, ряд банков дальнего зарубежья.

Еще один пример банковской группы — «Лайф», в которой ведущим банком является Пробизнесбанк, банки-члены — «Экспресс-Волга» в Саратове, ВУЗ-Банк и банк24.ру в Екатеринбурге, Газэнергобанк в Калуге, Ивановский областной Банк в Иваново, Инвестиционный Городской Банк в Новосибирске, а так же бюро финансовых решений «Пойдем!», «Пробизнес-Девелопмент» и факторинговая компания «Лайф».

Самыми известными банковскими группами в России в настоящем являются: Группа Сбербанка, ВТБ, ВЭБ, Газпромбанка, Альфа-банка, Росбанка, Номос Банка, Банка Zenit, Банка Петрокоммерц, «Лайф».

Пример банковского холдинга — ОАО «Национальный Банк «Траст». Его управляющая компания — ЗАО «Управляющая компания «Траст». Головная организация — «Ти-Ай-Би Холдингз Лимитед».

Другой пример банковского холдинга — Республиканская Финансовая Корпорация, в состав которой входят ОАО «АКБ «Мособлбанк», ЗАО «Республиканский Банк», Страховое общество «Горизонт», ООО «ЧОП «АвангардЪ» и ОАО «Индал».

Многие российские банки входят в состав бизнес групп, имеющих нерезидентское происхождение (таблица 1).

Таблица 1. Банки России, входящие в состав иностранных бизнес-групп

| Название банка | Принадлежность к бизнес-группе |
|---|---|
| ICICI БАНК ЕВРАЗИЯ | ICICI Group (Индия) |
| АБСОЛЮТ БАНК | KBC Group (Бельгия) |
| БАНК ИНТЕЗА | Intesa Sanpaolo Group (Италия) |
| БАНК КРЕДИТ СВИСС (МОСКВА) | Credit Suisse Group (Швейцария) |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК КБ ДЕЛЬТАКРЕДИТ РУСФИНАНС БАНК | Societe Generale Group (Франция) |
| БАРКЛАЙС БАНК | Barclays Group (Великобритания) |
| БНП ПАРИБА ВОСТОК | BNP Paribas Group (Франция) |
| ДОЙЧЕ БАНК | Deutsche Bank Group (Германия) |
| ИНГ-БАНК (ЕВРАЗИЯ) | ING Group (Нидерланды) |
| НОРДЕА БАНК | Nordea (Швеция) |
| РАЙФФАЙЗЕНБАНК | RZB Group (Австрия) |
| РОСПРОМБАНК | Marfin Popular Bank (Кипр) |
| СВЕДБАНК | Swedbank Group (Швеция) |
| СОВКОМБАНК | Kardan N.V. (Нидерланды) |
| ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК | Home Credit Group, входит в PPF Group (Чехия) |
| КОРОЛЕВСКИЙ БАНК ШОТЛАНДИИ | The Royal Bank of Scotland Group (Великобритания) |
| ЭЙЧ-ЭС-БИ-СИ БАНК (РР) | HSBC Group (Великобритания) |
| ЮНИКРЕДИТ БАНК | UniCredit Group (Италия) |

Существует еще одно направление взаимодействия — формирование производственных кластеров с участием финансовых учреждений. Банк, сотрудничая с предпринимательским кластером, приобретает постоянных клиентов, а так же получает стабильного и надежного партнера с внушающими финансовыми потоками. При кредитовании субъектов бизнеса, входящих в финансовый кластер, банк без труда оценивает деятельность заемщиков. В концепции долгосрочного экономического развития Российской Федерации необходимо стимулировать формирование производственных кластеров совместно с банковскими учреждениями, тем самым обеспечить территориальную сбалансированность, систему инвестиционного развития и организовать региональный банковский кластер.

Последние становятся новым источником конкурентных преимуществ региона; способствуют многополярному распределению точек роста по его территории, обеспечивая равномерность и сбалансированность пространственного развития; меняют не только систему факторов размещения, но и структуру экономического пространства [4].

Следует выделить такое понятие как мегакластер, под которым понимается совокупность кластеров (инфраструктурных и базовых), которые относятся к различным секторам экономики и используют единую инфраструктуру, научно-исследовательскую базу, систему партнерства с финансовыми институтами, эффективную и согласованную тактику развития. Современные мегакластеры, которые в своем составе имеют финансовые кластеры, поэтапно преобразуются в крупные информационно-аналитические и организационно-управленческие комплексы

со значительным кредитным потенциалом. Процесс данного формирования во многом зависит от государственной региональной политики и экономического климата.

Образование современной финансовой системы, которая отвечает международным стандартам и эффективно воздействующей на все сектора экономики, способствует повышению поступлений в бюджет, преобразит бизнес-инфраструктуру и условия проживания населения.

Исходя из того, что финансовый кластер — это локализация банковских и небанковских организаций, созданных с целью достижения положительного эффекта, сделаем вывод о том, что на практике использование кластерного направления на финансовых рынках является залогом высокого развития системы хозяйствования и закономерным этапом развития современной экономики. Формирование кластеров становится для банков надежным средством сохранения своих конкурентных преимуществ на рынке. Но существует ряд проблем, которые препятствуют развитию и становлению финансовой кластеризации, таких как недоверительные отношения между потенциальными членами кластера, низкая степень финансирования, отсутствие культуры информационной прозрачности и открытости. Поэтому целесообразным становится участие государства в данном процессе, которое должно способствовать развитию финансовых объединений и вывести национальную экономику на высокий уровень развития на международном рынке. Именно финансовые кластеры позволяют государственным структурам в регионах четче регулировать направления социально-экономического развития территорий, прогнозировать и корректировать тенденции хозяйственного развития за счет координации и усилий заинтересованных сторон.

Литература:

1. О банках и банковской деятельности: Федер. закон №395–1 от 02.12.1990 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=155170/>(действующая редакция от 29.12.2014)
2. Авагян, М. Ю. Концепция формирования и развития регионального банковского кластера // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 18. с. 63–70.
3. Езангина, И. А. Консолидация корпоративного капитала как важнейший фактор роста конкурентоспособности национальной и мировой экономики // Фундаментальные исследования. 2013. № 10–9. с. 2010–2014.
4. Езангина, И. А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. с. 367.
5. Захматов, В. Ю. Кластеризация как инновационная форма развития хозяйственных систем и фактор повышения конкурентоспособности экономики // Казанский экономический вестник. 2012. № 1. с. 25–30.
6. Иванова, Е. И. О сущности и видах кластеров в экономике // Организатор производства. 2012. № 3. с. 83–88.
7. Ильина, Т. Г., Голубенко А. П. Кластеризация на финансовых рынках: теоретические, методологические и организационные основы // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 381. с. 189–194.
8. Овчинникова, О. П., Овчинникова Н. Э. Эволюция российской банковской системы // Финансы и кредит. № 21 (549). 2013. с. 19–28.
9. Цихан, Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2005. № 3. с. 18–22.
10. Якобс, Д. Меры по развитию инновационных процессов URL: <http://www.informika.ru> (дата обращения: 11.03.2015).
11. Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link. № 5. July/August, 1992. P. 24–25.

Импортозамещение в России: не проблема, а задача

Елецкий Николай Дмитриевич, доктор экономических наук, профессор;

Столбовская Анна Геннадьевна, магистрант

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье рассматривается процесс импортозамещения. Многие страны производили и производят замещение импорта отечественными товарами. Например, Латинская Америка, Белоруссия и Россия в 1998 году. Механизм импортозамещения запускается государственными властями для того, чтобы не пустить конкурирующих зарубежных поставщиков на рынок или же для вытеснения иностранцев с соответствующих сегментов. Однако импортозамещение производится также при изменении международных отношений между странами. После введения санкций Западными странами против России, импортозамещение является одной из главных задач для российского правительства.

Ключевые слова: импортозамещение; экспорт; импорт; пошлины; квоты; субсидирование; протекционизм.

С началом украинского кризиса страны Запада вводят санкции против России, чтобы изменить политику Москвы по отношению к Киеву. США, Евросоюз, Япония, Канада и другие страны ввели ограничения, направленные на определенные сектора российской экономики. Россия в ответ ввела «аккуратные санкции», запретив ввоз продуктов из США и стран ЕС. Изменения международных торговых отношений активизировали процесс импортозамещения в России. В сложившейся ситуации для устранения кризисных явлений, по мнению многих исследователей, целесообразно стимулировать импортозамещение.

Импортозамещение — уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. [4]

Для замещения импорта национальными товарами могут быть использованы таможенно — тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, а так же субсидирование производств внутри страны и прямой запрет на ввоз определенных товаров из-за границы.

Механизм импортозамещения заключается в том, что снижение реального обменного курса приводит к относительному удорожанию импортных товаров, вследствие чего спрос смещается в сторону товаров отечественного производства. [1]

Данный процесс может носить упреждающий или же реактивный характер. В первом случае товары импортозамещения выпускаются с тем расчетом, чтобы не пустить конкурирующих зарубежных поставщиков на рынок. Во втором же — происходит вытеснение иностранцев с соответствующих сегментов. [2]

Положительно или отрицательно влияет импортозамещение на состояние экономики сказать сложно. Допустим, в ряде работ на примере Л. Америки 40–60 гг. XX века было показано, что в целом импортозамещение оказывает негативное влияние на состояние экономики. Несмотря на то, что импортозамещение способно создавать новые рабочие места, в долгосрочной перспективе в странах Южной Америки наблюдалось снижение выхода продукции и роста

производства. Исследователи объяснили это потерей преимуществ страны от специализации и международной торговли. Протекционистская политика и увеличение доли государственного владения уменьшают стимулы предпринимательского риска, что приводит к снижению эффективности. В результате дефицит и долги во многом ответственны за кризис 1980 годов в Латинской Америке.

Импортозамещение в Белоруссии имеет противоположный результат. Политика импортозамещения начала осуществляться в Белоруссии в 2010 году. Было произведено импортозамещающей продукции на сумму в 3 трлн. 557,5 млн. долларов США, что составляет 145,6% к аналогичному показателю 2009 года, по данным Министерства экономики страны.

Благодаря одобренной правительством программы по импортозамещению, в стране удалось сэкономить около 1 трлн. 277,8 млн. долларов США, что составляет 122% от аналогичного показателя 2009 года. Всего на экспорт было поставлено товаров на сумму в 1 трлн. 86,8 млн. долларов США, что составляет 131% от аналогичного показателя 2009 года.

Невозможно однозначно сказать, как повлияет процесс импортозамещения на российскую экономику в сложившейся ситуации. Импортозамещение уже проводилось в нашей стране, и не раз. В 1998 году в связи с девальвацией рубля в России наблюдалось импортозамещение. Объем импорта тогда сократился на 20% (до \$74 млрд.), в 1999 году — ещё на 28% (до \$53 млрд.). Возросший после кризиса спрос на отечественную продукцию был достаточно легко удовлетворён на экстенсивной основе за счёт незагруженных производственных мощностей. Сильное благотворное влияние фактор импортозамещения оказал на обрабатывающие производства в 1999–2000 годах.

В дальнейшем импортозамещение продолжалось, но было менее интенсивным. Дополнительный толчок ему дал экономический кризис 2008–2009 годов, сопровождавшийся значительным падением курса рубля. Импортозамещение коснулось отдельных видов пищевой про-

дукции (например, сахара, мяса, подсолнечного масла), а также автомобилей. Отдельно следует отметить импортозамещение украинской продукции. Рост российского производства стальных труб, железнодорожных вагонов, компонентов для авиационной и ракетной техники привёл к постепенному сворачиванию их импорта из Украины.

Санкции со стороны западных стран в 2014 году могут привести к негативным последствиям для России, но, по словам главы Минпромторга России Дениса Мантурова, российское правительство готово к любому развитию событий, одной из контрмер будет ускорение политики по импортозамещению. Минпромторг также определил альтернативных поставщиков по всем производителям изделий и комплектующих с Украины: их могут сменить производители из стран Таможенного союза ЕврАзЭС. [7]

Импорт России в январе-августе 2014 года составил 192,5 млрд. долларов США и по сравнению с январем-августом 2013 года снизился — на 5,5%. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в январе — августе 2014 года приходилось 88,5%, на долю стран СНГ — 11,5%.

Первые шаги по импортозамещению уже предприняты, и они имеют положительный результат.

В апреле 2014 года была разработана Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года, разработанная Минпромторгом при участии Министерства энергетики РФ. В докладе о стратегии для РСПП химический комплекс представляется как «локомотив мировой экономики и драйвер экономического развития». Определение дано на основе множества статистических сопоставлений и трендов. В России темпы роста химпрома в 2012 году составили всего 1,3%, а в 2013-м — уже 4,5%, заметно превысив индекс промышленного производства в целом по стране, значение которого составило 100,3%.

Импорт продовольственных товаров из стран дальнего зарубежья в РФ в январе 2015 года упал на 41,9% — до 1,474 миллиарда долларов по сравнению с январем прошлого года. [3]

Прежде всего, обвалился импорт мяса и субпродуктов — на 75,6%. Ввоз свинины упал на 91%, говядины — на 66,4%, птицы — на 33,1%.

Литература:

1. Кадочников, С. Синельников-Мурылев, С. Четвериков Импортозамещение в Российской Федерации в 1998—2002 гг. М., 2003. — с. 95.
2. Dimitar Nessebar. Импортозамещение-это...Программа импортозамещения-FB. ru, 13. 02. 2015. [http://fb.ru/article/169121/importozameschenie — -eto-programma-importozamescheniya](http://fb.ru/article/169121/importozameschenie---eto-programma-importozamescheniya)
3. www.customs.ru (Федеральная таможенная служба РФ).
4. www.dic.academic.ru (Экономический словарь).
5. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики РФ).
6. www.km.ru/economics/2015/02/04
7. www.newsruss.ru (Импортозамещение в России).

Импорт рыбы в январе снизился на 58,2%, молочных продуктов — на 78,4%, овощей — на 40,6%, алкогольных и безалкогольных напитков — на 48,9%. Вырос только импорт табака — на 26,3%.

В России до 2013 года не было технологии дифференцированной закалки 100-метровых рельсов, при которой продукция получала определённые эластичные свойства. В связи с этим качество рельсов российского производства не в полной мере удовлетворяло требованиям ОАО «Российские железные дороги», в особенности для высокоскоростного движения.

В 2013 году из 950 тыс. тонн рельсов, которые закупила компания «РЖД», 20% были импортными.

На данном этапе импортозамещения все, что конкурентоспособно иностранным аналогам, при прочих равных будет получать приоритет. Это открывает перед предпринимателями огромные возможности, стимулирует конкуренцию между ними. Конечно, некоторые экономисты утверждают, что протекционизм редко приводит к росту конкурентоспособности и качества товаров. Обычно — наоборот. Однако в России немало примеров успешного импортозамещения.

Достаточно вспомнить ту же Калужскую область, где создан автомобильный кластер и размещены сборочные производства Volkswagen, Volvo и Peugeot-Citroen. А также производства компонентов для других заводов и автомобилей. Samsung недавно открыл в области производство телевизоров и стиральных машин. Сборочные цеха ведущих мировых автопроизводителей есть и в других регионах страны. [6]

Процесс импортозамещения в России имеет отличные шансы на успех. Связано это с большим количеством факторов. Во-первых, у российских предприятий нет проблем с доступом к необходимому сырью, природным ресурсам. Во-вторых, производственные издержки при открытии производства в РФ во многих случаях будут ниже, чем за рубежом, собственно, за счет дешевизны некоторых природных ресурсов. В-третьих, у России есть ощутимый технологический потенциал. Пока что он реализуется в основном в сфере ВПК. Однако при необходимости, как считают многие аналитики, можно перевести те или иные военные разработки в гражданскую отрасль.

Оценка эффективности управления активами АО «Народный Банк Казахстана»

Жаманкарин Максут Мухамбетназарулы, магистр технических наук, магистр экономических наук;

Камилова Фариза Мухамбетназаровна, магистрант

Кокшетауский университет имени Абая Мырзахметова (Республика Казахстан)

Банковский портфель активов и пассивов — это единое целое, применяемое для достижения высокой прибыли и приемлемого уровня риска. Совместное управление активами и пассивами дает банку инструмент для защиты депозитов и займов от воздействия колебаний циклов деловой активности и сезонных колебаний, а также средства для формирования портфелей активов, способствующих реализации целей банка. Суть управления активами и пассивами заключается в формировании тактики и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса в соответствие с его стратегией [1].

Управление активами АО «Народный Банк Казахстана» — это пути и порядок размещения собственных и привлеченных средств, то есть, распределение на наличные деньги, инвестиции, ссуды и другие активы. Особое внимание при размещении средств уделяется ссудным операциям и инвестициям в ценные бумаги.

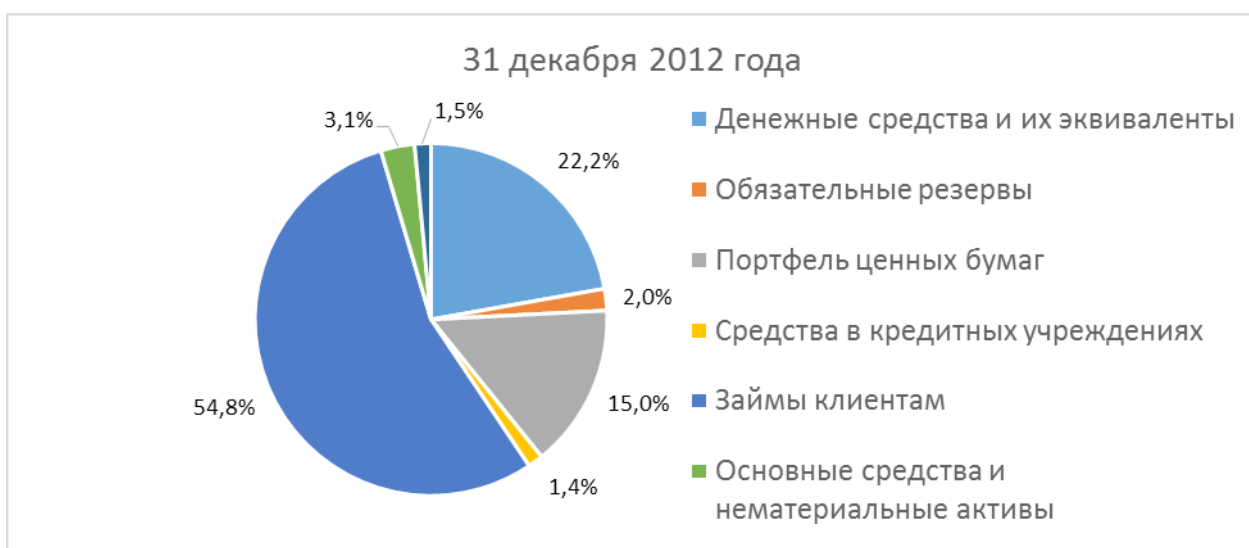
Решением проблемы размещения средств является «покупка» таких активов (предоставление ссуд и инвестиций), которые могут принести наивысший доход на приемлемом уровне риска. Значительная часть привлеченных банком средств подлежит оплате по требованию или с очень коротким сроком уведомления. Поэтому условиями разумного управления банком является

обеспечение способности удовлетворять требования вкладчиков и наличие денежных средств, достаточных для удовлетворения потребностей в кредите клиентов банка.

Управление активами/пассивами. В целях формирования оптимальной структуры банковских активов, обеспечивающей сбалансированный подход к управлению соотношением «риск-доходность», Банк осуществляет вложения во внутренние и внешние активы, диверсифицированные по типам банковских продуктов, сегментам экономики, видам валют и срокам погашения. Структура активов Банка за 2013 год претерпела незначительные изменения и представлена следующим образом:

По итогам 2013 года активы Банка выросли на 4,1%, при этом основное увеличение произошло за счет роста ссудного портфеля, рост которого в абсолютном значении составил 163,037 млрд тенге (12,4%). Таким образом, ссудный портфель Банка продолжает оставаться крупнейшей статьей в структуре активов Банка, по состоянию на 31 декабря 2013 года его доля составила 59,1% против 54,8% в 2012 году [2].

Другие требования Банка в течение 2013 года были снижены, в основном, за счет уменьшения денежных средств и межбанковских размещений (на 6,95%), инвестиций в ценные бумаги (на 2,63%).



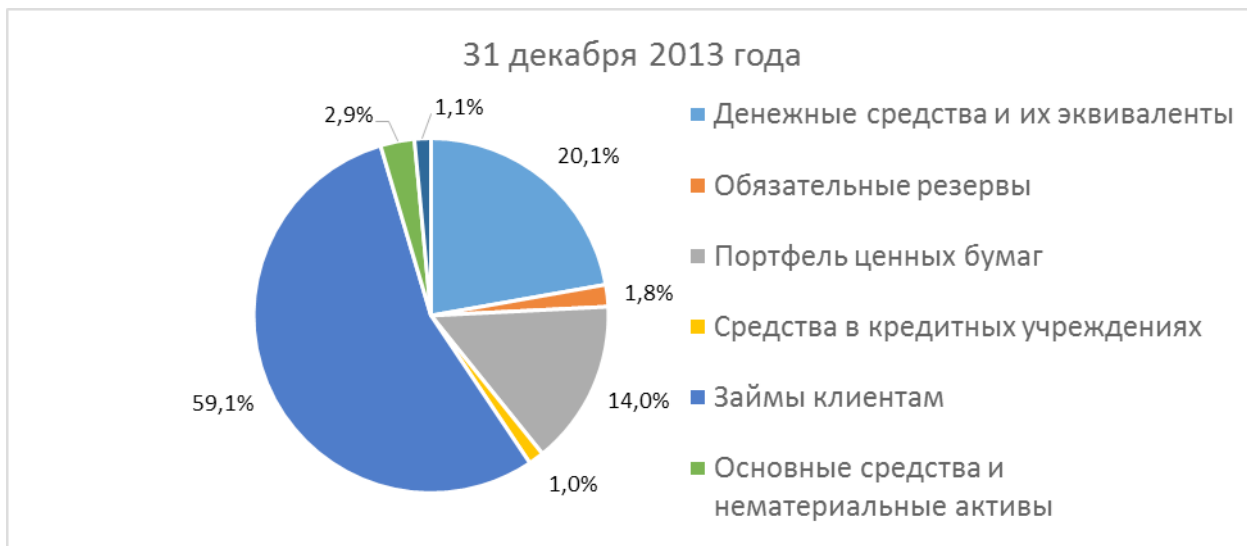


Рис. 1. Структура ссудного портфеля Банка по секторам экономики, %

Данные изменения в структуре активов обусловлены проводимыми Банком мероприятиями по оптимизации объемов и размещению свободной ликвидности Банка.

Временно свободные денежные средства были размещены в наиболее ликвидные активы, в частности, в краткосрочные депозиты в высокорейтинговых иностранных банках (в долларах США и евро) и ценные бумаги высокорейтинговых иностранных эмитентов. Сохранение высокого качества и приемлемой дюрации портфеля ценных бумаг позволило Банку поддерживать возможность быстрого получения, при необходимости, ликвидных средств путем продажи ценных бумаг и/или операций РЕПО [3].

При размещении средств на межбанковском рынке Банк придерживался консервативной политики, размещая временно свободные денежные средства на более короткие сроки и в рамках одобренных лимитов, по итогам 2013 года основная часть средств была размещена сроком до одного года. На конец 2013 года Банк осуществлял поддержку корреспондентских счетов типа «ностро», от-

крытых в 21 банке, и корреспондентских счетов типа «лоро», открытых для 54 банков и финансовых учреждений, что позволило Банку обеспечивать проведение клиентских и собственных платежей как в национальной, так и в иностранной валютах на качественно высоком уровне и в оперативном режиме. Банком проводится регулярный мониторинг текущей позиции действующих лимитов на банки-контрагенты на соответствие риск аппетиту Банка [4].

При выявлении негативных факторов в деятельности банков-контрагентов и/или стран их оперирования Банк в оперативном порядке проводил корректирующие мероприятия по сокращению размера и сроков установленных лимитов. Также в целях управления ликвидностью, Банк поддерживает стабильную и диверсифицированную структуру пассивов, включающую в себя как ресурсы, привлеченные на определенный срок, так и средства до востребования. Структура обязательств Банка за 2012 и 2013 годы выглядит следующим образом:





Рис. 2. Структура обязательств Банка, %

Основные изменения в структуре обязательств в 2013 году произошли по выпущенным долговым ценным бумагам. Так, в мае 2013 года Банк полностью погасил один из выпусков еврооблигаций на сумму в обращении 270 млн. долларов США со ставкой купона 7,75 % годовых. В октябре 2013 года, Банк погасил еврооблигации, выпущенные в апреле 2008 года с первоначальной суммой размещения 500 млн. долларов США. Выплата основного долга и купонного вознаграждения была осуществлена в

соответствии с графиком погашения за счет собственных средств Банка. В 2013 году фондирование обеспечивалось в основном за счет вкладов и текущих счетов корпоративных клиентов и клиентов розничного сектора.

По итогам 2013 года, средства клиентов увеличились в абсолютном выражении на 67,47 млрд. тенге (3,97%) и продолжают занимать наибольший удельный вес в структуре обязательств, составивший по итогам 2013 года 83,6% против 82,2% в 2012 году [5].

Литература:

1. Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан www.afn.kz
2. Национальный Банка Республики Казахстан www.nationalbank.kz
3. Казахстанская Фондовая Биржа www.kase.kz
4. Лондонская Фондовая Биржа www.londonstockexchange.com
5. Управление по финансовому регулированию и надзору Великобритании www.fsa.gov.uk

Тенденции экономической и инвестиционной активности на микроуровне в современной России

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University

В настоящее время российские компании стремятся заручиться поддержкой деловых партнеров путем получения от них значительных инвестиций для дальнейшего развития бизнеса. На самом деле проблема инвестирования в нашей стране стоит довольно остро. Многие компании еще не пришли в себя после недавнего финансового и экономического кризиса, а уже начался новый, поэтому вкладывать в них свои деньги является крайне нерентабельным. Рассматривая факторы, влияющие на уровень инвестиционной активности в стране на микроуровне, можно опираться на понятие так называемого инвестиционного климата. Основываясь на комплексном подходе к этому явлению, можно сделать парадоксальные выводы относительно инвестиционной активности в нашей стране.

Ключевые слова: инвестиционный климат, экономика, развитие бизнеса, активность на микроуровне, проблема инвестирования.

Trends in economic and investment activity at the micro level in modern Russia

Currently, Russian companies seek to enlist the support of business partners by obtaining from them a significant investment for future business development. In fact, the problem of investment in our country is quite acute. Many companies have not yet recovered after the recent financial and economic crisis, and has already begun a new one, why invest their money is extremely unprofitable. Considering the factors affecting the level of investment activity in the country at the micro level, you can rely on the concept of so-called investment climate. Based on an integrated approach to this phenomenon, it is possible to make the paradoxical findings on investment activity in our country.

Keywords: investment climate, economy, business development, activity at the micro level, the problem of investment.

Одним из основных факторов низкой инвестиционной активности по отношению к отечественным предприятиям является относительная бедность граждан нашей страны, которые не могут позволить себе отдавать часть дохода на инвестиции. На элементарном примере можно рассмотреть, что весь доход определенного лица распределяется на потребление и сбережение. При этом доля сбережения ничтожно мала. Грубо говоря, среднестатистическому россиянину своего дохода хватает лишь на элементарные потребности и на обеспечение среднего уровня жизнедеятельности. По мере роста доходов граждан увеличивается и та сумма, которую они готовы отложить и не тратить на потребление. Именно эти средства и целесообразно инвестировать в прибыльные проекты. Таким образом, можно сказать, что первым фактором инвестиционной активности на микроуровне является повышение доходов граждан.

Среднестатистический россиянин не имеет возможности вкладывать свои деньги непосредственно в производство. Процесс инвестирования у нас осуществляется посредством финансового рынка. Чем более развит этот

сегмент, тем большее доверие он получает среди потенциальных инвесторов, а значит, инвестиционный поток растет. К сожалению, менталитет нашей страны таков, что люди или не доверяют фондовым биржам, или боятся участвовать в подобной деятельности. Основной альтернативой инвестированию в бизнес для получения прибыли являются банковские вклады, то есть депозиты. Поэтому большое влияние на инвестиционную активность имеет размер банковских процентных ставок. Чем выше этот показатель, тем выгоднее вкладывать деньги в банк. Таким образом, инвестиционный поток снижается.

Так уж сложилось, что чем выше доходность определенного проекта, тем выше риски, связанные с вложением средств в него. И тут потенциальный инвестор на микроуровне должен самостоятельно оценивать свои возможности и максимально страховать себя от финансовых рисков. Именно для этого на фондовом рынке существуют специальные инструменты, при помощи которых можно обезопасить себя от потери прибыли. Обычно самая высокая доходность от инвестирования, а значит, и самые большие риски, с ним связанные, бывают от совершенно

новых проектов, а также от компаний, которые только выходят на рынок.

Еще одним немаловажным фактором **инвестиционной активности** является уровень инфляции. Каждый инвестор должен быть уверен, что вложенные им средства не обесценятся со временем даже с учетом получаемой прибыли. Именно поэтому на территории России намного более распространены краткосрочные инвестиции на микроуровне, которые минимизируют подобный риск. Каждый потенциальный инвестор должен сам оценивать свои возможности и риски, связанные с процессом инвестирования. А компании, привлекающие дополнительные средства, должны прилагать максимум усилий, чтобы получить доверие потенциальных инвесторов.

В России для потенциальных инвесторов на микроуровне можно выделить следующие основные тенденции по ключевым направлениям:

Внутренний рынок. Наиболее привлекательной характеристикой России остается ее большой и растущий потребительский рынок. Интерес международных инвесторов к России поддерживается многочисленностью населения, увеличением располагаемых доходов и стремительным ростом среднего класса. Российский ВВП в расчете на душу населения, составляющий 14105 долларов США, является крупнейшим в группе БРИКС. Отечественный потребительский рынок по объему занимает девятое место в мире. Кроме того, у него есть хорошие шансы стать крупнейшим в Европе и четвертым в мире к 2020 году. Численность российского среднего класса значительно возросла в течение 2000-х годов: темпы роста ВВП на душу населения в прошедшее десятилетие превышали 5% в год. Ожидается, что потребительские расходы вырастут почти вдвое — до 3 трлн долларов США к 2025 году, что увеличит конкурентные преимущества России.

Развитая телекоммуникационная инфраструктура. Много потенциальных инвесторов считают российскую телекоммуникационную инфраструктуру преимуществом. В нашей стране наибольшее количество пользователей онлайн-услуг в Европе — 73,8 млн человек, разумеется это обусловлено и численностью населения в нашей стране. Молодежь мегаполисов составляет наибольшую часть интернет-аудитории. Россия занимает 56-е место среди 142 стран, для которых рассчитывается индекс сетевой готовности ВЭФ (NRI), измеряющий способность стран эффективно использовать информационные технологии. Операторы связи продолжают модернизировать инфраструктуру для улучшения качества обслуживания. Российское правительство изучает возможность использования государственно-частного партнерства для обеспечения сельских районов оптико-волоконной связью и включения их в современную экономику.

Богатство природных ресурсов. Основой роста российской экономики по-прежнему является нефтегазовая отрасль. Неудивительно, что природные ресурсы традиционно считаются главным конкурентным преимуществом России. Россия обладает крупнейшими в мире запасами

природного газа, занимает второе место по запасам каменного угля и девятое — по запасам нефти. Богатство природных ресурсов привлекает многочисленные иностранные компании. Вместе с этим отрасль восприимчива к колебаниям нефтяных цен на международном рынке. По данным ОЭСР, российская экономика — одна из самых энергоемких в мире. Для обеспечения устойчивого экономического роста правительству необходимо стимулировать развитие наукоемких секторов.

Помимо больших ресурсов энергоносителей Россия располагает одними из крупнейших в мире запасов пресной воды и имеет огромные площади обрабатываемых земель. Выгодное географическое положение, видимо, поможет России воспользоваться увеличением международного спроса на продукты питания, воду и землю и последующим ростом цен на международном рынке.

Трудовые ресурсы и инновации. Часть инвесторов привлекает в России наличие квалифицированных специалистов, а точнее конкурентоспособность затрат на оплату их труда. Данное преимущество является результатом хорошей системы образования. По доле грамотного населения, которая составляет в России 99,4%, страна опережает других членов группы БРИК. Кроме того, по численности рабочей силы (75 млн человек) Россия находится на седьмом месте в мире и первом в Европе. По сравнению с рабочей силой США, европейских и других стран в России больше специалистов с высшим образованием. Однако эта позитивная статистика вселяет энтузиазм только в тех, кто уже инвестировал в российскую экономику. Для руководителей компаний, еще не ведущих деятельность в России, свойственны противоречивые взгляды на потенциал российской рабочей силы. Несмотря на высокий уровень образования, по его качеству Россия уступает большинству стран ОЭСР. Кроме того, недостатки бизнес-образования приводят к растущей проблеме нехватки квалифицированных кадров. Для построения инновационной экономики России необходимо вводить в систему образования элементы бизнес-образования.

Научные исследования, инновации и предпринимательская среда. Отсутствие достаточного финансирования и необходимой инфраструктуры, поддерживающей стартапы, привело к нехватке новых проектов. Данное представление подтверждается низким рейтингом России в области инновационного развития и совершенствования бизнеса согласно докладу Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность, 2012–2013 годы», в котором она поставлена на 108-е место в списке из 144 стран. Россия испытывает потребность в создании новых видов бизнеса, основанных на инновациях.

Транспортно-логистическая инфраструктура. Развитие инфраструктуры происходит в России медленнее, чем в других странах с быстрорастущей экономикой. Согласно докладу «Глобальная конкурентоспособность, 2012–2013 годы» (ВЭФ), она занимает 101-е место в списке из 144 стран по качеству инфраструктуры, т. е.

имеет значительно более низкий рейтинг, чем Китай (69-е место) и Индия (87-е место). По качеству дорог Россия опустилась в этом году на 136-е место со 130-го, на котором она находилась в 2011–2012 годах. По оценкам, российская экономика ежегодно теряет 3% ВВП из-за низкого уровня развития дорожной инфраструктуры и неиспользования транзитного потенциала.

Москва и Санкт-Петербург по-прежнему остаются в центре внимания инвесторов как на микро- так и на макро- уровнях. Однако наряду с этим повышается роль некоторых небольших городов (например, Калуги и Нижнего Новгорода) — объем привлекаемых ими инвестиций неуклонно растет. Совокупная доля Москвы, Санкт-Петербурга, Калуги и Нижнего Новгорода составляет 48,6% от общего количества проектов, запущенных в период с 2007 по 2012 год. Их привлекательность обусловлена размером местного рынка и концентрацией необходимой бизнес-инфраструктуры.

Москва — наиболее популярное направление для инвестиций в России. В период с 2007 по 2012 год на долю Москвы пришлось 29,8% от общего количества проектов и 5,5% рабочих мест, созданных в России за счет ПИИ. Большая часть инвестиций была направлена в сектор услуг, в том числе профессиональных, финансовых, а также на разработку программного обеспечения. Наличие развитой деловой среды, опытных и высококвалифицированных специалистов, необходимой инфраструктуры определяет выбор инвесторов в отношении Москвы.

В 2012 году тремя крупнейшими иностранными инвесторами были США, Германия и Франция. Большая часть инвестиций направлялась на открытие офисов, занимающихся маркетингом и организацией продаж. В 2012 году свои центры в Москве создали компании Citigroup, WPP Group и Volkswagen. Следует отметить, что в Москве проживает больше миллиардеров, чем в любом другом городе мира. Численность населения Москвы превышает 10 млн человек. В городе расположено большое количество государственных организаций, что делает его привлекательным с точки зрения ведения бизнеса. Кроме того, хорошие условия жизни, развитая инфраструктура и высокая заработная плата привлекают в Москву множество мигрантов. Подготовка России к чемпионату мира по футболу FIFA 2018 открывает значительные инвестиционные возможности в этом городе.

Санкт-Петербург — второй по инвестиционной привлекательности город России. В период с 2007 по 2012 год в Санкт-Петербурге инициировано 11,3% от общего количества проектов, финансируемых за счет ПИИ, в рамках которых создано 15% от общего числа рабочих мест. Крупнейшими инвесторами являются западноевропейские и американские компании, которые инвестировали в сектор услуг и промышленное производство. Ввиду близости Санкт-Петербурга к европейскому и азиатскому рынкам многие автопроизводители, в том числе Toyota, Fiat, Hyundai и General Motors, создали здесь сборочные и производственные предприятия.

Инвестиционная политика муниципальных властей направлена на стимулирование прямых иностранных инвестиций в автомобилестроение, транспорт, логистику и фармацевтику. Поскольку Санкт-Петербург — крупнейший российский порт, через который проходит 65% экспорта, он обладает необходимыми условиями для того, чтобы стать важнейшим транспортно-логистическим узлом. Реализация таких крупных региональных проектов, как реконструкция аэропорта «Пулково» и строительство платной автомагистрали «Западный скоростной диаметр», открывают огромные инвестиционные возможности в данном секторе. Помимо этого, интерес фармацевтической промышленности проявляют такие международные компании, как AstraZeneca. В 2011 году она открыла в Санкт-Петербурге Центр по биоинформатике и прогностической медицине в целях содействия развитию инноваций в области здравоохранения.

Для России в настоящее время в фокусе экономической и инвестиционной активности необходимо:

Совершенствовать деловую среду:

Политическая, законодательная и административная среда должна совершенствоваться. Ведение бизнеса в России все еще осложняется целым рядом нерешенных политических, законодательных и административных вопросов. Российский потенциал в области привлечения инвестиций продолжают ограничивать коррупция и недостатки законодательства. У России 112-е место в списке из 185 стран, включенных в рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса-2013» (Doing Business 2013), но она все же опережает некоторые страны БРИК: Бразилию (130-е место) и Индию (132-е место). По данным ОЭСР, России следует повысить эффективность государственного администрирования, улучшить деловой климат и принять меры для снижения коррупции. Следует отметить, что в последнее время правительство осуществило ряд мер, направленных на улучшение делового климата. Согласно отчету Всемирного банка «Ведение бизнеса 2013», Россия переместилась на восемь позиций вверх — до 112-й — в списке из 185 стран, причем наибольшее повышение рейтинга произошло в области облегчения уплаты налогов. Вместе с этим для дальнейшего улучшения климата остается много возможностей.

Устойчивое развитие. Россия продолжает расти быстрее мировой экономики, однако в большей степени ее рост основан на высоких ценах на нефть и экспорте энергоносителей. Излишняя зависимость от экспорта нефти поднимает вопрос об устойчивости такой экономической модели. Около 45% респондентов отметили необходимость реализации инициатив в области устойчивого развития. Правительству следует подготовить реформы для обеспечения более устойчивого и сбалансированного роста за счет разных секторов. Развитие конкуренции путем приватизации, повышение открытости экономики благодаря вступлению в ВТО могли бы дать импульс росту производительности и запустить столь необходимую модернизацию. Согласно докладу ВЭФ «Глобальная конкурентоспособ-

ность, 2012–2013 годы», у России слабые позиции в области снижения вредного воздействия на окружающую среду, в особенности по трем показателям: эффективности экологического регулирования, количеству ратифицированных международных соглашений о снижении вредного воздействия на окружающую среду и состоянию естественной природной среды. Показатели России в области устойчивого социального развития уступают результатам входящих в ОЭСР стран, Китая и Бразилии, но они выше, чем у Индии.

Качество жизни, уровень культуры, социальная среда и знание языка. В течение прошедшего десятилетия экономическое развитие российских регионов было неравномерным. Для страны характерны значительные региональные различия, особенно это касается Москвы, Санкт-Петербурга и других городов. Показатели качества жизни также разочаровывают при сопоставлении с темпами роста ВВП. Уровень бедности составляет 17%, что значительно выше среднего показателя для стран ОЭСР (11%). Средняя продолжительность жизни — 66,5 лет (60 лет для мужчин и 73 года для женщин), что меньше, чем в странах с сопоставимым ВВП на душу населения. Следует отметить, что сравнительно небольшая часть российского населения владеет английским языком. По индексу уровня владения английским языком 2012 (Education First English Proficiency Index 2012), Россия занимает 29-е место (самый низкий показатель в Европе), однако опережает Китай (36-е) и Бразилию (46-е место).

Развивать сферу услуг. В отчете по результатам исследования инвестиционной привлекательности европейских стран, проведенного «Эрнст энд Янг» в 2013 году, отражено представление о том, что в течение следующих двух лет рост экономики в Европе будет определяться развитием информационно-коммуникационных технологий. Называя наиболее перспективные отрасли, способные ускорить рост российской экономики, руководители компаний разошлись во мнениях. Респонденты считают, что наибольшим потенциалом обладает энергетика. Далее следуют обрабатывающие отрасли: тяжелая промышленность, автомобилестроение и производство потребительских товаров. Удивительно различие ответов респондентов в рамках европейского и российского исследований о значении услуг для бизнеса. 19% участников исследования инвестиционной привлекательности европейских стран считают, что сектор профессиональных услуг станет одним из драйверов экономического роста в Европе (в России такого мнения придерживаются лишь 4% опрошенных). Наличие высокоразвитой инфраструктуры и квалифицированной рабочей силы делают европейские страны привлекательными для инвестирования в наукоемкие отрасли. Россию продолжают считать энергетическим центром (что обусловлено ее зависимостью от использования природных ресурсов), а также производственной площадкой. Вместе с этим развитие в России сектора технологий и сферы услуг имеет решающее значение для устойчивого роста.

Производить потребительские товары. Рост в этом секторе будет стимулироваться как предложением, так и спросом. Большое население с растущим располагаемым доходом может открыть впечатляющие возможности для международных производителей потребительских товаров. Средний класс в России (с годовым доходом в диапазоне от 6000 до 15000 долларов США) составляет 55% населения, что существенно больше, чем в других странах БРИКС (30% в Бразилии, 21% в Китае и 11% в Индии). В России доля населения с высоким доходом (свыше 50000 долларов США) еще больше. К этой категории относятся 15% домохозяйств (в Бразилии — в три раза меньше) 85. Вступление России в ВТО и создание Таможенного союза помогут производителям потребительских товаров расширить доступ на рынок. Членство в ВТО предполагает отмену импортных пошлин и облегчает зарубежным компаниям выход на рынок. Создание Таможенного союза открывает им доступ к рынкам Казахстана и Беларуси.

Развивать транспортную инфраструктуру. Российское правительство это понимает и обещает до 2015 года выделить 445 млрд долларов США на строительство транспортной инфраструктуры. Ускоренному строительству и модернизации транспортной инфраструктуры способствовало проведение зимних Олимпийских игр в 2014 году и в перспективе чемпионата мира по футболу в 2018 году. ОАО «РЖД» учредило дочернюю компанию РАО «Высокоскоростные магистрали» для управления проектами на основе государственно-частного партнерства по строительству высокоскоростных железнодорожных магистралей в России. Правительство также планирует проведение тендеров на проектирование, строительство, финансирование и содержание новых высокоскоростных магистралей, связывающих Москву с Нижним Новгородом, Казанью, Самарой и Екатеринбургом (все указанные города участвуют в проведении чемпионата мира по футболу).

Кроме того, Россия начала в Санкт-Петербурге реализацию проекта «Западный скоростной диаметр» стоимостью 6,5 млрд долларов США — одного из крупнейших в мире по строительству платной автомагистрали на основе государственно-частного партнерства. Это к тому же первая в России платная дорога внутри города, связывающая его северные, центральные и южные районы.

В 2014 году в России сложилась ситуация острого «инвестиционного голода». По данным Росстата иностранные инвестиции в Россию за девять месяцев 2013 года увеличились на 15,7%. Однако на фоне их провала за тот же период 2012 года на 14,4%, такой результат нельзя назвать положительным. Инвестиционная привлекательность РФ снижается с каждым годом. Об этом свидетельствует сокращение доли реинвестированных прямых капиталовложений. К тому же, большая часть инвестиций из-за границы приходится на поступления из офшоров, которые вряд ли можно назвать «иностранными» в общепринятом понимании этого слова.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале (66,3%) составили «прочие инвестиции». А го-

воря понятным всем языком — кредиты и займы на сумму почти 380 миллиардов долларов. Меньше трети вложений из-за границы пришлось на прямые инвестиции, и совсем уж «крохи» достались инвестициям портфельным. Лидером по привлечению российских инвестиций остаются Виргинские острова — 61,1 млрд. долларов. Именно там зарегистрированы компании OGIP Ventures Ltd и Alfa Petroleum Holdings Limited (продавцы 50% ТНК-ВР от консорциума AAR).

В середине 2014 года произошел спад инвестиций, связанный с окончанием масштабных строек и крупных инвестпроектов (Сочи-2014). Рост инвестиций наблюдается лишь в сфере добычи несырьевых полезных ископаемых, организации отдыха и торговле. Минэкономразвития уже дважды ухудшало прогноз по динамике роста инвестиций в 2014 году. Сейчас этот показатель выглядит как 3,9%. Прогноз аналитиков ЦМАКП оказался еще менее оптимистичным — всего 3%. Центр развития ВШЭ, в свою очередь, обещает и вовсе 2,2%. Редкими пессимистами (или реалистами) оказались российские банки. В «ВТБ Капитал» считают, что в нынешнем году инвестиции в Россию увеличатся всего на 2%, а в Райффайзенбанке вообще дают всего 1% прироста.

К сожалению, общая ситуация с количеством (а самое главное, с качеством) привлеченных в Россию инвестиций складывается неутешительная. График нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере за последние годы выглядит устрашающе. Только по официальным данным размер нецелевого использования бюджетных средств в 2011 году (718, 5 млрд. рублей) в три раза превысил тот же показатель 2001 года. Другими словами, за первые 10 лет XXI века воровать в России стали в три раза больше. Миллиарды рублей ежегодно «вымываются» из российской экономики, оседая на частных счетах зарубежных банков. О каком привлекательном инвестиционном климате может идти речь в ситуации, когда порой без серьезных взяток (или связей) в России не делается вообще ничего.

В нашей стране уровень экономической преступности (в том числе, и киберпреступлений) гораздо выше среднемирового и среднеевропейского показателей. В такой ситуации доверять свои деньги недостаточно защищенным компаниям захочет далеко не каждый. Среди причин, «отпугивающих» иностранных и отечественных инвесторов, можно назвать и высокую стоимость заемных средств, и жесткую привязку России к собственной нефти как к основному источнику наполнения бюджета, и низкое качество образования. В числе факторов, ухудшающих инвестиционный климат в России, отдельно стоит отметить отсутствие экономического роста и неразвитость фондового рынка. По итогам 2013 года около половины акций ММВБ показали отрицательную динамику (в том числе, и такие «гиганты» как ВТБ, Газпром, Роснефть и Лукойл).

На основе анализа экономической активности следует сделать следующие выводы и показать следующие тенденции на микроуровне.

В 2013 году количество ранних предпринимателей (тех, кто только открывает свое дело, либо чей бизнес не старше трех лет) в России увеличилось на 25% и составило 5,75% от взрослого трудоспособного населения страны, говорится в исследовании «Глобальный мониторинг предпринимательства», проведенном Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета при поддержке компании EY. По этому показателю Россия находится на одном уровне с такими странами, как Испания (5,21%), Финляндия (5,29%), Греция (5,51%), Норвегия (6,25%). Правда, уровень предпринимательской активности в России меньше, чем в остальных странах БРИКС: в Бразилии 17,3% трудоспособного населения являются предпринимателями, в Китае — 14,02%, в ЮАР — 10,59%, в Индии — 9,88%. Также исследователи выяснили: несмотря на то, что в России создается аналогичное европейским странам число предприятий, они быстро умирают. Так, большинство создаваемых в России организаций малого бизнеса не могут преодолеть начального этапа своего развития. Лишь 3,4% из них существуют на рынке более трех лет, что по-прежнему остается одним из самых низких показателей среди стран-участниц проекта. В странах со схожим количеством предпринимателей этот показатель выше: в Норвегии число предпринимателей, чей бизнес существует на рынке более трех лет, составляет 6,15% взрослого трудоспособного населения, в Финляндии — 6,65%, Испании — 8,39%, а в Греции — 12,6%.

Финансовые причины являются основным фактором закрытия бизнеса. Около 40% респондентов констатировали, что были вынуждены закрыть бизнес из-за его нерентабельности. В 2013 году резко сократилось число тех, кто указал в качестве причины закрытия невозможность получения финансирования. В целом количество закрывших свой бизнес в 2013 году было в два раза больше по сравнению с предыдущим годом.

Количество респондентов из России, которые планируют открывать собственное дело в ближайшие три года, выросло на 1% по сравнению с 2012 годом и составило 4,7%, однако этот показатель остается самым низким среди стран-участниц проекта. Примерно столько же респондентов так же ответили на этот вопрос в Норвегии (6,2%) и Японии (7,1%). Этот показатель в странах БРИКС составил в среднем 22%, а в странах Восточной Европы — 21%. Половину из тех, кто в ближайшее время собирается заниматься предпринимательской деятельностью, составляют уже действующие предприниматели, которые хотят открыть новый бизнес.

Но помимо увеличения числа предприятий, также стоит заметить, что в России растет количество убыточных организаций. За первые шесть месяцев 2014 года количество убыточных организаций в России составило 32,4%, сказано в материалах Росстата. Таким образом, каждый третий бизнес в стране является убыточным. Больше всего убыточных организаций в сфере производства и распределения газа, воды и энергии — 51,8%. В области до-

бычи полезных ископаемых убыточных компаний 42,8%, в том числе добывающих топливно-энергетические полезные ископаемые — 39,9%. В обрабатывающей сфере доля убыточных предприятий достигла 31,9%, в строительстве — 29,8%, в торговле — 21,4%. В сельском хозяйстве за первое полугодие 2014 года убытки получили 21,2% компаний, в рыболовстве и рыбобольстве — 22,7%. При этом сальдированный финансовый результат всех российских компаний оказался положительным и составил 3,086 триллиона рублей.

Негативное влияние замедления инвестиционной динамики состоит в том, что оно выглядит чрезмерным даже с учетом замедления роста экономики в целом, что, в общем-то, ведет к стабилизации уровня загрузки мощностей и снижению потребности в инвестициях. Но даже с учетом этого фактора рост инвестиций должен был бы быть выше при прочих равных, так как во всех построенных нами спецификациях инвестиционной функции для России значимость роста экономики в предшествующий год определяется с эластичностью от 0,7 до 1,2. Это значит, что рост инвестиций должен был бы в этом году быть на уровне не ниже 3,0–3,7%, а мы пока видим заметное их падение, заставляющее говорить о настоящем инвестиционном провале.

И было бы неправильно объяснять его исключительно резким снижением сальдированного финансового результата экономики (почти на 22% за январь-май, см. таб. 1.), которое в соответствии с российской инвестиционной функцией могло вычесть, по нашим оценкам, 2,5–2,8 п. п., но никак не реальные 6,6–8,6% (с учетом и без учета инвестиционного «спурта» ЮФО).

Малый и средний бизнес играет огромную роль в развитии экономики многих стран, так как не только помогает решать проблемы, связанные с занятостью населения, но и повышает эффективность производства, стимулируя развитие конкуренции, а также является источником постоянных отчислений в бюджет налогов. Помимо прочего, малый и средний бизнес — это поддержка специализации

и кооперации в разных отраслях (сфера обслуживания, мелкое и среднее производство). И его поддержка как основного инвестиционного двигателя на микроуровне является одной из важнейших задач.

При сравнении данных по России с данными по Евросоюзу и США становится понятно, что в нашей стране размер сектора малых предприятий значительно меньше, чем за рубежом. В числе проблем, которые тормозят развитие малого и среднего бизнеса в России, нехватка финансирования, высокая стоимость арендной платы за помещения, различные административные барьеры, пробелы в законодательстве, а также дефицит высококвалифицированных кадров.

В России уже существует система региональных гарантийных фондов, которые предоставляют поручительства банкам за компании малого и среднего бизнеса, по причине нехватки собственного имущества для залогового обеспечения кредитов. Однако было принято решение в 2014 году создать федеральный гарантийный фонд по поддержке данного сектора, который мог бы предоставлять гарантии региональным фондам и поспособствовать расширению прямой финансовой поддержки. Летом 2013 года был поднят вопрос о предоставлении мелким предпринимателям двухгодичных налоговых каникул. Затем было выдвинуто предложение освободить от налогов только тех, кто впервые регистрирует свой бизнес и таким образом увеличить число малых и средних предприятий, а также легализовать теневую занятость, увеличив суммарное число ИП на 2 миллиона. Однако Минфин выступил против этого предложения, при этом согласившись с тем, что идея сама по себе хорошая и её просто нужно доработать. Дело в том, что может начаться массовая регистрация уже существующего бизнеса в качестве нового и в итоге просто получится уход от уплаты налогов. Даже если решение о предоставлении налоговых каникул и будет принято, оно, прежде всего, будет касаться производственных и инновационных предприятий, то есть тех, которые являются наиболее важными для развития экономики страны.

Литература:

1. И. С. Аглицкий, Ю. А. Васильева, Л. С. Звягин, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, Е. Н. Сирота, С. Е. Щепетова Системный анализ социально-экономической политики государства на микроуровне [Текст]: отчет о научно-исследовательской работе/И. С. Аглицкий, Ю. А. Васильева, Л. С. Звягин, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, Е. Н. Сирота, С. Е. Щепетова. — Москва: Финуниверситет, 2014. — 190 с.;
2. <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/36145.html> © КонсультантПлюс, 1992–2014
3. <http://www.fedresurs.ru/Companies>
4. <http://www.kremlin.ru/acts/20943>
5. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_56/Main.htm
6. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/\\$FILE/Ras2013-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/$FILE/Ras2013-rus.pdf)
7. <http://www.gsom.spbu.ru/>
8. <http://www.investmir.ru/faktori-investicioonoy-aktivnosti.html>
9. http://belgorodinvest.ru/upload/information_system_18/3/7/7/item_377/information_items_property_172.pdf

Формирование эффективной и целенаправленной инвестиционной политики государства в целях устойчивого долгосрочного развития экономики и общества

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University

Исследование инвестиционной политики, как на макроуровне, так и на микроуровне имеет важное значение для Российской Федерации, которая находится на пути к развитой рыночной экономике. Основные направления инвестиционной политики по своей сути являют собой возможность создания благоприятных условий для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, повышения рентабельности и минимизации рисков в интересах устойчивого экономического и социального развития, повышения жизненного уровня населения. Результат реализации инвестиционной политики оценивается в зависимости от количества участвующих в развитии экономики инвестиционных ресурсов и является одним из ключевых показателей развития страны.

Ключевые слова: инвестиционная политика, государственная политика, экономика, развитие бизнеса, микроуровень, макроуровень.

The formation of effective and targeted investment policy for sustainable long-term development of the economy and society

Research investment policies, both macro-level and micro-level is important for the Russian Federation, which is on the way to a developed market economy. The main directions of investment policy essentially represent the possibility of creating favorable conditions for the activities of domestic and foreign investors, increase profitability and minimize risks in the interests of sustainable economic and social development and improving the living standards of the population. The result of implementation of the investment policy is evaluated depending on the number participating in the economic development investment resources and is one of the key indicators of development of the country.

Keywords: investment policy, public policy, Economics, business development, micro-level and macro-level.

В экономической литературе есть довольно разнообразные определения инвестиционной политики. Точно передаёт суть термина следующее определение: инвестиционная политика государства представляет собой комплекс взаимосвязанных задач и мероприятий, необходимых для того, чтобы обеспечить требуемый уровень и структуру капитальных вложений в экономику страны и некоторые из его секторов промышленности, меры по совершенствованию инвестиционной деятельности со стороны всех основных агентов воспроизводства: жители, предприятия, предприниматели, государство.

Принципы государственного регулирования инвестиционной деятельности определяются в ст. 11 Федерального закона от 25.02.99 №39-ФЗ (в редакции от 23.07.2010) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляемой в форме капитальных вложений». Основными из них являются: 1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности; 2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Инвестиционная политика государства представляет собой сложный процесс, который зависит от многих факторов. Министерство экономического развития Российской Федерации определяет основные направления инвестиций и структурной политики (Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной постановлением Правительства РФ от 17.11. 2008), и Общие положения (санкции, условия льготного кредитования и т.д.). Субъекты Федерации имеют право делать свои собственные дополнения и исправления с учетом транспортной доступности, наличия предварительных капиталовложений, наличия квалифицированной рабочей силы, наличия предпочтений, имеющейся информационной поддержки. Это будет гарантировать правильное использование инвестиционных ресурсов и контролировать достижение указанных результатов.

Формирование российской государственной политики в сфере инвестиций зависит от ряда факторов:

Во-первых, это традиционно сильная роль государства в управлении экономикой. Именно от состояния такой «инициативы» государства были возможны радикальные экономические реформы. Во-вторых, это функционирование рыночной экономики, которая призвана обеспечить наибольшую отдачу от действий субъектов инвестиционной деятельности и долгосрочных перспектив государственной политики. В-третьих, это переходный период, например, политической, экономической нестабильности, глобального финансового кризиса, отсутствия четкой и правильной развития реального сектора экономики.

По мнению большинства экспертов, мировая экономика постепенно выходит из кризиса. В то время как страны БРИК опережают в этом движении наиболее развитые страны. Это означает, что развивающиеся рынки вновь станут привлекательной почвой для иностранных инвесторов. Но не все, а в основном те, которые будут в состоянии обеспечить наиболее благоприятные и комфортные условия для иностранного капитала. The Wall Street Journal и Фонд наследия выпустили бюллетень по индексу экономической свободы. Важно отметить, что отражает отчет, он показывает систематическое повышение уровня экономических свобод после глобального кризиса, и, следовательно, определение наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса. Индекс показывает в своём обзоре 183 страны, и более половины из них улучшили свои позиции. Среди них Россия не фигурирует.

По мнению экспертов, основными причинами этого является нестабильность экономической и политической ситуации, несовершенное и противоречивое законодательство, нечеткое определение прав собственности, отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала, нестабильность рубля как национальной валюты, непредсказуемость изменений в налоговой системе, а также чрезмерной бюрократии и административных барьеров на пути бизнеса и коррупции.

В нынешних экономических условиях, когда явно виден низкий уровень инвестиционных потоков и в ситуации продолжающегося восстановления инвестиционного рынка роль государства имеет решающее значение. Государство может влиять на инвестиционную деятельность с помощью амортизационной политики, политики в области исследований, политики в отношении иностранных инвестиций. Государственные инвестиции направлены на решение стратегических задач государственной политики, они часто не носят коммерческого характера. Эффективность государственных инвестиций следует рассматривать в стране, потому что их внимание уделяется прежде всего устойчивому экономическому росту и социальному прогрессу общества. России необходимо создать механизм для обеспечения эффективного использования государственных инвестиций. Основными направлениями такого механизма являются: укрепление целевой составляющей государственного регулирования; сотрудничество между государством и бизнесом на основе совместного финансирования проектов; обеспечение справедливости на основе

капитальных трансфертов. Россия в настоящее время нуждается в прямых частных инвестициях, и не только в капитал, и в так называемые умные инвестиции, то есть вложения в сопровождении передачи технологий, создания новых, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест. Иностранные инвестиции важны для российской экономики. Это связано с почти полным отсутствием финансирования из государственного бюджета, отсутствием достаточных средств от предприятий, экономического кризиса и его рецессии, большого износа оборудования предприятий и других причин.

Создание благоприятного инвестиционного климата должно быть осуществлено следующими путями:

1. Усиление роли государства как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности. Это позволит участникам быть уверенными, что в кризисных ситуациях инвестированный капитал не будет потерян;
2. Создание равных конкурентных условий для всех инвесторов, независимо от форм собственности, что может способствовать эффективному распределению капитала и его устойчивого развития;
3. Решение противоречия в законодательстве;
4. Упрощение процедур утверждения документации, разработке инвестиционных программ, чтобы ускорить реализацию инвестиционных проектов;
5. Создание информационно-аналитических центров, занимающихся оценкой рейтинга потенциальных инвесторов;
6. Формирование современных инвестиционных рыночных инфраструктур, которые будут способствовать инвестиционному процессу сбережений и межсекторального перелива капитала.

Следует отметить, что в настоящее время Российская Федерация активно реализует государственную политику, направленную на поддержку инвестиций. Для улучшения инвестиционного климата в августе 2010 года в России учрежден пост омбудсмена инвестиций. Это делается для того, чтобы иностранные инвесторы могли напрямую обращаться к омбудсмену со своими нуждами, предложениями и идеями. В настоящее время, последовательная работа по формированию упрощенной процедуры запуска инвестиционных проектов. В России планируется создать единую национальную систему аккредитации, которая облегчит прием новых продуктов на рынки. Правительство завершает пакет законопроектов, направленных на создание стимулов для инвестиций в высокие технологии, повышения качества социальных услуг. Создания для сектора информационных технологий технологических зон развития, создание университетов, введение льготных тарифов страховых взносов.

Для снижения региональной и муниципальной бюрократии рассматривает вопрос о том, чтобы был создан специальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Качество работы с инвесторами является одним из основных критериев для оценки эффективности деятельности региональных администраций, критериев

жизнеспособности и укомплектования регионов инвестиционной составляющей. Планируется, что регионы и муниципалитеты в ближайшем будущем будем публиковать информацию о списке перспективных направлений, что позволит быстрее и с меньшими затратами выбрать площадку для реализации инвестиционных проектов. Кроме того, планируется упростить процедуру доступа к инфраструктуре естественных монополий.

Активное состояние экономики влияет на инвестиционные процессы, которые имеют важное значение для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, и возрождения инвестиционной деятельности, что позволяет обеспечить стабильное развитие социально-экономической системы в целом и служит интересам всего общества. Согласно словам Президента В.В. Путина, Правительство России стремится создать действительно открытую и предпочтительную для инвестора инвестиционную экономику — с самыми либеральными правилами, адекватными налогами, высоким качеством работы государственного аппарата.

Инвестиции играют важную роль в экономическом развитии любого государства, так как это обеспечивает достаточный уровень насыщения экономического капитала, величина которого может быть достигнута только через приток иностранных и внутренних инвестиций, экономический рост. Но следует отметить, что важным фактором является не только количественные характеристики входящего потока инвестиций, но и качественный компонент, который должен быть сформирован на основе потребностей экономики, а именно: структурой входящих инвестиций; объектами капитальных вложений; источниками инвестиций; финансовыми вложениями.

Сегодня приоритетами инвестиционной политики является развитие внутреннего процесса долгосрочного инвестиционного характера, потому что иностранные инвесторы зачастую готовы войти в долгосрочный проект только тогда, когда присутствует явное участие отечественного капитала. Таким образом, дополнительные инструменты необходимы и для накопления вложения ресурсов внутри страны. Кроме того, по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ) валовые сбережения около 30% ВВП, и за предыдущий 2013 г. объем сбережений в банках увеличились примерно на 20%, что свидетельствует о мощном потенциале внутренних инвестиций.

Для российской экономики это является хорошим показателем по сравнению с другими развитыми странами, но лишь небольшая часть всех депозитов конвертированы в долгосрочные инвестиции. Это связано с тем, что большая часть населения предпочитает вкладывать свои сбережения в массу краткосрочных депозитов сроком до 30 дней, опасаясь вкладывать на более длительные сроки, в связи с волатильностью рубля. Плавающий курс и не всегда понятная для населения политика Центрального банка, является неопределенности, что негативно влияет на качество активов банка, частично построенных на краткосрочных депозитах. В результате,

банковская система не в состоянии в полной мере инвестировать в долгосрочные проекты.

На современном этапе развития российской экономики требуется много долгосрочных инвестиций, направленных на модернизацию нашей экономики — в сфере новых технологий, в реальном секторе экономики, а также на развитие инфраструктуры. Таким образом, необходима инвестиционная политика, направленная на стимулирование инвестиций, прежде всего в области новых технологий, которые будут поднимать страну на более высокий уровень. Необходима и диверсификация экспорта товаров, что снизит жесткую зависимость от мировых цен на сырье, результат будет устойчив к внешним потрясениям финансовой системы страны.

Многие эксперты отмечают, положительные изменения в ситуации по долгосрочным инвестициям, третья часть российских предприятий говорят об энергоэффективности в инвестиционных целях, чтобы снизить стоимость производства. Можно отметить увеличение доли собственных средств предприятий, появились свободные средства и прибыль в результате эффективной политики ценообразования. Предприятия готовы делать долгосрочные инвестиции, в отличие от нашего населения, но, несмотря на положительную тенденцию улучшения финансового состояния — не имеют возможность. В нашем государстве является слабо развитым сектор долгосрочных кредитов в связи с отсутствием долгосрочных ресурсов в экономике, которая является одной из проблем, связанных с проблемой долгосрочных инвестиций.

Основными проблемами долгосрочного инвестирования и инвестиционной политики в целом, являются:

- 1) нехватка «длинных» финансовых ресурсов;
- 2) неблагоприятный инвестиционный климат и необходимость трансформации форм гос. регулирования инвестиционной деятельности;
- 3) низкий уровень финансовой грамотности населения;
- 4) неэффективность проводимой денежно-кредитной политики.

Существует множество мнений о том, каким образом создать длинные деньги в нашей экономике. Некоторые считают, что длинные деньги должна создавать банковская система самостоятельно, с помощью банковского мультипликатора, без участия таких институтов как ЦБ РФ и ФНБ. Другие экономисты считают, что нужно создавать длинные деньги путем рефинансирования коммерческих банков под обязательства производственных негосударственных предприятий.

Одним из источников длинных денег в экономике, а как следствие и одной из мер государственной инвестиционной политики должна стать эмиссия Банка России под покупку долгосрочных государственных ценных бумаг. Так, в двух мощных экономиках мира — в США и Японии — при формировании денежного предложения (денежной базы) основное место занимают долгосрочные государственные облигации, выпускаемые в целях финан-



Рис. 1. Основные формы государственного регулирования инвестиционной деятельности

сирования бюджетного дефицита. Затем эти бумаги покупаются центральными банками и остаются на их балансах. В результате в экономику поступают длинные целевые ресурсы. Такая практика устойчиво применяется последние десятилетия. Кроме этого, нужно использовать имеющийся внутренний потенциал страны — сбережения населения, путем создания эффективного механизма трансформации сбережений в долгосрочные инвестиции. Источниками длинных денег должны являться также страховые компании и негосударственные пенсионные фонды.

Необходимо принять комплекс дополнительных мер в области улучшения инвестиционного климата, так как действующие меры незначительно улучшили ситуацию в России. Разработка дополнительных мер, должна быть определена по четырем направлениям: совершенствование законодательства; борьба с коррупцией; создание нормальной судебной системы, способной защитить законные права инвесторов; развитие инфраструктуры, которое способствовало бы инвестированию регионов России, тем самым решив еще одну острую проблему — слабое экономическое развитие регионов, удаленных от центра.

Низкий уровень финансовой грамотности населения является так же немаловажной проблемой долгосрочного инвестирования и инвестиционной политики экономики страны. Это проявляется в том, что большинство нашего населения, не знают о возможности увеличения и спасения от инфляции своих сбережений, кроме как вкладов в банковские депозиты. Помимо этого, население осуществляет в большинстве случаев краткосрочные вклады,

по которым доходность минимальная и покрывает только инфляцию. В итоге, население остается без приращенного капитала, банковский сектор без длинных денег, а экономика без долгосрочных инвестиций. Поэтому нужно создать независимые консультационные институты, находящиеся под контролем государства, которые будут оказывать помощь населению, по вопросам возможных вариантов инвестирования в экономику сбережений, по которым население будет получать доходы. Причем принцип независимости сотрудников данного института от коммерческих предприятий и других, каких либо структур — должно являться ключевым моментом.

Не эффективность проводимой денежно-кредитной политики является одной из важнейших вышеперечисленных проблем, так как в экономике на данном этапе ее развития, не хватает длинных денег, которые способствовали бы долгосрочному инвестированию. Неадекватность проводимой политики заключается в том, что ее направленность на снижение инфляции, достигается путем сокращения монетизации, хотя причина инфляции это результат высоких тарифов естественных монополий. Инфляция спровоцирована высокими издержками производства в связи с коррупционными поборами, ценовым произволом сырьевых и инфраструктурных монополий, устаревшими производственными и управленческими технологиями, изношенными основными фондами и инфраструктурой, а также высокой стоимостью кредитов для реальных секторов экономики.

Государству нужна адекватная денежно-кредитная политика, в части применения тех или иных инструментов

Банка России — должно иметь экономическое обоснование, а направлением политики должно являться качественное развитие экономики и формирование условий долгосрочного и устойчивого развития. Государству в первую очередь нужно создать систему защиты прав инвесторов, создать развитую инфраструктуру, обширное информационное пространство, внедрить новые технологии. Нужно продолжать совершенствование и развитие правовой базы, необходимо принять законы, способствующие институциональному развитию банковской системы, а также законы, запрещающие манипуляции на фондовом рынке, обеспечивающие защиту прав акционеров и инвесторов, продолжать активно борьбу с коррупцией.

Основные направления совершенствования инвестиционной политики

За годы реформ, в достаточно быстрые сроки, был пройден путь от централизованно управляемой экономической системы к принципиально иной по своим основным характеристикам, основанной на рыночных принципах ведения хозяйства.

Проведена широкомасштабная приватизация. В настоящее время, по оценкам, около 75% общего объема ВВП производится в негосударственном секторе экономики. Созданы и функционируют фондовый и валютный рынки, а также финансовые институты, включая банковский сектор. Ликвидирована государственная монополия внешней торговли, активизировалось участие России на мировых рынках товаров, капиталов и услуг.

Экономическая, социальная и инвестиционная политика Правительства Российской Федерации предусматривает дальнейшее развитие и реализацию глубоких структурных реформ, направленных на развитие принципов свободной, рыночной экономики, формирование конкурентной среды, обеспечивающей необходимый уровень инвестиций для динамичного развития.

Объем иностранных инвестиций в российскую экономику будет зависеть от уровня доверия иностранных инвесторов России, её «изображение» на мировых рынках капитала, инвестиционного климата, поощрение иностранных инвесторов, инвестирующих в реальный сектор экономики, отсутствия барьеров для иностранных инвестиций и соблюдение общепринятых стандартов в отношении иностранных инвесторов.

Важнейшим условием для расширения инвестиционного сотрудничества между Российской Федерацией с иностранными государствами является создание благоприятного инвестиционного климата в стране путем предоставления иностранным инвесторам, которые вкладывают свой капитал в российской экономике, необходимых правовых гарантий для защиты своих инвестиций через подготовку и заключение межгосударственных и межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также о защите российских инвесторов, инвестирующих за рубежом. Такие соглашения призваны повысить приток иностранных инвестиций в российскую

экономику. Они обеспечивают иностранным инвесторам режим наибольшего благоприятствования и всех необходимых гарантий в связи с осуществлением инвестиционной деятельности. С этой целью будет продолжаться переговоры о заключении международных соглашений России о поощрении и взаимной защите инвестиций.

С целью устранения препятствий для иностранных инвестиций в российскую экономику и стимулирует деятельность Консультативного совета по иностранным инвестициям в России, где в рамках рабочих групп и секций необходимо решать весь спектр проблем, препятствующих притоку иностранных инвестиций, и проводить разработку рекомендаций, направленных на поощрение иностранных инвесторов (законодательство, налоговой реформы, таможенного и валютного контроля, региональные аспекты, страховые и другие).

Социальная политика находится в прямой связке с инвестиционной и направлена на решение двух приоритетных задач для целей общества: увеличение инвестиций в развитие человеческого потенциала и создание подлинно эффективной системы социальной поддержки малообеспеченных граждан.

Социальная политика предусматривает ускоренное развитие посредством образования, здравоохранения, культуры, развития трудовых отношений, реформы пенсионной системы, то есть, тех областях, которые обеспечивают формирование человека, адаптированных к новым условиям, вклад в реализацию его способностей и расширения возможностей.

Усилия в социальной сфере, позволит создать условия для повышения качества образования и привести его уровень с современными требованиями и рационализации системы предоставления социальных выплат и льгот, перемещая обратиться принцип оказания социальной помощи населению, а все эти меры как следствие создадут и повышение общего уровня инвестиционного климата.

Меры, необходимые в инвестиционной политике на ближайшую перспективу

1. Предпосылкой инвестиционной деятельности является низкий уровень инфляции, а также предсказуемость поведения цен в экономике. Таким образом, основная задача состоит в том, чтобы проводить политику, направленную на устойчивое снижение инфляции и инфляционных ожиданий. Требуется ужесточение контроля над доходами и расходами бюджета.

2. Без серьезных усилий по урегулированию проблемы государственного долга, и без навязывания жестких ограничений на формирование государственного долга невозможно улучшить имидж России в глазах иностранных инвесторов.

3. В области налогообложения не должно быть политики «собирайте налоги любой ценой». «Понятная» налоговая система будет соответствовать ожиданиям налогоплательщиков и позволит нам соответствовать государственным интересам в части социальной и инвестиционной политики.

4. В кратчайшие сроки реализовать программу реструктуризации банковской системы, считая этот вопрос одним из наиболее актуальных задач:

- создание благоприятных условий для увеличения присутствия иностранных банков в России;
- повышение прозрачности в банковской системе, совершенствование банковского надзора, предотвращения банкротств банков;
- содействовать подготовке руководителей Банка;
- завершение внедрения новой системы учета, основанной на международных принципах.

Центральный банк должен продолжать воздерживаться от выдачи лицензий банкам, во главе с бывшими руководителями неплатежеспособных банков (и банков, в которых крупный пакет принадлежит владельцам неплатежеспособных банков) вплоть до этих банков для осуществления платежей по долгам. Если более четко регулируют порядок определения обменного курса в удовлетворении требований кредиторов по обязательствам в иностранной валюте.

5. Значительное улучшение требует валютное регулирование. В этой части, следующие меры:

- отменить лицензирование импорта иностранного капитала в Россию. Для этого необходимо внести изменения в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- ввести уведомительный порядок для регистрации иностранных инвестиций (в том числе валютных операций, связанных с движением капитала), в дополнение к изъятиям, устанавливаемыми законодательно;
- упростить выдачу налоговых кредитов и освобождений тем инвесторам, которые имеют право на него законом.

6. Для инвесторов не менее важным фактором, влияющим на решение инвестировать, является защита прав собственности. В этой области, необходимо создать соперников, пресекающих действие большинства инвесторов и менеджеров компаний за нарушение прав собственности в отношении миноритарных акционеров, а также внести соответствующие поправки в закон «Об акционерных обществах», исключающих злоупотребления со стороны большинства инвесторов и Совета директоров.

Литература:

1. И. С. Аглицкий, Ю. А. Васильева, Л. С. Звягин, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, Е. Н. Сирота, С. Е. Щепетова Системный анализ социально-экономической политики государства на микроуровне [Текст]: отчет о научно-исследовательской работе/И. С. Аглицкий, Ю. А. Васильева, Л. С. Звягин, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, Е. Н. Сирота, С. Е. Щепетова. — Москва: Финуниверситет, 2014. — 190 с.;
2. Инвестиции: Учебник./Под ред. Г. П. Подшиваленко. — М.: Кнорус, 2009. — 496 с.
3. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник./Под ред. Н. В. Игошина. — М.: Юнити, 2000. — 413 с.
4. Инвестиции: учебник/А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] 2 е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2011. с. 584.
5. Клейнер, Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность/Под общ. ред. С. А. Панова — М.: Изд-во «Экономика», 1997

Кроме того, необходимо обратить особое внимание на защиту прав интеллектуальной собственности. Это требуется не только для защиты зарегистрированным товарным знакам, но и чтобы защитить от контрафактной продукции, но и ввести уголовное преследование за подражание имени (Panasonic и Panasonix, Aqafresh и Aqarelle), цвет, дизайн, как это предусмотрено законом.

7. Необходимо упростить вход в бизнес. В настоящее время требуется разрешение 20–30 автономных и дислоцированных «в разных частях света» органов. Мы должны создать технологию, действительно основанную на принципе «одного окна», а не номинально, когда предприниматель сможет получить разрешение или четкий отказ. В то же время требуется создания независимого института для апелляций. Барьеры для входа на рынок должны быть прозрачным, предприниматель должен представить, что и как нужно инвестировать, чтобы открыть дело.

8. Для создания привлекательного образа для потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях страны путем проведения рекламных компаний в СМИ, организации и участия в инвестиционных выставках, презентациях и семинарах инвестиционных миссий за рубежом.

Далее можно сделать некоторые основные выводы относительно социальной и инвестиционной политики по улучшению инвестиционного климата в России:

1. Обеспечение экономического роста, без которого невозможно решение социальных проблем и сохранение научно-технического потенциала, в то же время позволит поддерживать статус России как индустриально развитой страны, благоприятный инвестиционный климат на нынешнем этапе становится главным вопросом.
2. Радикальное улучшение инвестиционного климата, на данный момент он остается очень непривлекательным.
3. Инвесторы должны быть уверены, что сегодня лучше, чем вчера, а завтра будет лучше, чем сегодня; что эта тенденция не зависит от политической ситуации.
4. Требуется долгосрочная стратегия поощрения сбережений и инвестиций, в том числе иностранных, что должно быть закреплено в экономической политике Правительства.

6. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия. Дело АНХ, 2008. 568 с.
7. Полтерович, В.М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. №1. с. 46–66.
8. Щепетова, С.Е. Моделирование и синтез гибких экономических систем. — Н. Н.: Изд-во Гладковой, 2009. // www.cimes.professorjournal.ru

Составление финансовой отчетности

Искакова Марал Сериковна, магистр;
Болсынбекова Гульнар Абылхаковна, магистр
Государственный университет имени Шакарима (г. Семей, Казахстан)

Цель составления финансовой отчетности — представление пользователям достоверной и своевременной информации о финансовом положении организаций, описание проведенных хозяйственных операций за отчетный период.

Порядок учета, не соответствующий порядку, определенному международным стандартам финансовой отчетности, не может быть исправлен ни раскрытием применяемой Учетной политики, ни пояснительной запиской.

В тех случаях, когда руководство организаций приходит к заключению, что соответствие требованиям Стандарта будет вводить в заблуждение, и поэтому отступление от какого-либо требования необходимо для достижения достоверного представления, организация в приложении к финансовой отчетности раскрывает:

- факт, что руководство пришло к заключению, что финансовая отчетность достоверно представляет финансовое положение, финансовые результаты деятельности и движение денег организации;

- факт, что финансовая отчетность соответствует применимым Международным стандартам финансовой отчетности во всех существенных аспектах, за исключением отступления от какого-то Стандарта в целях достижения достоверного представления;

- финансовое воздействие отступления на чистый доход или убыток организаций, ее активы, обязательства, капитал и движение денежных средств в каждом из представленных периодов.

Бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение организаций на определенный момент. Организация представляет краткосрочные (оборотные) и долгосрочные активы и обязательства как отдельную классификацию в самом бухгалтерском балансе.

Разделение на краткосрочные/долгосрочные статьи

В балансе активы и обязательства классифицируются на долгосрочные и текущие (краткосрочные):

Краткосрочные активы

Актив классифицируется как краткосрочный, когда:

- его предполагается реализовать или держать для продажи или использования в нормальных условиях операционного цикла организации; или

- он содержится главным образом в коммерческих целях или в течение короткого срока, и его предполагается реализовать в течение двенадцати месяцев с отчетной даты;

- он является активом в виде денег или их эквивалентов, не имеющих ограничений на их использование.

Краткосрочные активы включают запасы и задолженность покупателей и заказчиков, которые продаются, потребляются и реализуются как часть обычного операционного цикла, даже когда их не ожидается реализовать в течение двенадцати месяцев с отчетной даты. Рыночные ценные бумаги классифицируются как краткосрочные активы, если их ожидается реализовать в течение двенадцати месяцев с отчетной даты; в ином случае они классифицируются как долгосрочные активы.

Краткосрочные обязательства

Обязательство классифицируется как краткосрочное, когда:

- его предполагается погасить в нормальных условиях операционного цикла Компании; или

- оно подлежит погашению в течение двенадцати месяцев с отчетной даты.

Некоторые краткосрочные обязательства, такие как задолженности перед поставщиками и подрядчиками, начисления работникам и другие операционные затраты, составляют часть оборотного капитала, используемого в нормальном операционном цикле. Такие операционные статьи классифицируются как краткосрочные обязательства, даже если они подлежат погашению более чем через двенадцать месяцев с отчетной даты.

Другие краткосрочные обязательства не погашаются как часть текущего операционного цикла, однако требуют погашения в течение двенадцати месяцев с отчетной даты. Например, текущая часть обязательств, включающая выплату процентов, банковские овердрафты, дивиденды к выплате, налоги на прибыль и прочие неторговые кредиторские задолженности. Обязательства, включающие выплату вознаграждения, которые обеспечивают финансирование оборотного капитала на долгосрочной основе, и не подлежат погашению в течение двенадцати месяцев, являются долгосрочными обязательствами.

Все прочие обязательства классифицируются как долгосрочные.

Отчет о движении денег представляет информацию, которая позволяет пользователям оценить изменения в чистых активах организаций, ее финансовой структуре (включая ликвидность и платежеспособность) и ее способность воздействовать на величину и сроки поступлений и платежей денежных.

В отчете раскрывается движение денег по отношению к видам деятельности:

— операционная деятельность — это деятельность, для которой создана организация и которая приносит основной доход;

— инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с приобретением и выбытием долгосрочных активов и других инвестиций;

— финансовая деятельность — это деятельность, отражающаяся в изменении объема и состава собственного капитала и заемных средств организации.

Движение денег от операционной деятельности включает в себя:

— денежные поступления от продажи товаров и оказания услуг;

— денежные поступления от аренды, комиссионных вознаграждений и иные доходы;

— денежные выплаты поставщикам товаров и услуг;

— денежные платежи работникам и от их лица;

— денежные выплаты или компенсации налога на прибыль, если только они не могут быть увязаны с финансовой и инвестиционной деятельностью.

— денежные поступления и платежи по контрактам, заключенным для коммерческих и торговых целей.

Инвестиционная деятельность

Движение денег от инвестиционной деятельности отражает затраты, произведенные в отношении ресурсов, предназначенных для получения будущих доходов и выбытия денег. Движение денег от инвестиционной деятельности включает:

— денежные платежи для приобретения основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов;

— денежные поступления от продаж основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;

— денежные платежи для приобретения долевых и долговых инструментов других компаний и долей участия в совместных компаниях (кроме платежей за эти инструменты, рассматриваемые как эквиваленты денег, и предназначенных для коммерческих и торговых целей);

— денежные поступления от продаж долевых или долговых инструментов других компаний и долей участия в совместных компаниях (кроме выручки за эти инструменты, рассматриваемые как эквиваленты денег и за те, которые предназначены для коммерческих и торговых целей);

— авансовые денежные платежи и кредиты, предоставленные другим сторонам;

— денежные поступления от возмещения авансов и займов, предоставленных другим сторонам.

Движение денег от финансовой деятельности организаций включает:

— денежные поступления от эмиссии акций или других долевых инструментов;

— денежные выплаты владельцам для приобретения или для погашения акций организации;

— денежные поступления от выпуска необеспеченных облигаций, займов, векселей, обеспеченных облигаций, залоговых и других краткосрочных и долгосрочных займов;

— денежные погашения займов;

— денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде.

Отчет об изменениях в собственном капитале организация показывает:

— итоговый доход (убыток) за период;

— каждую статью доходов и расходов, которая признается непосредственно в капитале, и сумму таких статей;

— кумулятивный эффект изменений в Учетной политике и корректировку фундаментальных ошибок.

В Отчете об изменениях в собственном капитале должно быть дано дополнительное раскрытие:

— об операциях капитального характера с владельцами

— о распределении владельцам

— сверка изменения нераспределенного дохода

— сверка изменений в каждом классе капитала, стоимости акций, каждый фонд.

Необходимо обратить внимание, что в соответствии с требованиями МСФО привилегированные акции не отражаются в балансе как обязательства, для чего используется балансовый счет.

Примечания к финансовой отчетности (пояснительная записка):

— представляют информацию об основе подготовки финансовой отчетности и конкретной Учетной политике, выбранной и примененной для существенных операций и событий;

— раскрывают информацию, требуемую Международными стандартами финансовой отчетности, которая не представлена где-либо еще в финансовой отчетности;

— обеспечивают дополнительную информацию, которая не представлена в самой финансовой отчетности, но необходима для достоверного представления.

По каждой статье в бухгалтерском балансе, отчете о доходах и расходах и отчете о движении денег делаются перекрестные ссылки на любую относящуюся к ней информацию в Примечаниях к финансовой отчетности.

Примечания представляются в следующем порядке, который помогает пользователям в понимании финансовой отчетности:

— заявление о соответствии Международным стандартам финансовой отчетности;

— информация о применяемой основе (основах) оценки и Учетной политике;

— вспомогательная информация для статей, представленных в каждой форме финансовой отчетности в том порядке, в каком представлены каждая форма финансовой отчетности;

— прочие раскрытия, в том числе:

— условные события, договорные обязательства и прочие финансовые раскрытия;

— раскрытия нефинансового характера.

В пояснительной записке раскрывается суждение руководства по применению учетной политики, которое имеет существенное влияние на признанные суммы, а также ключевые допущения относительно будущих основных источников оценки неопределенности, которые содержат значительный риск наличия существенных корректировок.

Раздел Учетной политики в примечаниях к финансовой отчетности организаций описывает следующее (но не ограничивается этим):

— основу/основы оценки, использованные для подготовки финансовой отчетности;

— каждый конкретный вопрос Учетной политики, имеющий существенное значение для правильного понимания финансовой отчетности.

Прочие раскрытия информации

Организация раскрывает следующие моменты, если они не раскрыты где-либо еще в информации, опубликованной вместе с финансовой отчетностью:

— постоянное место нахождения и юридическая форма организаций, юридический адрес (или основное место ведения дела, если оно отличается от юридического адреса);

— описание характера операций и основной деятельности

— количество работников в конце периода или среднее количество работников в течение периода.

Литература:

1. Попова, Л. А. Финансовый учет (план счетов бухгалтерского учета, основанный на Международных стандартах финансовой отчетности) — Караганда, 2009. 14–27 стр
2. Королюк, Л., Шайтова Н. Финансовый учет. — Издательство «Фолиант», Астана, 2012. 54–71 стр

Реструктуризация систем управления технологическим потенциалом в автомобильной промышленности

Кабанов Сергей Станиславович, кандидат экономических наук, доцент
Московский университет экономики, статистики и информатики, Нижегородский филиал

Борисов Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева

Пыжов Дмитрий Олегович, аспирант;

Макаров Михаил Павлович, аспирант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье рассматривается проблема повышения эффективности деятельности промышленных предприятий на базе современных концепций управления. Предложена архитектура системы функционирования автомобилестроительного комплекса, направленная на создание новой продукции, технологий, инноваций и обеспечение прогрессивного развития в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: технологический потенциал, реструктуризация, инновации, интеграция, системный подход.

Повышение конкурентоспособности предприятий автомобильной промышленности за счёт увеличения технологического потенциала их производств в современных условиях становится актуальной и трудноразрешимой проблемой на всех уровнях управления. Под технологическим потенциалом, в данном случае понимается сложная система, аккумулирующая в себе технологию производства и отдельные элементы интеллектуального, имущественного и финансово-инвестиционного потенциала предприятий.

Результаты проведённого нами исследования показывают, что наиболее крупные автомобилестроительные предприятия имеют объективные возможности для наращивания технологического потенциала за счёт собственных средств, но темпы роста показателей эффективности его реализации составляют в среднем 3–7% в год, что является недостаточным для конкуренции с зарубежными автопроизводителями. Необходимы серьёзные материальные вложения в комплексную модернизацию производств и объединение усилий по созданию новых

технологий и внедрению результатов инновационной деятельности.

Реструктуризация стратегических альянсов

Основным механизмом, используемым отечественными автопроизводителями для защиты от зарубежных конкурентов на протяжении последних десяти лет, является создание стратегических альянсов и вертикально-интегрированных компаний (холдингов и групп). При этом увеличение доли участия иностранного капитала в активах данных корпораций и существенная консолидация отрасли, в качестве результирующего эффекта, на настоящий период времени, имеет активное распространение на автомобилестроительных предприятиях производств по лицензионной сборке сложных изделий и компонентов зарубежных марок, без формирования дополнительных подразделений НИОКР, смежных производств и модернизации на первичных стадиях основного производства, что не способствует укреплению их технологического потенциала.

Существующая структура стратегических альянсов не способствует формированию процесса создания новых технологий и выводу новой или существенно усовершенствованной продукции на отечественный автомобильный рынок, так как она направлена, прежде всего, на регулирование отношений собственности и кооперацию предприятий в нетехнологической сфере. Реструктуризация стратегических альянсов в данном контексте может быть достаточно сложной проблемой, реализуемой в долгосрочной перспективе, однако изменение их структуры для роста конкурентоспособности отечественных производителей становится критически необходимым. Оптимальным подходом к решению поставленной задачи является формирование системы взаимодействий между автопроизводителями, государством, конечными потребителями и другими организациями, имеющей в качестве конечной цели выведение на рынок конкурентоспособной продукции. За основу в данном случае предлагается принять структуру системы передачи технологий (technology delivery system — TDS), предложенную западными исследователями в области системного проектирования Эдом Уэнком [5,7] и развитую его последователями А. Сэйджем и Дж. Армстронгом [6].

Построение системы передачи технологий

Подход TDS предполагает постепенное обращение знаний, получаемых и накапливаемых в научно — исследовательских подразделениях, университетах, частных аналитических центрах, государственных учреждениях, после прохождения через систему, в новую продукцию и технологии. Основной движущей силой в данном механизме является рыночный спрос, ориентируясь на который промышленные предприятия стараются оценить внешние ограничения, собрать и организовывать факторы производства.

Согласно концепции TDS, система, направленная на создание новых технологий и видов продукции, должна включать три укрупнённые подсистемы [5, с. 24–27]:

1. Производственная: Ключевые производственные элементы системы, которые могут производить единичную инновацию или диапазон потенциальных инноваций.

2. Административная: Выполняет функции регулирования и контроля за деятельностью производственной подсистемы. Важнейшую роль в ней играют государственные и частные учреждения, заинтересованные в деятельности организаций производственной подсистемы.

3. Подсистема внешней среды: Оказывает влияние на производственную подсистему косвенно без непосредственного взаимодействия с ней.

В деятельности предлагаемой системы выделяются три основных информационных потока:

1. *Внешние силы*: Факторы внешней среды, которые часто не определены или даже неизвестны.

2. *Результаты*: Прямые или косвенные воздействия новых технологий, перетекающие из производственной подсистемы в административную, которая в ответ формирует технологическую политику.

3. *Политика*: Последствия принятия решений направленные из административной подсистемы в производственную.

Общая структура системы функционирования автомобилестроительного комплекса, нацеленная на создание новой продукции и технологий построенная на базе концепции TDS представлена на рис. 1.

Предложенная структура предполагает тесное взаимодействие по созданию новых технологий вертикально-интегрированных корпораций, объединяющих автопроизводителей и органы государственного управления.

Внешняя среда

Первоначальный импульс системе, представленной на рис. 1. исходит из подсистемы внешней среды, которая транслирует потребности рынка в новой и конкурентоспособной продукции. В указанном случае важнейшую роль играют следующие экстерналии:

1. Технологические инновации. Использование технологических инноваций и иных результатов НИОКР позволяет предприятиям автомобильной промышленности получать серьёзные конкурентные преимущества и обеспечивать выпуск более качественной продукции с меньшими затратами на каждую дополнительную произведенную единицу. Игнорирование существующих возможностей по рассматриваемому фактору в сложившихся условиях фактически предполагает отказ предприятия от формирования, требуемого для выживания на рынке, потенциала.

2. Процентные ставки. Серьёзным препятствием в развитии отечественного автомобилестроительного комплекса является сложность привлечения кредитных средств как по срокам, которые должны соответствовать срокам окупаемости проектов, так и средним процентным

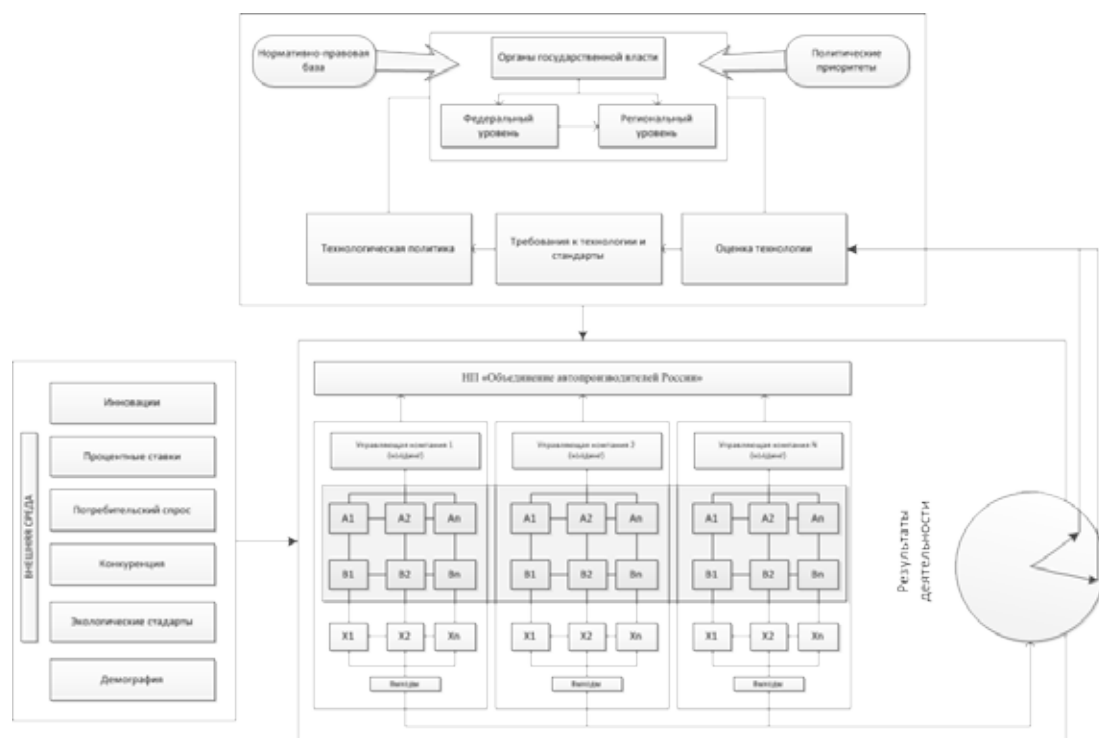


Рис. 1. Структурная схема системы функционирования автомобилестроительного комплекса, нацеленная на создание новой продукции и технологий

ставкам, которые в среднем в 2–3 раза превышают процентные ставки по кредитам, предоставляемым зарубежным конкурентам. Предоставление льготных условий кредитования и бюджетных инвестиций может стать серьёзным шагом на пути развития отечественной автомобильной промышленности.

3. Потребительский спрос. Российский автомобильный рынок, активно расширяется, в связи с интеграционными процессами перспективной является реализация продукции в странах таможенного союза и СНГ. Спрос становится всё более дифференцированным, что требует не только расширения модельного ряда, но и создание новых вариантов базовых комплектаций конечного продукта. Конкурентоспособная продукция на автомобильном рынке в настоящее время должна соответствовать не только запросам по эксплуатационным характеристикам, но и эргономическим требованиям, требованиям современного дизайна и технического обслуживания.

4. Конкуренция. Единственным возможным способом противостоять конкуренции со стороны зарубежных производителей для отечественной автомобильной промышленности является дальнейшая консолидация и объединение усилий по формированию эффективного технологического потенциала. Противостояние фактору конкуренции предполагает формирование и реализацию общей стратегии технологического развития на базе единых принципов и приоритетов.

5. Экологические стандарты. Ведущие мировые автопроизводители силовых агрегатов инвестируют значительные средства для соблюдения норм экологичности,

токсичности, соответствующих мировым стандартам. С 2015 года в силу вступает экологический стандарт Евро-6, регулирующий содержание вредных веществ в выхлопных газах от ДВС. Согласно нормам нового стандарта выбросы углекислого газа новыми легковыми автомобилями должны составлять менее 130 грамм на километр пути. Соответствие новым стандартам и выполнение рекомендаций государственной стратегии требует новых технологических решений от отечественных производителей силовых агрегатов и автокомпонентов.

6. Демографический фактор. Положительная демографическая ситуация с одной стороны определяет наличие платежеспособного спроса на территории, а с другой стороны вызывает потребность в новых рабочих местах. Поэтапная локализация производства автомобильной техники и компонентов является предпосылкой для формирования спроса на рабочую силу. При этом предприятиям требуется инвестиции в формирование кадрового потенциала.

Внешняя среда задаёт основные требования к производственной подсистеме. При активном взаимодействии друг с другом, отечественные автопроизводители должны ориентироваться на общие цели и результаты деятельности в которые вносит вклад каждая из корпораций. При этом они могут носить как положительный, так и отрицательный характер.

Административная подсистема

С точки зрения государственного управления контроль, мониторинг и регулирование деятельности корпораций

должен осуществляться на федеральном уровне, а деятельности отдельных предприятий автомобилестроительного кластера (если он имеет значение в экономике региона) на региональном. На схеме (рис. 1.) выборка предприятий, деятельность которых наблюдается на уровне региона, показана в заштрихованной области.

На решения, которые могут приниматься административной подсистемой накладываются ограничения связанные с существующей нормативно-правовой базой. Большое значение при государственном управлении играют политические приоритеты. В частности, в настоящее время выбраны приоритетные направления исследований и разработок в соответствии с Указом Президента РФ от 07.07.2011 N 8991 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации», которые следует осуществлять первоочередно.

Административная подсистема автомобильной промышленности включает в себя следующие целевые подсистемы:

1. *Подсистема оценки технологий.* Данные о результатах деятельности производственной подсистемы поступают для первоначальной обработки в данную подсистему. На указанном этапе должно быть выявлено соответствие этих результатов правительственным приоритетам, рекомендациям Стратегии развития автомобильной промышленности и иных требований нормативных документов. Новая продукция и технологии должны быть оценены с точки зрения инновационных характеристик. Обеспечить конкурентоспособность автомобилестроительных предприятий возможно лишь за счёт существенных технологических усовершенствований, при этом требуется исключение псевдоинноваций и имитации.

2. *Подсистема установки требований к технологии и разработки новых стандартов.* На основании результатов предварительной оценки требуется разработка рекомендаций по совершенствованию технологии, руководящих документов и нормативной документации для корпораций и отдельных автомобилестроительных предприятий. При этом должны учитываться федеральные законы, а также приниматься во внимание нормативные правовые акты Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

3. *Подсистема формирования технологической политики.* Разработка технологической политики является наиболее важным и ответственным шагом при управлении технологическим развитием. Обязательным условием при разработке политики является её согласование на различных уровнях управления.

Архитектура подсистемы управления технологическим потенциалом предприятия

Система функционирования автомобилестроительного комплекса (рис. 1.), направленная на создание новой продукции и технологий может быть эффективно

внедрена только при допущении, что каждое охваченное ей предприятие будет принимать всех необходимые меры, направленные на укрепление технологического потенциала.

Для выявления архитектуры подсистемы управления технологическим потенциалом предприятия представляется возможным воспользоваться *интерактивно-модульным подходом к системному проектированию*, предложенным теоретиками системного мышления Р. Акоффом и его последователем Дж. Гараедаги. Структура системы в данном контексте рассматривается как цепочка последовательно связанных платформ, каждая из которых отражает тот или иной аспект системы (т.е. является подсистемой), при этом в состав платформы входит ряд специализированных модулей, обладающих сходными характеристиками. По мнению авторов, модульная структура на основе многомерной схемы (вход, выход, внешняя среда), переключая внимание с микроуправления частями, на макроуправление их взаимодействиями, позволяет достичь необходимого уровня гибкости и маневренности, а также создать адаптивную, обучающуюся систему. [1, с. 241]

Взаимодействие пяти платформ, формирующих подсистему управления технологическим потенциалом предприятия, осуществляется через единую базу знаний, которая аккумулирует информацию обо всех существующих технологиях, включая вновь внедрённые. База знаний является платформой, соединяющей подсистему в единое целое, и предполагает наличие у предприятия объектов интеллектуальной собственности и системы защиты информации. Исходя из условий развития системы, необходимой движущей силой в данном процессе является повышение квалификации персонала, осуществляющего внедрение новых технологий в реальных практических условиях. Обучение необходимо сочетать с контрольными функциями, заключающимися в объективной оценке персонала с точки зрения понимания соответствия целей деятельности каждого сотрудника общим целям предприятия (подразделения) и их способности к творчеству. Для каждого сотрудника требуется формирование специфического профиля, отражающего точки максимума и минимума для отдельных умений.

Учитывая сложность подсистемы формирования технологического потенциала предприятия, осуществление прямого управленческого воздействия на неё является затруднительным в силу существования параметров, не поддающихся внешнему влиянию. Управление в данном случае возможно при следующих допущениях:

1. Подсистема должна быть построена и исследована с учётом требований социотехнического проектирования.

2. В процессе своего развития она переходит от менее высоких к более высоким уровням дифференциации и интеграции, что предполагает увеличение её сложности с одной стороны, и упорядоченности, однородности, а также согласованности её элементов, с другой стороны.

3. Переменные, определяющие макроконфигурацию подсистемы, как интенсивные (не зависящие от размера системы), так и экстенсивные (пропорциональные размеру системы) являются количественно измеримыми и поддающимися влиянию как прямому, так и косвенному.

Литература:

1. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами/пер. с англ. Е.И. Недбальской. 2-е изд. — Минск: Гревцов Букс, 2011. — 480 с.
2. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. -М.: «Наука», 2004. — 240 с.
3. Кухаренко, С.И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: монография/С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров. — Челябинск: изд. центр ЮУр-ГУ, 2009. — 181 с.
4. Шматко, Н.А. Компетенции инженерных кадров: опыт сравнительного исследования в России и странах ЕС//Форсайт — 2012, — Vol. 6, №4. — с. 32–47
5. Forecasting and Management of Technology/Roper, Alan L.; Cunningham, Scott W.; Porter, Alan L. et al. — 2nd. Ed. Hoboken (NJ): John Wiley & Sons, 2011, — 336 p.
6. Sage, A. P., Armstrong J. E. Introduction to systems engineering. Hoboken. -NJ: Wiley-Interscience, 2000—568 p.
7. Wenk, E., Kuehn T.J. Interinstitutional networks in technological delivery systems/Science and technology policy, ed. J. Harber. -Lexington: MA Lexington Books, 1977. -p. 153–175.

Факторы, сдерживающие инновационную активность предприятий Ленинградской области

Кирсанов Марк Юрьевич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Для выявления факторов, сдерживающих инновационную активность предприятий, Правительством Ленинградской области было проведено аналитическое исследование по теме: «Мониторинг научно-технических проблем организаций Ленинградской области в целях определения приоритетных направлений инновационного развития». В ходе проведения мониторинга были предусмотрены мероприятия для выявления проблем, мешающих инновационному развитию региона, которые включали в себя проведение анкетного опроса среди представителей организаций Ленинградской области, которые отвечали на вопросы конкретно по своему предприятию, а затем из результатов, полученных в ходе анкетного опроса, были выделены основные внешние и внутренние факторы негативного воздействия на инновационное и научно-технологическое развитие организации Ленинградской области, а также перечень проблем инновационного и технологического развития предприятий. В аналитическом исследовании приняло участие 61 предприятие Ленинградской области.

Данное исследование основывается на следующем определении понятия «мониторинг».

Мониторинг — процесс систематического сбора информации о проблемах инновационной и научно-технологической деятельности организаций Ленинградской области с целью выявления тенденций и определения приоритетных направлений инновационного развития [2].

Полученная в ходе проведения мониторинга информация может быть использована для улучшения процесса принятия решения по проблемам инновационного развития на уровне региона и самостоятельно хозяйствующих субъектов, осуществления инновационных проектов, а также оценки программ инновационного развития и разработки инновационной политики в Ленинградской области [1].

Одним из факторов, сдерживающим развитие инновационного потенциала Ленинградской области, является слабая активность предприятий в использовании инноваций. Подробная информация видна из таблицы 1.

Эксперты дали неоднозначную оценку инновационной активности на предприятиях: 34% экспертов посчитали ее «высокой», 31,9% — «средней» и 31,9% — «низкой». Из чего можно сделать вывод, что инновационная активность на предприятиях находится на уровне «ниже среднего». Ниже всего инновационная активность в машиностроительном комплексе, так посчитали 54,5% экспертов, а наиболее высокая в агропромышленном комплексе (41,7%).

Инновационная активность в отрасли довольно низкая, так посчитали 46,8% экспертов, причем в лесопромышленном комплексе этот показатель достигает 60%. Стоит отметить, что 27,7% экспертов затруднились ответить на поставленный вопрос, так в машиностроительном комплексе это цифра достигла 54,5%, а в агропромышленном

Таблица 1. Оценка инновационной активности по данным экспертного опроса (число экспертов, ответивших на вопрос к общему числу экспертов, в %)

| Инновационная активность | Комплекс | | | | |
|---|----------|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Итого | Машиностроительный | Металлургический | Агропромышленный | Лесопромышленный |
| Инновационная активность на предприятии | | | | | |
| Высокая | 34,0 | 18,2 | 35,7 | 41,7 | 40 |
| Средняя | 31,9 | 27,3 | 42,8 | 25 | 30 |
| Низкая | 31,9 | 54,5 | 21,5 | 25 | 30 |
| Затрудняюсь ответить | 2,2 | - | - | 8,3 | - |
| Инновационная активность в отрасли | | | | | |
| Высокая | 10,6 | - | 14,3 | 25 | - |
| Средняя | 14,9 | 9,1 | 21,4 | 16,7 | 10 |
| Низкая | 46,8 | 36,4 | 35,7 | 58,3 | 60 |
| Затрудняюсь ответить | 27,7 | 54,5 | 28,6 | - | 30 |
| Коэффициент инновационности предприятия (затраты на НИОКР/годовой объем продаж, в %) | | | | | |
| менее 1% | 23,4 | 18,2 | 21,5 | 8,4 | 55,6 |
| 1–3% | 12,8 | 9,1 | 7 | 33,3 | - |
| 3–4,5% | 4,3 | 9,1 | - | 8,3 | - |
| более 4,5% | 23,4 | 36,3 | 21,5 | 25 | 11,1 |
| затрудняюсь ответить | 34,1 | 27,3 | 50 | 25 | 33,3 |
| Инновационная активность предприятия (удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %) | | | | | |
| менее 1% | 27,0 | 20 | 27,3 | 11,2 | 57,1 |
| от 1% до 3% | 27,0 | 30 | 18,2 | 33,3 | 28,6 |
| от 3% до 5% | 8,1 | - | 9,1 | 11,1 | 14,3 |
| более 5% | 37,9 | 50 | 45,4 | 44,4 | - |

комплексе все эксперты дали свою оценку инновационной активности в отрасли.

Что касается коэффициента инновационности предприятия, то большинство экспертов (34,1%) также затруднились ответить на поставленный вопрос (большинство экспертов — это руководители предприятий). Так в металлургическом комплексе этот показатель достиг 50%. 23,4% экспертов посчитали, что коэффициент инновационности предприятия менее 1%, в лесопромышленном комплексе этот показатель превысил половину и составил 55,6%. Такое же количество экспертов (23,4%) посчитали, что коэффициент инновационности предприятия более 4,5%, в машиностроительном комплексе 36,3% экспертов пришли к такому выводу.

37,9% экспертов посчитали, что инновационная активность предприятия более 5%, причем наибольший

результат в машиностроительном комплексе (50%). Однако представляются спорными те оценки, в соответствии с которыми удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции более 5% (машиностроительный комплекс — 50% экспертов, металлургический — 45,4% экспертов, агропромышленный — 44,4% экспертов), поскольку статистические данные по этому показателю по предприятиям Ленинградской области существенно ниже. С другой стороны, если эти оценки экспертов отражают реальную ситуацию на предприятиях, это может свидетельствовать о недостаточном качестве заполнения соответствующих форм статистической отчетности по инновационной деятельности предприятия. 27% экспертов пришли к выводу, что инновационная активность предприятия менее 1%, в лесопромышленном комплексе эта цифра со-

Таблица 2. Факторы, сдерживающие инновационную активность предприятия (число экспертов, оценивших данный фактор к общему числу экспертов, %)

| Фактор | Комплекс | | | | |
|--|----------|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Итого | Машиностроительный | Металлургический | Агропромышленный | Лесопромышленный |
| Отсутствие финансовых ресурсов | 63,8 | 81,8 | 21,4 | 75 | 90 |
| Неразвитость конкурентной среды | 6,4 | - | 14,3 | - | 10 |
| Недостаточная квалификация кадров | 36,2 | 36,4 | 42,8 | 41,7 | 20 |
| Отсутствие мотивации у сотрудников предприятия | 25,5 | 27,3 | 21,4 | 33,3 | 20 |
| Несовершенные механизмы государственной поддержки инновационной деятельности | 78,7 | 81,8 | 50 | 91,7 | 100 |
| Высокая стоимость нововведений | 53,2 | 72,7 | 42,8 | 33,3 | 70 |
| Длительные сроки окупаемости нововведений | 55,3 | 72,7 | 57,1 | 33,3 | 60 |
| Другие | 4,3 | - | 14,3 | - | - |

ставила 57,1%. 27% экспертов ответили, что инновационная активность предприятия находится на уровне от 1% до 3%.

При проведении анкетного опроса были выделены основные факторы, сдерживающие инновационную активность предприятия, они представлены в таблице 2.

Ниже расположены факторы по степени сдерживания инновационной активности на предприятиях:

1. Несовершенные механизмы государственной поддержки инновационной деятельности — 78,7%;
2. Отсутствие финансовых ресурсов — 63,8%;
3. Кадровая проблема — 61,7%, которая объединяет два фактора: отсутствие мотивации у сотрудников предприятия (25,5%) и недостаточная квалификация кадров (36,2%);
4. Длительные сроки окупаемости нововведений — 55,3%;
5. Высокая стоимость нововведений — 53,2%;
6. Кроме перечисленных в анкете факторов другие были выделены только экспертами металлургического комплекса: отсутствие отечественного спроса на инновации; несовершенное исполнение законов по охране ав-

торских прав и отсутствие судебной практики; недостатки законодательства; противоречие интересов текущей инновационной деятельности; отсутствие законодательной базы в области сжигания отходов; отсутствие в регионе тренинговых центров.

Таким образом, подводя итоги проведенного мониторинга, можно сделать вывод, что для эффективного внедрения инновационных технологий на предприятиях Ленинградской области существуют следующие проблемы:

1. Недостаток механизмов стимулирования инновационной активности предприятий (региональные субсидии, налоговые льготы и другие преференции).
2. Отношение к инновациям на предприятии. Владельцы предприятий заинтересованы во внедрении инновационных технологий, а у работников предприятия недостаточно мотивации в использовании новых технологий.
3. Кадровая политика в регионе, нехватка высокопрофессиональных специалистов, способных повысить эффективность инновационной деятельности на предприятиях.
4. Неэффективное использование финансовых ресурсов.

Литература:

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 1 ноября 2011 года №358 о Долгосрочной целевой программе «Поддержка инновационной деятельности в Ленинградской области на 2010–2015 годы».
2. Аналитический отчет по теме «Мониторинг научно-технических проблем организаций Ленинградской области в целях определения приоритетных направлений инновационного развития».

Становление и развитие консалтинговых услуг в Узбекистане

Мамажонова Саида Вахобжонова, преподаватель;

Холбоев Сарвар Илхомович, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Для обеспечения высоких устойчивых темпов роста, макроэкономической сбалансированности, модернизации и диверсификации экономики необходимо достичь устойчивого развития сферы услуг. В республике приняты дополнительные меры по ускоренному развитию сферы услуг и сервиса в 2013–2016 годах. В прошлом году создано свыше 13 тысяч предприятий по оказанию услуг, в том числе торгово-бытовых комплексов, филиалов мини-банков, страховых компаний и других. По итогам 2014 года объем оказанных услуг возрос на 13,5 процента, а их доля в структуре ВВП составила 53 процента против 37 процентов в 2000 году [1].

В Узбекистане для большинства предпринимателей, да и самих консультантов, консалтинг — это любая помощь, оказываемая внешними консультантами в решении той или иной проблемы. Поэтому консультантам приходится решать вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности предприятий, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта и заниматься много еще чем — от взыскания дебиторской задолженности до приватизации, реструктуризации и поиска иностранных инвесторов. Это делает границы исследуемого рынка очень расплывчатыми. Поэтому анализ конъюнктуры рынка в строгом смысле этого слова невозможен. Получилось скорее «структурное» исследование, т.е. попытка определить, на какие основные сегменты делится консалтинговый рынок Узбекистана и какие из них развиваются наиболее динамично, в каких случаях чаще всего обращаются к консультантам предприниматели и какие проблемы у самих консультантов.

Статистики объемов консультационных услуг, оказанных бизнесу, не существует, как нет и сколь-либо точных данных о количестве работающих в этой сфере организаций и занятых в них людей. Тому есть две причины. Первая — объективная: спектр оказываемых консультантами услуг весьма широк и поэтому подвести их под какой-то единый стандарт достаточно сложно. Вторая — скорее из разряда субъективных: не очень серьезное отношение к этому бизнесу со стороны государственных органов. Считается, что консультации в первую очередь нужны начинающим предпринимателям или даже тем, кто хотел бы стать предпринимателем, а опытные бизнесмены сами способны найти выход из любого затруднительного положения или тех, кто поможет им в этом. Поэтому развитию консалтинга внимание уделяется, прежде всего, в рамках палат товаропроизводителей и предпринимателей и бизнес — инкубаторов, для которых основные

задачи — создание нового бизнеса и оказание помощи малым предприятиям, микрофирмам и индивидуальным предпринимателям [2].

Первая проблема, с которой сталкивается исследователь отечественного рынка консалтинговых услуг, — отсутствие систематизированной информации об этом рынке. Для решения данной проблемы потребуются усовершенствовать систему статистической отчетности таким образом, чтобы консалтинговые услуги бизнесу можно было вычленивать из общего комплекса услуг и других видов деятельности.

Второй немаловажный вопрос — сегментация этого рынка, т.е. изучение того, из каких однородных групп производителей и потребителей консалтинговых услуг он состоит. Видов консультаций может быть столько же, сколько типов проблем существует в бизнесе. Поэтому для удобства исследования необходимо объединить их, а затем выделить сегменты, получившие наибольшее развитие в Узбекистане.

По сегментации рынок консультационных услуг делится в Узбекистане на два больших сектора: обязательные услуги, оказание которых предписывается законодательством (регистрация предприятий, правовая экспертиза договоров, аудит для акционерных компаний, банков и некоторых других видов организаций, оценка имущества при переоценке основных фондов и т.п.), и добровольно приобретаемые услуги (маркетинговые исследования, управленческое консультирование, разработка бизнес-планов, внедрение автоматизированных систем управления и многое другое). Если предприятие собирается взять кредит, оно должно представить банку «бизнес-план».

Существуют следующие основные сегменты отечественного рынка консультационных услуг: юридические услуги; аудит, бухгалтерский учет, налоговое консультирование; управленческий консалтинг; консалтинг в области консалтинга; инвестиционный и производственный консалтинг; консалтинг на рынке ценных бумаг.

Определенным толчком в развитии и совершенствовании рынка консалтинговых услуг Узбекистана стала деятельность международных организаций (World Bank, IFC, EBRD, ADB, TACIS, USAID, JICA), в рамках реализации проектов которых были привлечены как известные иностранные консалтинговые фирмы, так и лидеры местного консалтингового рынка.

Программа развития консультационных услуг (BAS) Европейского банка реконструкции и развития при поддержке правительства Японии реализуется в Узбекистане с октября 2001 года. Она нацелена на помощь малому

и среднему бизнесу (посредством содействия в получении квалифицированных консалтинговых услуг по вопросам ведения бизнеса и покрытия 50% стоимости консультаций на грантовой основе) и на дальнейшее развитие рынка консультационных услуг.

Спектр консалтинговых услуг, поддерживаемых Программой BAS, достаточно широк: разработка бизнес-планов для получения финансирования; проведение маркетинговых исследований; содействие в поиске партнеров и инвесторов; реструктуризация и реорганизация предприятия; разработка и внедрение энергосберегающих технологий; содействие во внедрении автоматизированных систем управления и бухгалтерского учета; совершенствование системы учета и контроля; совершенствование системы корпоративного управления.

На сегодняшний день сотрудниками Программы BAS координируется более 90 проектов по различным направлениям консалтинга, и уже можно с полной уверенностью утверждать, что по отдельным видам услуг сложились устойчивые сегменты рынка. На них активно работает ряд специализированных компаний, имеются все признаки конкуренции и сложившийся ценовой диапазон. К таким услугам относятся разработка

бизнес-планов для получения кредитов и оборудования в лизинг, привлечения инвесторов и выпуска корпоративных облигаций.

Анализ показал, что отсутствие международного сертификата снижает цены наших товаров на зарубежных рынках на 20–25%. Поэтому в рамках Программы BAS предприятиям-экспортерам оказывается помощь не только в разработке и внедрении таких систем, но и в софинансировании расходов по международной сертификации. По данной специализации осуществляется 11 проектов как в традиционных для Узбекистана направлениях пищевой промышленности — производство сухофруктов, джемов, фруктовых соков, так и новых — производство сухоовощей, продуктов питания глубокой заморозки. Кроме того, проекты по созданию системы управления качеством реализуются и на предприятиях химической и легкой промышленности, специализирующихся на выпуске экспортоориентированной продукции. В числе предприятий, внедривших системы управления качеством, — «HanBioTech», «VerAd», «Наманганмаш», «Гауч», «Музимпэкстжорат».

К результатам реализации Программы BAS можно отнести внедрение некоторых стандартов консалтинговой деятельности; содействие предприятиям малого и среднего бизнеса в идентификации проблем, формулировании технического задания по проекту; достижение понимания необходимости привлечения признанных экспертов для решения конкретных задач по оптимизации бизнеса; развитие культуры взаимоотношений клиентов с консультантами. Подавляющая часть управленческого звена предприятий, получивших консультационную помощь в рамках нашей Программы, либо продолжают двухсторонние отношения с консультан-

тами, либо готовы привлекать их при возникновении потребности.

1. Юридические услуги. Юристы являются главными консультантами в условиях рынка. В работе адвокатских фирм преобладают два направления юридической помощи: взыскание просроченной задолженности и опротестование незаконных решений должностных лиц.

2. Аудит, бухгалтерский учет, налоговое консультирование. Существует несколько групп предприятий, которые в соответствии с законодательством обязаны проходить процедуру аудита: акционерные общества; банки и иные кредитные организации; страховые компании; инвестиционные фонды и их управляющие компании; благотворительные и иные общественные фонды; внебюджетные фонды; хозяйствующие субъекты, имеющие в уставном фонде долю, принадлежащую государству.

Значительное место в работе аудиторских фирм занимает консультирование юридических и физических лиц по налогообложению. Спрос на эти услуги будет возрастать в связи с введением системы всеобщего декларирования доходов.

3. Управленческий консалтинг. Все предприятия, независимо от формы собственности и хозяйственной организации, сталкиваются с проблемами управления. Частные предприятия, масштабы деятельности которых растут, рано или поздно оказываются перед необходимостью смены стиля управления. Как показывает накопленный за годы реформ опыт, у руководителей крупных предприятий зачастую недостаточно информации и нет соответствующих навыков для построения эффективной системы управления, способной сделать предприятие конкурентоспособным на внутреннем и внешних рынках. Многие из таких руководителей хотели бы получить квалифицированную консультацию, даже если состояние их предприятия вполне удовлетворительное, но недостаток знаний мешает им правильно сформулировать проблему.

4. Консалтинг в области консалтинга. Сегодня практически общепризнано, что неэффективное управление маркетингом — одна из основных проблем предприятий Узбекистана. На многих предприятиях маркетинг как система рыночной ориентации работы вообще отсутствует. По данным опроса, проведенного в рамках исследования «Деловая среда в Узбекистане глазами представителей малого и среднего бизнеса» при поддержке Международной финансовой корпорации, лишь 30% малых и 38% средних предприятий считают, что им нужны консультации в сфере маркетинга и рекламы. Это можно объяснить тем, что, во-первых, несмотря на уже достаточное развитие рыночных отношений в республике, маркетинг не стал для отечественных предпринимателей необходимым, а во-вторых, стоимость маркетинговых мероприятий достаточно велика.

5. Инвестиционный и производственный консалтинг. В настоящее время консультанты не только помогают получить деньги, но и оказывают помощь в выборе места

для создаваемого предприятия, в строительстве нового или реконструкции действующего предприятия, приобретении оборудования и сырья, налаживании технологии производства и реализации других «технических сторон» предпринимательского проекта.

6. Консультации на рынке ценных бумаг. Процессы приватизации и акционирования повышают спрос на консультации, связанные с обращением ценных бумаг. Они нужны предприятиям при выпуске своих ценных бумаг, поиске банка-андеррайтера (осуществляющего первичное их размещение), источников финансирования эмиссии, подготовке проспекта эмиссии и других документов для го-

сударственной регистрации, а также при проведении рекламной компании. Консультационные фирмы оказывают содействие и в подборе стратегических инвесторов, в том числе зарубежных. Новым направлением эмиссии ценных бумаг стал выпуск корпоративных облигаций, способный стать альтернативой банковскому кредитованию.

Таким образом, Программа Деловых Консультаций (BAS Programme) в Узбекистане имеет две стратегические цели: содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении своего бизнеса и поддержка профессионального развития и роста местных консультантов.

Литература:

1. Каримов, И.А. Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2015 год. Газета Народное слово от 17 января 2015 года.
2. Уткин, Э.А. Консалтинг. — М.: ЭКМОС. 2005.

Методы управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте

Монахов Алексей Юрьевич, студент;
Татарович Алиса Вадимовна, студент
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Банковская система имеет важнейшее значение для рыночной экономики, поскольку благодаря ее посреднической функции происходит распределение финансовых ресурсов между хозяйствующими субъектами. В современной России роль российских банков в финансовой сфере заметно повысилась, кредитование стало энергично развиваться кредитование, его доля в составе активов банков занимает 50–70%.

Необходимость исследования деятельности российских банков при осуществлении кредитных операций определяется дефицитом информационного и методического обеспечения по оценке банковских рисков. Отсутствие обобщенного опыта и комплексных научных исследований в сфере управления банковскими рисками, как кредитными, так и остальными, негативно сказывается на деятельности коммерческих банков.

Актуальность данной проблематики высока и обусловлена следующими факторами. Первый и наиболее важный — изменения рыночной среды. У российских банков появился реальный бизнес. Из организаций, обслуживающих потребности отдельных финансово-промышленных групп, они превратились в полноценные финансовые институты, предоставляющие широкий спектр услуг как малым, средним и крупным предприятиям, так и физическим лицам. С расширением круга клиентов возрос объем кредитных операций, а, следовательно, возникли кредитные риски, то есть вероятность по-

терь от операций, проводимых банком. Из этого следует, что правильное управление рисками — ключевой фактор, определяющий эффективность деятельности и финансовое состояние банка. Вторым фактором, обуславливающим актуальность исследования, является вступление российской банковской системы в новый этап своего развития — присоединение российской банковской системы к Базельскому Соглашению.

Все основные модели оценки кредитного риска можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) по подходу к моделированию: методы «сверху вниз» и «снизу вверх»;
- 2) по виду кредитного риска: модели оценки потерь при дефолте и переоценки по рыночной стоимости;
- 3) по методу оценки вероятности дефолта: условные и безусловные модели;
- 4) по подходу к моделированию дефолта: структурные модели и модели «сокращенной формы».

Метод «сверху вниз» применяется для больших однородных групп заемщиков. В этой модели риск оценивают по историческим данным по каждой однородной группе заемщиков, определяя вероятности убытков для портфеля в целом.

При моделировании «снизу вверх» кредитный риск коммерческими банками оценивается на уровне конкретного инструмента и индивидуального заемщика, то есть когда портфель активов имеет разнородную структуру,

анализируя характеристики, финансовое положения и перспективы заемщика. Моделирование кредитного риска «снизу вверх» позволяет оценить «вклады» элементов портфеля в совокупный риск и управлять риском портфеля на уровне отдельных контрагентов или факторов риска.

Метод оценки потерь при дефолте используется непосредственно, когда заемщик объявил о невозможности выплатить свои обязательства. В моделях переоценки по рыночной стоимости объект изучения — изменение рыночной стоимости актива, вызванные факторами как рыночного, так и кредитного риска, включая изменения кредитного рейтинга и дефолт. Этот тип модели более объективно оценивает риск с горизонтом расчета, который равен периоду ликвидации актива.

Условные модели дают оценку вероятности дефолта контрагента, учитывая отраслевые и макроэкономические факторы, оказывающих существенное влияние на частоту банкротств. В безусловных моделях — внешняя среда не рассматривается, а внимание

уделяется «внутренним» характеристикам заемщика и кредитного продукта.

В структурных моделях процесс наступления дефолта эндогенный, то есть представляется в явном виде. Дефолт наступает, когда активы компании-заемщика падают до определенного уровня по отношению к обязательствам, при этом процесс изменения стоимости активов во времени описывается некоторым случайным процессом. Модели «сокращенной формы» опираются на предположения о характере поведения рыночных цен долговых обязательств компании.

Основными целями управления кредитным риском являются:

1. Предупредить риск — достигается путем ликвидации предпосылок возникновения кредитного риска.
2. Поддержать риск на определенном уровне.
3. Минимизировать риск.

Методы измерения и оценки кредитного риска многими авторами рассматриваются обособленно от всей системы методов управления:

| Метод | Характер воздействия на риск | Содержание действия |
|---|------------------------------|---|
| Предупреждение риска | Косвенное воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Отобрать и оценить кредитных специалистов — Оптимизировать кредитный процесс — Развить персонал — Изучить потенциального клиента — Постоянно проводить мониторинг клиента |
| Оценка, измерение и прогнозирование риска | Косвенное воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Оценить кредитоспособность заемщика — Оценить качество кредитного портфеля — Измерить кредитный риск — Прогнозировать кредитный риск |
| Избежание кредитного риска | Прямое воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Отказаться от кредитования ненадежного клиента |
| Минимизация риска | Прямое воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Рационализировать кредиты — Диверсифицировать кредиты — Резервировать средства — Структурировать кредиты |
| Страхование риска | Косвенное воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Перераспределить обязанности возместить кредитные потери на страховые организации |
| Удержание риска | Косвенное воздействие | <ul style="list-style-type: none"> — Создать структурные подразделения для работы с проблемными кредитами — Приостановить кредитную деятельность в отраслях, где высокие риски — Найти новые секторы кредитного рынка и разработать новые кредитных продукты |

Метод измерения, характер воздействия на риск и поддержание системы управления риска

Однако, какими бы методами не пользовались банки, цель у всех одна — классифицировать заемщика по категориям качества ссудой задолженности и выявить факторы, которые могут негативно сказаться на его финансовом положении. Коммерческие банки самостоятельно выбирают и устанавливают методику, состав показателей и их критерии закреплены внутренними положениями банка. Законодательно закреплены лишь признак ухуд-

шения финансового состояния и ухудшение обслуживание долга. Признаки ухудшения например, когда резко уменьшается величина чистых активов, отсутствует информация о заемщике или появление неоплаченных документов к счетам. Признаки ухудшения обслуживания долга, например, просроченные платежи по процентам или сумме основного долга у заемщика.

Балльно-весовой метод является основным, он основан на анализе отчетности и расчете финансовых показателей, каждому из которых присваиваются балл и весовой коэф-

фициент. Балл также дается качественным показателям, а сумма полученных баллов умножается на весовой коэффициент и получается результат, по которому заемщику присваивается индивидуальный рейтинг. Этот метод обладает преимуществами: простота использования; большинство данных берется из отчетности, и недостатками: часть показателей субъективны; невозможность написания единой методики.

Другой методика — метод математической статистики, который предполагает отнести кредит к одной из категорий качества. Данные для категорий заемщиков суммируются в течение длительного отрезка времени, а после чего классифицируются в группы по своему рейтингу, в качестве которого используются данные рейтинговых агентств или внутренние рейтинги банка. Риск оценивается на основе статистических данных, которые включают в себя:

- причину невыполнений или несвоевременного выполнения задолженности;
- доли заемщиков, которые не выполнили свои обязательства по кредитному договору и нарушавшие обязательства по своевременной оплате процентов по долгу;
- всевозможные истории о мошенничестве заемщиков;
- потери банка по группе заемщиков.

Для эффективного управления рисками, необходимо их минимизировать. Минимизация риска — это меры, целью которых является поддержание рисков на уровне, который не угрожает интересам кредитора и вкладчика, а также устойчивости банка. Для этого процесса необходимо: прогнозировать риски, определить их вероятный размер и последствия, разработать и реализовать мероприятия по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.

Также, для эффективного принятия управленческого решений нужно точно оценивать и прогнозировать уровень кредитного портфельного риска, поскольку если максимально возможно определить и спрогнозировать уровень риска кредитного портфеля, то банк сможет применить адекватные методы по регулированию с целью минимизировать такой риск, и повышает качество кредитного портфеля банка.

Для того чтобы минимизировать кредитный риск необходимо:

- определять степень риска кредитных операций, которые входят в состав кредитного портфеля банка;
- спрогнозировать уровень риска кредитного портфеля для принятия решений по поводу его регулирования;

Литература:

1. Положение ЦБ РФ N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004, п. 6.3.4.
2. Статистика с официального сайта Центрального Банка РФ — <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=sors>
3. Управление банковским кредитным риском, учебное пособие, Кабушкин С. Н.

— снизить рискованность совокупности остатков задолженности банка;

— поддержать приемлемое соотношение прибыльности с показателями безопасности и ликвидности в управлении активами и пассивами банка;

— рационализировать кредитный портфель;

— диверсифицировать кредитные вложения;

— структурировать кредиты;

— формировать резервы на покрытие банковских рисков.

Рационализировать кредитный портфель — установить лимиты кредитования по сумме, срокам, видам процентных ставок и другим условиям предоставления кредитов; установить лимиты по отдельным заемщикам и категориям заемщиков; установить лимиты концентрации кредитов по отдельным заемщикам или группам связанных заемщиков.

Процедура рационализации кредитов происходит по двум направлениям: во-первых, предполагает выполнение обязательных нормативов ЦБ РФ, во-вторых, опирается на разработки внутренних нормативных документов банка и выполнении их требований.

Диверсифицировать кредитный портфель — минимизировать кредитный риск путем распределения ссуд по таким параметрам как: категории заемщиков, сроки предоставления, виды обеспечения, степень риска, регионы, виды деятельности.

Структурировать кредиты — разработать и определить условия кредитного договора по конкретной сделке для получения банком дохода и минимизации кредитного риска. При структурировании кредита разрабатываются следующие параметры кредитного договора:

— оптимальный срок кредитования;

— процентная ставка за пользование кредитом;

— целевое назначение кредита;

— способ обеспечения выполнения обязательств заемщиком;

— другие условия кредитного договора.

Для эффективного управления кредитным риском банк должен осуществлять систематический анализ, направленный на выявление и оценку величины риска. Сам процесс управления кредитным риском предусматривает качественную и количественную оценку потенциального клиента по установленным критериям. Банк должен четко понимать, что ожидать от заемщика, сможет ли он своевременно и в полном объеме погасить свой кредит.

Институты как объект экономических решений и разновидность экономики организаций

Наурызбаев Асылбек Жумабаевич, кандидат экономических наук;
Уразбаев Нурлан Жеткергенович, кандидат экономических наук, проректор
Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

По мнению многих теоретиков экономической науки — институты, как объект экономических решений с позиции экономики организаций зависят от развития самого рынка, ибо развитие рыночной экономики на том или ином этапе или эпохи ставят перед иерархией управления проблемы взаимоотношений между участниками рыночных отношений. Поэтому, говоря об институтах рынка необходимо выделить внутреннюю и внешнюю среду, которые влияют на внутривозрастные отношения, так и межхозяйственные (внешнегосударственные) отношения. С другой стороны развитие всей мировой экономической или политической системы определяют свои механизмы отношений между самими институтами и государства. В этом отношении определенное влияние оказывают различные международные и отечественные институты, и институциональные структуры, политические и экономические интеграционные союзы между странами соответствующего единого экономического пространства.

Теоретики экономической теории выделяют в условиях рыночной экономики как организацию институты. С этой позиции Клод Менар выдвигает следующее определение: «институты — это действующие в исторических условиях совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группы индивидов в основном не властны, как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане. С экономической точки зрения эти правила нацелены на то, чтобы определить условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов». Причем К. Менар выдвигает отличие институтов от рынков и организации в том, что они не являются механизмами координации, способствуют определению общественно-исторических условий, при которых могут функционировать эти механизмы, т.е. они представляют сегодня инфраструктуру, способствующую рациональному и эффективному функционированию предприятия (организации).

Далее раскрывая смысл институтов, он считает, что экономическая наука не может предоставить общую теорию экономических институтов, но при этом можно избежать монографичности, которая характерна для традиционного институционализма.

Сторонники подхода анализа институтов западной экономической школы рассматривают институты с двух позиций, первая группа — это интерналисты, которые представляют собой внутренний подход, которые при рассмотрении институтов видят экономические отношения производства и обмена между агентами. Поэтому эконо-

мическая теория обязаны найти для них место при анализе институтов и формировании механизма экономических отношений между ними, и соответственно всеми составляющими рыночных отношений (включая кроме институтов, организации и рынки).

Представители второго подхода — экстерналисты, которые считают, что институты являются предметом анализа не только экономистов, а и других представителей социальных наук, так как они определяют, во-первых, изначальные условия, затем и структуру. Исходя из этого, рассматривая анализ организаций, следует рассматривать их параметры, что влияет на результаты функционирования институтов. На наш взгляд, правы представители обоих западных экономических школ, ибо сама структура института (инфраструктуры) определяет ее условия и параметры, а с другой стороны механизмы экономических отношений между институтами, которые должны полностью охватывать принципы и функциональные особенности того или иного института, исходя из природы рыночной экономики [1, с 24–26].

Теория прав собственности сегодня рассматривает рынок с простой позиции, но имеющей принципиальное значение владением прав собственности на товар или услуги. С этой позиции А. Алчиан рассматривает права собственности, как «признанное и защищаемое обществом право свободно использовать экономическое благо при известных условиях и ограничениях». При этом он выделяет эти права как частное, если оно принадлежит физическому или юридическому лицу и осуществляется посредством сделки в виде формального или неформального договора, а также контрактного соглашения. В тоже время по его мнению эти права находящиеся в коллективной собственности или государства вызывают множество проблем вызывающих спор [2].

Прав со своей стороны Клод Менар, который с позиции традиционной неоклассической позиции считает, что «институт — это не некая экзогенная данность, а рынок должен анализироваться как институциональный продукт. Ибо рынок имеет свою инфраструктуру, которым свойственны свои механизмы функционирования в соответствии с их структурой, формой хозяйствования, экономическими отношениями, формированием капитала и распределением получаемой прибыли».

Сегодня, вопросы организации в Казахстане в большей степени имеют правовые аспекты, чем организационные и экономические, что сказывается на рациональности и эффективности деятельности институтов, как инфраструктуры рынка. С другой стороны проводимая эконо-

ческая политика государства, при не должной степени государственного регулирования не в полной мере отражает организационные аспекты в различных размерах институтов и экономики организаций, не говоря о внутрифирменной организации. В особенности это приобретает злободневный характер при крупных и консолидированных формах хозяйствования, применяющих принципы интеграции и кооперации, имеющих вертикальную или горизонтальную структуру и с привлечением иностранного или отечественного капитала. Не лучше положение и в государственно-частном партнерстве, что сказывается на финансово-хозяйственной деятельности этих организаций, не говоря о рациональном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и взаимоотношениях с институтами. Причем отсутствие оптимизации имеющихся ресурсов приводит к росту издержек, цен и тарифов, а в конечном итоге отражается на финансовых результатах самих организаций, не говоря о трансакционных и иных издержках.

По мнению Клода Менара трансакционными издержками необходимо считать издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее с позиции рыночной экономики, затраты с функционированием на рынке, т. е. обеспечения размещения ресурсов и передачи права собственности.

Наряду с этим он выделяет существование проблемы неотделимости и совокупных издержек вычленения. Со своей стороны невозможно точно измерить предельную производительность каждого задействованного фактора, что приводит к детальной, т. е. невозможной оценки вознаграждения рынком.

Как пример можно привести банки второго уровня, являющиеся институтами финансового рынка, при определении цен на услуги не могут более детализировать их, что приводит к невозможной дифференциации. В идеале плата за услуги банка должна дифференцироваться с учетом принятых в стране различных льгот тем или иным физическим лицам и организациям, не говоря о оперативном реагировании банками на резкие изменения самой рыночной ситуации, связанные с различными видами деятельности банков второго уровня. Все это относится к издержкам вычленения.

Наряду с этим можно выделить и информационные издержки, т. е. как любой обмен между институтами и экономическими организациями определяют информационные издержки. Иногда многие экономисты, говоря о низкий уровень издержек, не всегда учитывают систему цен, ибо для функционирования институциональной среды того же финансового рынка необходимы всевозможные издержки, связанные с содержанием аппарата, их обучения, стоимости передач информации, не говоря о различных по-
мехах.

Клод Менар считает, что чем больше масштабы рынка, тем более обезличены в нем акты обмена, а это требует развития институциональных механизмов, что является функцией экономики организации. В этом аспекте сами

институты рынка и экономические организации обеспечить заключение благоприятных взаимовыгодных договоров. Постоянное перезаключение договоров и контрактов между институтами рынка и экономическими организациями приводит к их дороговизне и проблематичности [1, с 28–29].

Практика показывает неотделимости от издержек функционирования рынков, ибо агенты и другие институты рынка определяют личный или коллективный интерес, которая оборачивается выгодой для одних и в то же время обманутыми потерями других. Эти издержки считаются издержками поведения институтов или участников рыночных отношений. С этой позиции также необходимо использовать институциональные механизмы, определяющих правила поведения экономических организаций и институциональных единиц. Как вытекает из всего этого, чем больше неопределенности, тем больше преимущества экономических организаций, нежели рынка.

К сожалению, почти во всех сферах экономики страны можно наблюдать неэффективность экономики организации инфраструктуры рынка и государственной поддержки товаропроизводителей. Так, по информации пресс-службы Минсельхоза, из них 7 млрд. тенге пойдет на субсидирование процентной ставки по кредитным и лизинговым обязательствам в рамках финансового оздоровления. Как отмечает ведомство, средства Нацфонда позволят пролонгировать обязательства субъектов АПК на сумму 200 млрд. тенге. В итоге общая сумма оздоровляемых обязательств составит более 500 млрд. тенге.

На возмещение ставки вознаграждения по кредитам (лизингу) предусмотрено 1,5 млрд. тенге, что позволит дополнительно привлечь в отрасль в 2015 году порядка 60 млрд. тенге частных инвестиций.

На субсидирование программ животноводства предусмотрено 11,5 млрд. тенге. С учетом ранее выделенных средств из местного бюджета в размере около 53 млрд. тенге, общая сумма составит более 64 млрд. тенге. Средства будут направлены на повышение конкурентоспособности продукции отечественных агроформирований. Часть средств выделяется для сохранения рабочих мест на птицеводческих предприятиях, где трудятся более 12 тыс. человек.

Со своей стороны министерством совместно с холдингом «КазАгро» были разработаны программы кредитования малого и среднего бизнеса и определены индикативные планы по созданию фермерских хозяйств в овцеводстве и коневодстве, молочно-товарных ферм мощностью до 50 и 100 голов, предусмотрено беззалоговое кредитование создания семейных садов площадью до 5 гектаров [3].

В Казахстане поддержка субъектов в АПК осуществляется посредством финансовых институтов развития в структуре «КазАгро». Так, через АО «Аграрная кредитная корпорация» в 2013 году профинансировано по Кызылординской области 8 кредитных товариществ, в состав которых входит 151 участник, на сумму 939 млн. тенге.

За этот период в целом по республике профинансированы 158 товариществ на общую сумму 19,2 млрд. тенге.

Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства по Кызылординской области предоставлены 656 микрокредитов на сумму 1730,5 млн. тенге. Всего по республике — 7290 микрокредитов на сумму 18090,8 млн. тенге (за исключением программы Сыбага).

Через АО «КазАгроФинанс» по Кызылординской области в 2013 году заключено договоров на приобретение 135 единиц различной сельскохозяйственной техники на сумму 1,4 млрд. тенге (всего по РК — 3481 единиц сельхозтехники и оборудования на сумму 45,2 млрд. тенге). На начало июля 2014 года по области заключено договоров на приобретение 76 единиц техники на 1,2 млрд. тенге, из которых — 27 тракторов, 12 комбайнов, 21 спецтехника и 16 единиц прочей техники (борона, жатка, подборщик к комбайну). Несмотря на создание и обеспечение нужд сельских товаропроизводителей через различные институты государственной поддержки данной сферы еще не обеспечивает полноты всех требований экономики организаций. как результат этого, зачастую не всегда выделенные финансовые средства доходят до сельских товаропроизводителей в различных регионах Казахстана.

По его сведениям, по результатам проведенной прокуратурой РК проверки на предмет соблюдения местными органами власти законности при распределении субсидий на поддержку сельхозтоваропроизводителей были выявлены многочисленные недостатки и нарушения. Так, в частности, сумма необоснованно выданных субсидий превысила 663 миллиона тенге, из которых в настоящее время возмещено государству 10,8 миллиона тенге.

Всего по итогам проверки выявлено 4153 нарушения законности, наибольшее количество нарушений, по све-

дениям аграрного ведомства, установлено в Алматинской области — 2228, в Жамбылской — 662, Актюбинской — 432, Кызылординской — 276, Атырауской — 168, Павлодарской — 118 [4].

В целях улучшения деятельности различных институтов рынка и государственной поддержки в Казахстане необходимо усилить контроль за их деятельностью, повысить требовательность к стратегическому планированию, а также исполнению запланированных мероприятий и программ. Наряду с этим следует конкретизировать функции инфраструктуры государственной поддержки, их ответственность за правильное целевое использование финансовых средств, функционально обеспечить разделение интересов представителей инфраструктуры и государственной власти, своевременно реагировать на резкие и стихийные изменения рыночных ситуации и рыночной инфраструктуры. В законодательном порядке определить механизмы и инструменты экономики организации инфраструктуры рынка, уделить большое значение соблюдению элементов и категорий экономики организации, как выбор, интересы, мотивация и стимулирование, ценнообразование и издержки, полномочия и другие. Вместе с тем уделить должное внимание стратегическому анализу ситуаций на внутреннем рынке, открытой отчетности представителей инфраструктуры, государственному аудиту и ужесточить меры ответственности за нарушение исполнительской дисциплины.

Из всего сказанного вытекает то, что эффективность государственной поддержки и их отдача еще очень низка, виной которому является слабый механизм экономики организаций, как в горизонтальном, так и вертикальном аспекте, не говоря о других функциях, инструментах и механизмах.

Литература:

1. Клод Менар Экономика организаций, М: ИНФРАВ-М, 1996.
2. Alchian, A. Economic Forces at Work, Minneapolis, Liberty Press, 1977.
3. Выступление министра сельского хозяйства РК А. Мамытбекова 6 марта 2015 года на брифинге в МСХ РК.
4. Выступление министра сельского хозяйства РК А. Мамытбекова на коллегии МСХ РК 15 января 2015 года по проблемам нарушений со стороны акиматов при распределении бюджетных средств, выделенных на субсидирование сельхозтоваропроизводителей.

Исследование основных проблем, возникающих в процессе формирования и функционирования налоговой системы РФ

Ошинова Кристина Александровна, студент
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева (г. Саранск)

К настоящему времени в Российской Федерации в целом закончено формирование основ современной налоговой системы государства с рыночной экономикой.

Основные параметры устройства российской налоговой системы в настоящее время уже не отражают систему налогов и сборов, унаследованную от советских времен;

система базируется на общепринятых в современной мировой практике основных видах налогов с учетом специфики российской экономики [7, с. 197].

В то же время, отечественная налоговая система еще достаточно противоречива и страдает рядом принципиальных недостатков, которые препятствуют ее нормальному функционированию.

Остановимся на некоторых проблемах налоговой системы страны.

1. Система создает два различных налоговых режима. Первый — финансовый прессинг — для производителей и инвесторов, выставляемых в качестве кормильцев мира; второй — сравнительно льготный — для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

2. Обложение преимущественно доходов от трудовой и предпринимательской деятельности с неблагоприятными социальными и экологическими эффектами, такими как: рост алкоголизма, загрязнение окружающей среды. То есть, вместо стимулирования, снижения экологических, социальных и экономических издержек, эта система оказывает негативное воздействие на инвестиционную активность и на развитие производства и финансовой сферы, стимулирует рост теневой экономики.

3. Необеспеченность региональных и местных бюджетов собственными стабильными и значительными источниками финансирования при значительной доли федеральных трансфертов, дотаций. Сложившаяся в России ситуация, при которой на долю собственных доходов муниципальных образований приходится около 20%, а остальное — это средства вышестоящих бюджетов, свидетельствует о значительном отклонении от состояния, характеризующем бюджетную самостоятельность региональных и местных образований. Считается, что бюджетная самостоятельность имеет место при условии, когда соотношение собственных доходов и безвозмездных перечислений близко к пропорции 50:50.

4. Несовершенство налогового законодательства. Действительно, многие недостатки налоговой системы являются следствием несовершенного законодательства, противоречивости и запутанности нормативной базы, процедур налогообложения, отсутствия оперативной связи исполнительной и законодательной властей.

Несовершенство правового механизма регулирования налоговых отношений в Российской Федерации обусловлено отсутствием целостного (системного) взгляда на многие проблемы функционирования системы налогообложения, ее правовую основу, а главное — отсутствием серьезных разработок налоговых проблем как в юридической, так и в экономической науках [5, с. 77].

Налоговое ведомство непрерывно латает дыры в юридических конструкциях налогов, вводит и меняет критерии добросовестности компаний — налогоплательщиков, выступает ответчиком по тысячам судебных исков — и все это с единственной целью: пополнить государственную казну. Однако собираемость налогов, несмотря на принимаемые меры, растет весьма скромными темпами. Неу-

дачи нововведений объясняются, вероятно, тем, что Правительство — в лице налоговой службы — действует исходя из ведомственной экономической эффективности, не пытаясь найти эффективный баланс фискальной и стимулирующей функций налогов.

5. Недостаточное качество налогового администрирования.

К сожалению, нет нормативно-правовых актов, регламентирующих конкретно администрирование, а в существующих правовых нормах имеются значительные недостатки, пробелы, и разрабатывались они без единого концептуального подхода к содержанию.

Невысокое качество проведения проверок, слабая доказательная база о взыскании налоговых санкций при рассмотрении дел в суде, широкое применение «фирм — одноплевок», большое участие в обороте наличных денег и т.д. — все это указывает на неотлаженный механизм администрирования. Неразумное налоговое администрирование ведет к массовому уклонению от уплаты налогов, «бегству» капитала [2, с. 271].

Система налогового администрирования в России нуждается в совершенствовании. Одним из основных вопросов для обсуждения является упрощение требований к составлению подтверждающей документации.

6. Отсутствие целенаправленной налоговой политики, которая бы отвечала приоритетам экономического развития.

Если задача — модернизация и диверсификация экономики, а принимаемые меры, в том числе в налоговой сфере, стимулируют только один сектор экономики, говорить об эффекте трудно.

Кроме того, при снижении нагрузки на высокодоходные сектора возникает необходимость компенсировать снижающиеся бюджетные доходы другими мерами. В результате налоговая нагрузка на те сектора, которые действительно нужно стимулировать, не снижается либо, наоборот, повышается.

7. Одной из главных проблем налоговой системы РФ является уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов, главной причиной чего является нестабильное финансовое положение налогоплательщика, и чем оно неустойчивее, тем сильнее намерение скрыть налоги.

Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации сегодня представляет большую опасность для бюджета страны и граждан и угрожает экономической безопасности государства.

Общественная опасность данного преступления заключается в умышленном невыполнении конституционной обязанности каждого платить законно установленные налоги и сборы (ст. 57 Конституции РФ) [1], что влечет непоступление денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации.

Результаты собираемости налогов напрямую зависят от четкости изложения методик налогообложения, технической оснащенности налоговых инспекций, профессиональной подготовленности их работников, а также

от уровня знаний граждан и организаций в области налогового законодательства [8, с. 91].

8. Налоговая система не стимулирует повышение платежной дисциплины. Тезис, согласно которому соблюдение налоговой дисциплины можно добиться только путем ее ужесточения, представляется, по меньшей мере, ошибочным, так как применение таких мер вызывает в отношениях с налогоплательщиками враждебность и ведет к противоборству. А отношения противостояния крайне негативно отражаются на результатах собираемости налогов и требуют значительных усилий для ее повышения.

9. Значительный теневой оборот. Россию захлестнула волна разоблачений, связанных с незаконными финансовыми операциями. Теневая экономика — это наиболее латентный вид экономической деятельности, качественно отличающийся от всех других нарушений и «сокрытий», требующий большого количества сил и средств для борьбы с ним, в частности применения оперативно-розыскных методов и потому представляющий собой наиболее тяжкий вид социально опасных деяний в налоговой сфере.

Система национальных счетов показывает свершение экономических сделок, отраженных в отчетной документации, но наряду с этим существует теневая деятельность — различные виды экономических потоков, не отраженных официальной статистикой [6, с. 27].

Доля теневой экономики по данным экспертов Forbes в 2013 году составил 46% ВВП. Занято в теневом бизнесе

примерно 13 млн. человек или 18% экономически активного населения. По словам главы Росстата Александра Суринова, примерно пятая часть экономики сейчас находится в тени.

Теневой оборот оказывает серьезное влияние на достоверность оценки налогового потенциала. Легализация «серого» оборота по мере совершенствования законодательства и оптимизации контроля за его соблюдением может существенно пополнить налогооблагаемую базу.

Таким образом, отечественная налоговая система, действительно, имеет ряд серьезных недостатков. Среди них превалирование фискальной функции налогов; неравномерное распределение фактической нагрузки по различным видам экономической деятельности; необеспеченность региональных и местных бюджетов собственными источниками финансирования. По-прежнему остро стоят проблемы уклонения от уплаты налогов, неплатежей налогов, слабой налоговой дисциплины и низкой налоговой культуры населения, проблема взаимной социальной ответственности и сотрудничества гражданина, бизнеса и государства.

Отсутствие комплексного подхода при формировании налоговой системы РФ приводит к обострению экономических и социальных противоречий, бегству капитала за рубеж, развитию теневой экономики.

То есть, трудность и, в то же время, важность решения проблемы, связанной с совершенствованием налоговой системы России, очевидна.

Литература:

1. Абдуллаева, Ш. Г., Магомедова З. А. Предпосылки и направления реформирования современной налоговой системы России/Ш. Г. Абдуллаева, З. А. Магомедова // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 11. — с. 62—65.
2. Ахунова, Д. С. Развитие налоговой системы в России на современном этапе/Д. С. Ахунова // Юридический вестник Российского государственного экономического университета. — 2013. — № 37. — с. 268—278.
3. Василенко, А. А. Модернизация налоговой системы. Эпоха налоговой конкуренции/А. А. Василенко // Экономические исследования. — 2014. — № 2. — с. 34—39.
4. Кирина, Л. С. Оценка направлений совершенствования налоговой политики в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. — 2014. — 5. — С. 476—489.
5. Красноглазов, А. Ю. Подходы к определению эффективности современной налоговой системы/А. Ю. Красноглазов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. — 2014. — № 3. — с. 76—82.
6. Мороз, В. В. Налоговая система РФ на современном этапе ее развития/В. В. Мороз // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2013. № 6. с. 24—32.
7. Морозова, Г. В., Жарова Е. Н. Влияние налоговой политики на повышение инновационной активности региона // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 4. — с. 196—198.
8. Садков, В. Г. Налоговая система России (состояние, проблемы, направления модернизации)/В. Г. Садков // Экономические и гуманитарные науки. — 2013. — № 12. — с. 88—96.

Стратегический потенциал организации: российский и зарубежный подходы

Патрахина Татьяна Николаевна, кандидат философских наук, доцент;

Секриеру София Вячеславовна, студент

Нижевартовский государственный университет (ХМАО-Югра)

Статья носит обзорный характер и раскрывает теоретические аспекты определения сущности стратегического потенциала организации. Авторами предпринята попытка систематизировать подходы российских и зарубежных исследователей к определению и классификации стратегического потенциала современной организации.

Ключевые слова: стратегический потенциал организации, стратегический менеджмент, виды стратегического потенциала, внешняя среда организации, внутренняя среда организации.

Каждая организация находится и функционирует в рамках внутренней среды, однако, при этом она не является автономной, так как внутренняя среда совместно с внешней средой создает для организации определенные условия, в которых формируется ее стратегический потенциал. Стратегический потенциал организации дает возможность организации существовать и выживать в определенном временном отрезке, а также иметь долгосрочные перспективы развития.

Научная дефиниция «стратегический потенциал» достаточно широко представлена в работах отечественных и зарубежных исследователей. Рассмотрим сущность, содержание и классификацию данного понятия.

В общем смысле под «стратегическим потенциалом» понимается совокупность существующих у организации ресурсов и возможностей (способностей) для разработки и осуществления стратегии предприятия [11, с. 94].

Синонимами данного понятия в современной науке выступают слова: компетенции, возможности, ресурсы, резервы, запасы. Таким образом, в данном исследовании наряду с понятием «стратегический потенциал» будут использованы синонимичные понятия, которые нашли отражение в работах различных ученых.

Следует отметить, что стратегический менеджмент широко представлен в трудах как зарубежных, так и отечественных авторов. История развития новой экономической науки берет начало в 1980 году с момента публикации книги профессора Гарвардского университета Майкла Портера «Конкурентная стратегия — технология анализа отраслей и конкурентов».

1990 год — время перехода большинства мировых корпораций на новый метод управления — стратегический менеджмент. Тема стратегического управления представлена в многочисленных работах зарубежных ученых: Альфреда Чандлера, Филипа Зельцника, Игоря Ансоффа, Питера Друкера, Дж. Дэвида Хангера и Томаса Л. Уилена. Их научные изыскания нашли отражение в принципиально отличных системах знаний о формировании стратегического менеджмента и обозначены как «Школы стратегического менеджмента».

При этом, несмотря на богатейший опыт зарубежных ученых, следует констатировать, что Россия имеет неко-

торое преимущество в вопросах стратегического планирования: так первый в мире государственный стратегический план был разработан в 1920 году Государственной комиссией по электрификации России во главе с Г. М. Кржижановским; во-вторых, наша страна имеет 70-летний опыт разработок по стратегическому планированию развития экономики страны и уникальный опыт их реализации в своей практической деятельности. Мировую известность в области стратегического управления получили специалисты Госплана СССР: И. Т. Александров, В. Р. Вильямс, И. М. Губкин, Д. Н. Прянишников, С. Г. Струмилин, Н. А. Вознесенский, Г. М. Сорокин [9, с. 102].

В отечественной практике значительное внимание стратегическому потенциалу уделено в работах классиков стратегического менеджмента. В конце 90-х годов двадцатого века, Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. обозначили стратегический потенциал предприятия, как абстрактную категорию. По их мнению, влияние стратегического потенциала на текущие процессы является опосредованным, не вполне определены его факторы, а границы стратегического потенциала не имеют четких начертаний. Вместе с тем авторы отмечают, что эта категория достаточно конкретна, так как практически каждое решение может оказать некоторое положительное, либо серьезное негативное воздействие на предприятие и последующую историю его развития [5, с. 93].

В свою очередь, Маркова В. и Кузнецова С. под стратегическим потенциалом каждой организации понимают совокупность имеющихся ресурсов и возможностей, необходимых для разработки и воплощения в жизнь стратегии организации. Выделяют базовый (исходный) уровень стратегического потенциала на момент начальной оценки и требуемый отдаленный по времени в соответствии с выбранной стратегией. Авторы отмечают, что стратегический потенциал формируется только теми ресурсами, которые трансформируются в результате осуществления стратегических решений. Кроме того, стратегический потенциал предприятия сильно зависит от условий, в которых протекает деятельность предприятия, а также подвержен постоянным изменениям [7, с. 81].

Стратегический потенциал является важной экономической категорией и способствует успешности долгосроч-

ному развитию организации. Об этом свидетельствуют научные изыскания Щегорцова В. А., который считает, что стратегический потенциал организации обеспечивает достижение сырьевых, финансовых, трудовых и информационных целей в будущем, способствующих созданию производственно-востребованных обществом продуктов и услуг. При этом архитектура, то есть само здание, технология, производственное оборудование, информационные коммуникации, организационная культура, нормы и ценности, заложенные в основу организационного поведения, определяет стратегический потенциал предприятия. Качество действующего персонала также обуславливает развитие стратегического потенциала предприятия [13, с. 146].

По мнению Ансоффа И., стратегические возможности организации в некоторой степени определяются индивидуальными качествами ее персонала, к которым можно отнести: личное отношение к происходящим изменениям; способность сотрудника идти на риск; умение решать стратегические проблемы; умение решать социальные проблемы, возникающие при организационных изменениях; профессиональные компетенции; мотивацию активного участия в стратегии организации [1, с. 144].

Бгашев М. В. отмечает, что «стратегический потенциал организации в конечном итоге позволит разработать неповторимую и уникальную стратегию предприятия, именно поэтому процесс разработки стратегии следует максимально формализовать, но при этом наиболее полностью учесть особенности состояния внешней среды [2, с. 101]».

Васильева В. В. обращает внимание, что в широком значении стратегическая возможность представляет собой совпадение и годность ресурсов, а также главных компетенций необходимых для ее существования и роста. Исходя из содержания данной дефиниции, самые важные компоненты стратегических возможностей — это ресурсы, представляющие собой материальные и нематериальные активы предприятия, а также ключевые компетенции, являющиеся представлением деятельности и процессов, с поддержкой которых предприятие использует эти ресурсы [3, с. 90]. Автор отмечает, что «стратегический потенциал организации — это соответствие и достаточность стратегических ресурсов предприятия, используемых для разработки и реализации стратегии, которая укрепляет его конкурентную позицию [3, с. 1]».

Современные исследования подчеркивают, что стратегические возможности поддерживают в единстве все уникальные черты организации: владение информацией об особенностях рынка, технологические навыки, коллективный опыт взаимодействия с потребителями продукции. Стратегические возможности формируют отличительные черты организации, тяжело поддающиеся подражанию. Для выбора ресурсов, которые будут основой стратегии, необходим тщательный анализ поведения конкурентов, потому что ресурсы формируют стратегический потенциал только тогда, когда они дают возможность фирме изготов-

лять особые продукты или услуги, т. е. владеющие характеристиками (цена и качество), отличающими их от продукции конкурентов [12].

В свою очередь Виханский О. С. считает, что «внешняя среда также является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне [4, с. 57]».

Зарубежные авторы Кэмпбел Д., Стоунхаус Д. и Хьюстон Б. склоняются к тому, что стратегический потенциал есть не что иное, как стратегические компетенции (англ. «core competences»), к которым относятся ключевые способности, умения, являющиеся основной причиной преимуществ в конкурентной борьбе [6, с. 315].

Петров А. Н. в свою очередь делает акцент на цель ресурсного (стратегического) потенциала, констатируя, что это выявление возможностей для принятия основных стратегических решений по дальнейшему проникновению на освоенные рынки сбыта и диверсификации производства [10, с. 22].

Говоря о классификации стратегических возможностей организации, их условно можно разделить на два основных вида: пороговые возможности и возможности для конкурентного преимущества. Пороговые возможности предприятия тщательно изучаются только на первоначальной ступени управления, ведь это возможности, минимально необходимые для существования предприятия на рынке и его способности к соперничеству во внешней среде. Для второго вида стратегических возможностей нужны уникальные ресурсы и ключевые компетенции [3, с. 91].

Современные исследователи делят стратегический потенциал на производственный, экономический, интеллектуальный, экспортный, кадровый (человеческий), финансовый. Стратегический потенциал предприятия дает возможность хозяйственной системе производить продукцию (что близко к его трактовке как производственной мощности) — возможность производительных сил обеспечивать определенный эффект (не уточняя, соответствует ли этот эффект поставленным целям) [8].

Таким образом, в настоящее время стратегический потенциал имеет ряд синонимов в научной литературе. В целом, стратегический потенциал представляет собой не что иное, как совокупность ресурсов предприятия, необходимых для разработки и осуществления его стратегии. Сегодня стратегический потенциал классифицируется на два основных вида: пороговые возможности и возможности для конкурентного преимущества, а также на производственный, экономический, интеллектуальный, экспортный, человеческий, финансовый. Почти все определения в той или другой степени соответствуют ресурсам самой организации во внутренней и возможностям во внешней среде. Но при этом, наличие ресурсов как базиса в образовании потенциала организации, не является гарантом достижения любых стратегических целей организации.

Литература:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 358 с.
2. Бгашев, М. В. Стратегический менеджмент. Учеб. пособие. — Саратов: Изд-во Саратов. гос. ун-та, 2012. — 181 с.
3. Васильева, В. В., Методы диагностики стратегического потенциала организации // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009, № 119. — с. 959.
4. Виханский, О. С. Стратегическое управление: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
5. Клейнер, Г. Б., Тамбовцев, В. Л., Качалов, Р. М. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
6. Кэмпбелл, Д., Стоунхаус, Д., Хьюстон, Б. Стратегический менеджмент: Учебник/Пер. с англ. Н. И. Алмазовой. — М.: ООО Изд-во Проспект, 2003. — 336 с.
7. Маркова, В. Д., Кузнецова, С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2004. — 288 с.
8. Ованесов, А., Идрисов, А. Стратегический менеджмент поможет захватить лидерство в конкурентной борьбе // Библиотека учебной и научной литературы [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://sbiblio.com/biblio/archive/ovanesov_strategical_menegment_would_help/?search (дата обращения: 03.12.2014).
9. Патрахина, Т. Н. Вопросы. Гипотезы. Ответы: Наука XXI века: Монография. — Краснодар: Априори, 2012. — 284 с.
10. Петров, А. Н. Стратегический менеджмент. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с.
11. Савельева, Н. А. Стратегический менеджмент: учебник, — Р. н/Д.: Феникс, 2012, — 382 с.
12. Финансовый портал «Finforum». Составляющие стратегического потенциала предприятия [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://finforum.org/page/index.html/_/economics/sostavljajushie-strategicheskogo-potenciala-pred-r49005 (дата обращения: 10.02.2015).
13. Щегорцов, В. А. Менеджмент — М.: Юнити-ДАНА, 2005. — 543 с.

Анализ категорий «экономическая интеграция» и «интеграционная активность» в рамках систематизации научных подходов по исследованию интеграционных процессов

Поликарпова Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

Вопросы, касающиеся проблем и перспектив экономической интеграции в современном мире, можно отнести к числу дискуссионных вопросов. Вместе с тем, мировая практика свидетельствует о том, что именно крупные компании формируют совокупные спрос и предложение, определяют важнейшие предпосылки для победы в конкурентной борьбе [1]. Интеграция производства в глобальных масштабах на уровне современных бизнес-структур является по своей природе рыночным феноменом. Она выступает как конкурентная стратегия и является в то же время проявлением самоорганизации системы в рыночно-конкурентной среде.

Многие исследователи вслед за классиком теории интеграции Балашшей Б. при определении содержания экономической интеграции различают следующие характерные проявления. Во-первых, интеграция — это есть состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целом, во-вторых, интеграция — это процесс, ведущий к такому состоянию.

Таким образом, интеграция может быть представлена в динамике как процесс и в статике как состояние, результат процесса.

Термин «экономическая интеграция» появился в 1930-е гг. в работах немецких и шведских экономистов, но и сегодня общей теории интеграции пока не создано. Теоретические школы, фиксируя внимание на отдельных сторонах интеграционного процесса, дают разные определения интеграции как экономического явления. Поэтому традиционно существуют различные подходы к толкованию главных категорий, характеризующих интеграционный процесс. Согласно одному из самых емких определений *интеграция* (от лат. integer — целый) — объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. При этом экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между бизнес-структурами.

Так по мнению авторского коллектива УрО РАН при всей многочисленности видов интеграции они сво-

дятся к двум вариантам в зависимости от субъектного состава участников:

территориальная (межгосударственная, межрегиональная) интеграция, осуществляемая по инициативе центральных или местных органов власти и управления;

производственная интеграция, осуществляемая по инициативе предприятий и организаций — субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности [2].

В связи с этим в представленной статье под *экономической интеграцией* подразумевается именно *производственная интеграция*, реализуемая бизнес-структурами через механизм совершения интеграционных сделок.

Согласно синергетической парадигме, описывающей законы развития сложных систем, в основе эволюционных процессов лежит свойство данных систем упорядочивать внутреннюю структуру путем усиления взаимосвязей структурных элементов. Применение этого положения к исследованию процесса производственной интеграции позволяет сформулировать понятие *интеграционной активности*, под которым понимается экономическая деятельность хозяйствующих субъектов, направленная на углубление и усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества с целью более полного использования хозяйствующими субъектами своих конкурентных преимуществ и получения синергетического эффекта от объединения.

Существует достаточно много критериев классификации интеграционных сделок, при этом необходимо отметить их неоднородность [3]. В таблице 1 представлены основные виды интеграционных сделок в зависимости от направления интеграции.

Интеграционная активность в рамках *неоклассического направления* анализируется как элемент структуры рынка, существенно влияющий на его эффективность, что позволяет не только оценить стимулы к экономической интеграции со стороны хозяйствующих субъектов, но и определить результаты интеграции для общественного благосостояния [4]. Таким образом, неоклассики видят в интеграции разновидность рыночной структуры, влияющей на эффективность рынка.

Значительный интерес к исследованию неоклассического направления вызван тем, что в них представлено научное обоснование стимулов интеграционной активности и ведется дискуссия о последствиях интеграции. Основ-

ными путями исследования интеграции в неоклассической школе является изучение результатов нейтрализации отрицательных эффектов и последствий усиления рыночной власти (конкурентных преимуществ), в том числе путем создания барьеров входа на рынки.

Неоклассическая традиция нашла свое отражение в исследованиях таких экономистов, как Блэйр Р., Борк Р., Викерс Дж., Винтер Р., Гильфердинг Р., Казерман Д., Тироль Ж., Спенглер Дж. и др. Выводы представителей неоклассической экономической теории особенно важны для анализа интеграции хозяйствующих субъектов в российской экономике с характерной для нее монополизацией и отсутствием альтернатив выбора рыночных контрагентов.

Неоинституциональное направление развития экономической науки позволяет отойти от классического постулата об определяющей роли ценового механизма в регулировании размеров фирм. Институциональная экономическая теория исследует интеграцию в контексте минимизации транзакционных издержек. Институциональная традиция нашла свое отражение в исследованиях таких экономистов, как Алчайн А., Демсетц Х., Коуз Р., Норт Д., Эрроу К. и др.

В отличие от неоклассиков Р. Коуз полагал, что заключение контрактов рыночного обмена, поиск информации, борьба с оппортунистическим поведением требуют определенных затрат, которые можно назвать издержками ценового механизма [5]. Фактически Р. Коуз противопоставил рынок и иерархическую организацию фирмы как взаимозаменяемые, альтернативные механизмы координации экономической активности.

Автор предполагал, что предприниматель в рамках фирмы должен выполнить свои функции с меньшими затратами, поскольку он может получить факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный фирмой рынок. Именно фирма может эффективно снижать уровень транзакционных издержек, все элементы которых внутри организации будут ниже, чем в ситуации рыночного обмена между независимыми продавцами и покупателями. Соответственно автором определяются и пределы расширения фирмы — рост будет продолжаться до тех пор, пока внутренние транзакционные издержки (связанные с координацией и управлением) будут

Таблица 1. Основные виды интеграционных сделок в зависимости от направления интеграции

| Вид интеграционной сделки | Характеристика |
|---------------------------|---|
| горизонтальный | объединение (приобретение) компаний одной отрасли, производящих один и тот же продукт или осуществляющих одни и те же стадии производства |
| вертикальный | объединение (приобретение) компаний различных секторов экономики, связанных технологическим процессом производства готового продукта |
| конгломеративный | объединение (приобретение) компаний различных секторов без наличия производственной общности. Т. е. слияние компании одного сектора с другой, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом |

ниже транзакционных издержек, связанных с заключением контрактов.

Коуз Р., рассматривая вопрос о причинах возникновения фирм, отмечает их такое преимущество, как сведение до минимума затрат на поддержание всей совокупности контрактных отношений. Посредством заключения одного долгосрочного контракта стороны экономят на процессе заключения нескольких краткосрочных контрактов. Аналогичное обоснование интеграции ресурсов в одну фирму отчасти применимо и к отношениям между хозяйствующими субъектами внутри холдинговых структур.

Межфирменная интеграция, представляющая из себя сеть долгосрочных контрактов уже между системами факторов производства, также позволяет снизить воздействие рыночного механизма на каждую из этих систем. Непосредственно под «интеграцией» Коуз Р. понимает систему организации одним из контрагентов трансакций, «которые прежде распределялись среди предпринимателей через механизм рынка».

В российской экономической науке институциональный подход к теории интеграции разрабатывали Авдашева С., Качалова Р., Клейнер Г., Тамбовцева В., Шастико Е. и др. Исследователи, во-первых, анализируют хозяйственные и институциональные реформы, имевшие место как в промышленно развитых странах во второй половине XX в., так и в современной экономике постсоциалистических государств, в частности — России; во-вторых, исследуются субъекты хозяйствования — новейшие организационные структуры в промышленности (к которым можно отнести российские холдинги).

Понимание внутрифирменных и в определенных случаях межфирменных отношений как неполного контракта позволяет объяснить замещение механизма цен вертикальной интеграцией. Ряд авторов приходит к заключению, что в рассмотрении причин вертикальной интеграции неоклассическое и неинституциональное направления раз-

вития экономической науки приходят к похожим выводам. Чем бы не мотивировалась интеграция — нейтрализацией внешних эффектов, усилением рыночной власти, снижением транзакционных издержек, — на выбор конкретных форм бизнес-групп влияет «преобладающий тип неопределенности» институциональной среды, который и преодолевается в рамках интегрированных структур.

Таким образом, к основным характеристикам интеграции хозяйствующих субъектов, составляющим ее внутренние содержательные основы и вытекающим из неоклассического и неинституционального направлений экономической теории, можно отнести:

— интеграция основана на согласовании цели, действий, экономического интересе хозяйствующих субъектов, на осознании необходимости, выгоды объединения;

— это внутренняя организация субъектов хозяйствования, тесное сотрудничество, развертывающееся в форме контрактов, частично замещающих или полностью вытесняющих ценовой механизм рынка;

— сложные интегрированные структуры являются организационными формами функционирования финансово-промышленного капитала;

— снижение транзакционных издержек при интеграции хозяйствующих субъектов в решающей степени зависит от институциональной среды взаимодействия предприятий, законодательной поддержки осуществляемых сделок, уровня доверия экономических агентов.

Существенную помощь в анализе складывающейся ситуации в интеграционной деятельности, а также в принятии управленческих решений по ее регулированию и поддержке должны оказать современные статистические методы. Их использование позволит не только выявить важнейшие факторы, влияющие на интеграционную деятельность и современные тенденции ее развития, но и количественно оценить их взаимосвязь [6].

Литература:

1. Поликарпова, М. Г. Современное состояние и направления развития интеграционной деятельности в российской экономике // ЭКО. 2010. № 2. с. 75–84.
2. Берсенев, В. Л., Важенин С. Г., Татаркин А. И. и др. Институты экономической интеграции. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003.
3. Поликарпова, М. Г. Формирование информационной базы интеграционного анализа в целях повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 4. с. 62–72.
4. Tirole, J. The theory of industrial organization. — Massachusetts Institute of Technology, 1988.
5. Coase, R. H. The Nature of the Firm // Economics. 1937. Vol. 4.
6. Поликарпова, М. Г. Слияния и поглощения в российских регионах: проблемы измерения и опыт эмпирических исследований // Вопросы статистики. — 2011. — № 11. — с. 58–64.

Как избежать налоговых рисков при выборе контрагента

Сапегин Дмитрий Андреевич, генеральный директор
ООО «Промкомплект» (г. Архангельск)

Чачина Елена Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В статье рассматривается вопрос применения налогоплательщиком принципа должной осмотрительности при выборе контрагентов. Классифицированы признаки «фирмы-однодневки». Рассмотрен порядок действий налогоплательщика, необходимый для минимизации налоговых рисков.

Ключевые слова: фирма-однодневка, налоговая выгода, налоговая проверка, действия налогоплательщика

В Российской Федерации, начиная с конца XX века, многие предприятия пользовались услугами организаций, которые занимались «обналичиванием» денежных средств». Схема была очень проста, предприятие переводило такой организации денежные средства на основании мнимого договора безналичным путем. Далее данная организация выписывала необходимые по этой сделке документы и возвращала наличным путем предприятию денежные средства за минусом своей комиссии. В этом случае возникает необоснованная налоговая выгода у предприятия, а у бюджета страны недополученный доход. Поэтому неудивительно, что налоговые органы за последние 10 лет разрабатывают нормативные акты, инструкции, которые позволяют налоговикам при проверке выявить такие организации.

В настоящее время Федеральная налоговая служба России акцентируют свое внимание на выявлении фирм-однодневок среди контрагентов законопослушных налогоплательщиков. Учитывая масштаб проблемы и продолжительность её существования, у контролирующих органов есть и мотивация и ресурсы для усиления борьбы с этим способом налоговой оптимизации.

Согласно письма ФНС России под фирмой-однодневкой понимается юридическое лицо, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, не представляющее налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу массовой регистрации и т. д. [3]

Таким образом, фирма-однодневка — это организация, созданная с целью уклонения от уплаты налогов, и прочих незаконных операций, а также это такие организации, деятельность которых носит формальный характер. Как правило, единственным результатом их работы является получение необоснованной налоговой выгоды для их юридических партнёров либо расхищение государственных средств.

Срок существования организаций небольшой, поэтому к моменту проявления интереса у налоговой инспекции фирма уже не существует и проверить её отчётность или собрать с неё налоги невозможно.

Однодневки часто регистрируются на имя людей, которые потеряли свои паспорта и даже не подозревают, что являются формальными владельцами компаний.

Федеральная налоговая служба России акцентируют свое внимание на выявлении фирм-однодневок среди контрагентов законопослушных налогоплательщиков. Учитывая масштаб проблемы и продолжительность её существования, у контролирующих органов есть и мотивация и ресурсы для усиления борьбы с этим способом налоговой оптимизации.

В настоящее время предпринимателям следует проявлять принцип «должной осмотрительности» в выборе контрагентов. В случае если среди контрагентов предприятия будут выявлены фирмы-однодневки, последствия данного выявления могут оказаться фатальными для его бизнеса.

На сегодняшний день известно более 130 признаков «фирм-однодневок». Описание некоторых из них находится в открытом доступе на сайте Федеральной налоговой службы России. Налоговой службе достаточно соответствия хотя бы трем признакам, чтобы признать фирму однодневкой. И здесь важны два аспекта: является ли фирма однодневкой на самом деле и будет ли она признана таковой налоговой проверкой. Большее значение имеет, конечно же, взгляд налоговой службы. Потому что, если налоговики посчитают ее однодневкой, то риски повышаются для предприятия.

Разумеется, все признаки рассматривать в статье нет необходимости, остановимся на более часто встречающихся.

Условно разделим признаки на три группы:

- регистрационные и юридические,
- финансовые признаки,
- организационные.

К первой группе признаков относится отсутствие в штате главного бухгалтера и выполнение его функций директором. На самом деле, ничего противозаконного здесь нет. Директор может вести учет и самостоятельно и для небольшой фирмы это вполне разумный выбор. Но проблема в том, что именно так делают однодневки, дабы не тратиться на бухгалтера. Несмотря на то, что этот признак подходит и нормальной небольшой компании, один сам по себе он не несет угрозу. А вот в сочетании с остальными может сыграть не в пользу организации. Это особенно касается компаний, в которых

директор помимо бухгалтера является еще и учредителем компании, а то и единственным. Риски работы с такой компанией в этом случае возрастают. Поскольку получается так, что один и тот же человек компанию создал, сам себя назначил директором и ведет в ней учет.

Сюда также отнесем признак «массовости». Понятно, что учредитель однодневки, желая снизить налоговое бремя, сам создает схему взаимодействия «ложных» компаний. Поэтому часто он является учредителем не одной организации, а 5–10. Норматив ФНС устанавливает признак массовости от 10 компаний. Однако скажем сразу, что учредитель и пяти компаний вызовет подозрение у налогового инспектора. В инспекции же понимают, что те, кто создают эти схемы знакомы с нормативами ФНС. Поэтому они, учредители однодневок, стараются действовать по нормативу — иметь до 10 организаций. А налоговики, в свою очередь, и здесь их опережают. К тому же, кроме массового учредителя, подозрительным считается массовый главный бухгалтер и массовый руководитель.

Еще один регистрационный признак — минимальный уставный капитал. Однодневки обычно регистрируются как общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 10000 рублей. Особое внимание уделяется, если вклады в уставный капитал вносятся не деньгами, а имуществом. Причина та же — учредители не хотят вкладывать в нее лишних денег. Поэтому в качестве вклада в уставный капитал, как правило, вносятся: старый компьютер, принтер или ксерокс. И оценивают его стоимость в 10000 рублей, но его истинная стоимость представляется неизвестной, как и вообще его наличие.

Юридический адрес компании является адресом массовой регистрации. Налоговые органы признают таковым адрес, по которому зарегистрировано 50 и более предприятий. Если их будет 20, 30 и даже 49 — он не считается массовым. Однако это не помешает налоговой службе обратить на них внимание. И если по адресу юридической регистрации компания не находится — это тоже плохо. Однако волноваться не стоит, если Вы просто переехали в другой офис, поэтому имеете адрес фактической и юридической регистрации. Здесь нет ничего особенного. Характерный признак однодневки — это отсутствие фактического адреса. Любая компания должна иметь какое-то реальное местонахождение, это очевидно. Налоговая проверка будет проверять этот факт обычным выездом на место юридического адреса.

Также подозрительным считается несоответствие юридического и почтового адресов. Особенно здесь выделяется почтовый адрес с простым номером абонентского ящика в почтовом отделении. Это также говорит о том, что у компании скорей всего нет конкретного офиса ни по адресу фактической, ни по адресу юридической регистрации. Иначе, она могла бы получать корреспонденцию непосредственно к себе в офис, а не ходить за ней на почту. Однако, опытные создали незаконных схем уже нашли способ и от этого признака отойти — они не указывают почтового адреса, а просто договариваются с работниками

почты получать корреспонденцию на их организацию самостоятельно. Либо еще, как вариант, арендуют абонентский ящик с нормальным почтовым адресом.

Еще один регистрационный признак — это типовой текст устава. Налоговые органы всегда запрашивают копии учредительных документов у каждого контрагента и внимательно оценивают их содержимое. В Интернете есть типовые формы уставов для всех юридических лиц. Если устав компании совпадает полностью с типовой формой — это означает, что он составлялся для формальности. Есть устав и хорошо. А что там написано ведь никто не будет читать, если это однодневная фирма.

Следующая группа признаков — финансовые. Самый главный признак в этом разделе — это расчетный счет в неблагонадежном банке. Получить подобную информацию о банке можно на сайте Центрального банка России. Здесь важно проверить, не отозвана ли лицензия у банка, и на каком месте он находится по величине активов и собственного капитала. Благонадежными считаются банки в рейтинге не ниже 200-й строки. Если и с лицензий, и с рейтингом все в порядке, банк считается благонадежным.

Все остальные финансовые признаки связываются с характером платежей, которые поступают в организации и которые они сами перечисляют. Для этого требуется информация о движении денег по расчетному счету контрагента. Однако, подобные сведения возможно получить, только попросив у контрагента выписку по расчетному счету. Других способов получить эту информацию нет. У однодневок ритм платежей очень высокий. Деньги на их счетах долго не задерживаются, потому что хозяева их понимают, что в любой момент они могут их лишиться. Поэтому, у однодневок дебетовый и кредитовый обороты по расчетному счету обычно совпадают — сколько денег пришло — столько же и ушло. А также по расчетному счету можно выявить отсутствие единой тематики в платежах, как входящих, так и исходящих. Например, платежи проводятся за продукты и услуги никак не связанные между собой.

Организационные признаки самым основным выделяют минимальный документооборот между вами и контрагентом. Если из документов, подтверждающих сделку, имеется только договор и товарная накладная — налоговая проверка посчитает этот факт подозрительным. Потому что, как правило, организации связывают длительные отношения, подтверждаемые документами, перепиской, договоренностями.

Еще один интересный факт. Налоговики считают подозрительными компании, отказывающиеся сдавать отчетность в электронном виде. Небольшие компании пока не попадают под их подозрение. Сдавать отчетность на бумаге. Однако эта особенность имеет под собой достаточно весомые основания. Если компания сдает отчетность в электронном виде — становится известен IP-адрес компьютера, с которого она отправляется. А значит, можно выяснить к какому помещению и к какому физическому лицу он привязан. И для налоговой службы вполне

резонным становится вывод — если компания отказывается сдавать отчетность в электронном виде, значит люди, которые ей управляют, не хотят, чтоб об этом стало известно. И вполне возможно, что это фирма-однодневка, зарегистрированная на подставных лиц.

Поскольку получение налоговой выгоды не является нарушением законодательства, если оно является экономически обоснованным (оправданным), а доказать, что налоговая выгода была получена налогоплательщиком необоснованно, обязан налоговый орган, то организации следует соблюдать принцип осмотрительности и осторожности в выборе контрагентов, в противном случае налоговые риски ложатся на плечи организации.

Последствия выявления следующие:

- предприятию Федеральная налоговая служба России доначисляет суммы налогов на прибыль и добавленную стоимость;

- предприятию Федеральная налоговая служба России выставит штрафные санкции: начислит пени за просрочку платежа и штраф в размере 20 % от суммы налога; [1]

- деяние лиц контролирующих данное предприятие подпадает под действия статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации. [2]

Для того чтобы минимизировать налоговые риски организации необходимо максимально собрать информацию о контрагенте. Необходимо проверить достоверность всех данных о контрагенте, указанных в договоре, включая информацию об адресах, банковских реквизитах и т.д. Лучше, если вы вышлете контрагенту письмо с просьбой представить эти данные. В этом случае будут доказательства, что вы запрашивали эти данные.

Действия организации по выявлению налоговых рисков:

1. Запросить у контрагента либо в инспекции ФНС РФ выписку из ЕГРЮЛ либо ЕГРИП в отношении контрагента (в ИФНС необходимо будет подать заявление в свободной форме с указанием реквизитов контрагента, заплатить госпошину в размере 200 рублей и получить выписку через 5 рабочих дней либо в размере 400 рублей и получить выписку на следующий рабочий день). В данной выписке можно почерпнуть следующую информацию: наименование контрагента, номер ИНН, ОГРН (ОГРНИП), юридический и почтовый (фактический) адрес; Ф.И. О. контролирующих контрагента лиц (руководителя, учредителей (участников), размер уставного капитала, дата постановки на учет.

2. Запросить у контрагента копии свидетельств и уставных документов, информация в которых должна совпадать с выпиской из ЕГРЮЛ (ЕГРИП).

3. Направить в инспекцию ФНС РФ запрос о предоставлении сведений об исполнении контрагентом налогового законодательства (в ответ, скорее всего, будет отказ, но данный запрос доказывает осмотрительность).

4. Запросить у контрагента копии лицензий (свидетельств о членстве в СРО) на осуществление последним определенного вида деятельности.

5. Запросить в МВД РФ сведения из Реестра дисквалифицированных лиц в отношении руководителя контрагента.

6. По возможности проверить наличие у контрагента персонала, технической возможности (наличие техники, складских и производственных помещений и т.д.) и оборотных средств для исполнения договора. Данную проверку необходимо оформить актом осмотра, составленным комиссией с участием представителей обеих сторон.

7. Переговоры с контрагентом вести в письменном виде.

8. Получить дополнительные сведения о контрагентах с использованием официальных сайтов органов государственной власти.

Например:

- на сайте Федеральной службы по финансовым рынкам можно получить сведения об эмитенте, существенных фактах, ознакомиться с текстом учредительных документов, документами бухгалтерской отчетности; [4]

- на сайтах районного суда по месту нахождения контрагента (контролирующих контрагента лиц), на сайте «Картотека арбитражных дел» можно получить информацию о наличии споров, в которых участвует контрагент и контролирующие контрагента лица; [5]

- на сайте Федеральной службы судебных приставов можно получить информацию о наличии возбужденных в отношении контрагента и контролирующих контрагента лиц исполнительных производств; [6]

- на официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о закупках можно получить информации о присутствии (отсутствии) контрагента в реестре недобросовестных поставщиков; [7]

Так же получить всю вышеуказанную информацию Вы можете получить обратившись к профессионалам, например, Национальное кредитное бюро, может провести исследование контрагента и по окончании предоставить отчет с раскрытием всей информации. [8]

Исходя из полученной информации, невозможно будет сделать однозначный вывод, является ли ваш контрагент фирмой-однодневкой или нет. Но при худшем варианте, когда контрагент оказался фирмой-однодневкой, все эти документально зафиксированные мероприятия будут свидетельствовать о вашей добросовестности и осмотрительности при выборе контрагента.

В качестве примера приведем опыт ООО «АрхМонтаж», которое заключило договор поставки материалов с ООО «Профиль». Перед заключением данного договора ООО «АрхМонтаж» запросило у ООО «Профиль» копии уставных документов, свидетельств о государственной регистрации и постановке на налоговый учет, выписку из ЕГРЮЛ датированную не позднее 30 календарных до даты договора. А также копим документов удостоверяющих личность и полномочия руководителя, который будет подписывать договор.

И получило от ООО «Профиль» следующие копии документов:

- устава;
- свидетельства о государственной регистрации;
- свидетельства постановке на налоговый учет;
- выписку из ЕГРЮЛ в отношении ООО;
- копию протокола участников о назначении руководителя;
- копию страниц паспорта руководителя ООО «Профиль».

Из документов было видно, что руководитель и учредители, являлись учредителями и директором только в этой компании. Адрес нахождения, он же юридический не являлся массовым адресом регистрации. Полномочия руководителя и его личность были подтверждены.

Из открытых источников ООО «АрхМонтаж» получило следующую информацию об ООО «Профиль»:

- на сайтах судов — информации о судебных спорах не было;
- на сайте судебных приставов — исполнительных производств также нет.

На основании предоставленных документов ООО «АрхМонтаж» не выявило признаков фирмы-однодневки

у ООО «Профиль» и заключило договор поставки. Договор заключали в офисе ООО «АрхМонтаж», где еще раз была проверена личность руководителя.

ООО «Профиль» фактически поставило строительные материалы и получило оплату в полном объеме.

Налоговые органы впоследствии выявили в ООО «Профиль» фирму-однодневку, по признакам минимума налоговых платежей, неритмичности платежей и поступлений по расчетному счету. По запросу налоговой инспекции ООО «АрхМонтаж» предоставило копии документов, по отношению с ООО «Профиль», такие как копия устава, копия договора поставки, копия счетов-фактур, копия товарной накладной, копия выписки из ЕГРЮЛ в отношении ООО «Профиль», копия товарно-транспортной накладной, выданной транспортной компанией (свидетельство фактической поставки товара) и другие.

Налоговая инспекция посчитала, что ООО «АрхМонтаж» проявило должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагента. Последствий в виде неприятия расходов и доначисления налогов и штрафных санкций удалось избежать.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.12.2014).
3. Письмо ФНС от 11 февраля 2010 г. № 3–7–07/84 «Об отказе в возмещении НДС, в случае если в ходе проведения мероприятий налогового контроля доказано отсутствие должной осмотрительности и осторожности налогоплательщика в связях с контрагентами и доказан факт представления в налоговые органы документов, содержащих недостоверные сведения».
4. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам URL: <http://www.fesm.ru>.
5. Официальный сайт «Картотека арбитражных дел» URL: <http://www.kad.arbitr.ru/>.
6. Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов URL: <http://www.fsspgrus.ru/>.
7. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о закупках. URL: <http://zakupki.gov.ru>
8. Сайт Национального кредитного бюро. URL: <http://www.creditnet.ru/>.

Поведенческие финансы и их роль на фондовом рынке

Саркисян Артур Грантович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье описано неоклассическое учение о поведенческих финансах, в которых важное место отдается реальной картине поведения участников разных рынков, в том числе и фондового. Автор выделил основные допущения теории поведенческих финансов, которые отличают ее от традиционных учений. В статье приведены основные эвристические ошибки трейдеров, а также выделены важные качества для их успешной профессиональной деятельности.

Ключевые слова: поведенческие финансы, эксперимент, теория шумовой торговли, психологические и профессиональные качества трейдера, эвристики.

Поведенческие финансы относятся к неоклассической финансовой теории. Они подвергают сомнению мнение о рациональном поведении участников рынка и исследуют отклонения в системе принятия решений. В поведенческих

финансах есть несколько допущений. Во-первых, в поведении субъекта экономических отношений присутствуют как рациональные, так и иррациональные решения. [2] Во-вторых, форма и структура информации сильно влияет

на принятие решений субъектом. В-третьих, иррациональное поведение оказывает воздействие, как на ценообразование финансовых ресурсов, так и на корпоративное управление. Херш Шифрин — один из основоположников поведенческих финансов выделил три области различий между поведенческими финансами и традиционными знаниями о финансах. В то время как в основе традиционного учения о финансах субъекты финансовых отношений пользуются математическими и статистическими методами и принимают верные решения, в поведенческих финансах субъекты могут пользоваться эвристическими методами обработки знаний и, как следствие, принимать неточные решения. Другое допущение состоит в том, что традиционный взгляд субъекта разграничивает понятия риска и доходности и принимает взвешенное решение независимо от формулировки проблемы. Поведенческие финансы отводят значительную роль тому, как сформулирована проблема, которую предстоит решить. Последнее допущение заключается в разном отношении к равенству фундаментальной и рыночной цен.

Традиционная теория финансов часто идеализирует отношения, возникающие по поводу производства, распределения и обмена благ. Поведенческие финансы основаны на идее о том, что люди — участники такого рода экономических отношений не рациональны в своих решениях и действиях. Поведенческие финансы также призваны объяснить связь между человеческими эмоциями и ценами на различных рынках, в том числе на рынке акций. Под иррациональным поведением здесь понимается вовсе не исключение, а правило. Для доказательства этих суждений было проведено множество экспериментов.

Первый эксперимент предлагал взять гарантированные \$ 50 или бросить монетку и получить \$ 100, либо ничего не получить. [1] Чаще участники эксперимента отдают предпочтение гарантированному выигрышу, несмотря на то, что он в два раза меньше второго варианта. Данный эксперимент также имел другой формат, в котором выигрыш не учитывался, а были лишь варианты избегания потерь: испытуемый мог потерять \$ 50 или бросить монетку и проиграть \$ 100, либо не потерять ничего. В этом варианте эксперимента большинство соглашалось на бросание монетки. Таким образом, на риск человек идет чаще тогда, когда хочет спасти свои деньги и обезопасить себя от убытков, хотя и может потерять сумму, большую, чем он предполагает. Отсюда следует, что люди склонны отдавать предпочтение возможности отыграться, чем получить выигрыш. Этому принципу следуют и инвесторы: они не спешат продавать акции, которые показывают стремительное падение, потому что верят, что это падение скоро сменится ростом.

В теории поведенческих финансов отдается важная роль стадному инстинкту, которому следуют инвесторы. Они часто подражают другим участникам рынка во время смены движения рынка, потому что испытывают страх того, что другие инвесторы обладают скрытой от них информацией. Также замечено, что те, кто опирается в своей

работе на мнение аналитиков, полагают, что выигрышные акции, предложенные аналитиками, это не случайность, а результат их труда и знаний. С конца 1990-х много инвесторов верят в то, что неожиданное падение на рынке — это сигнал для покупки дополнительных акций.

Поведенческие финансы помогают предсказать поведение основной части участников рынка, однако, на практике достижениями поведенческих финансов практически не пользуются. К сожалению, на данный момент психология рынка не имеет точных моделей, с помощью которых можно описать будущие тенденции. Важно учитывать то, что с помощью этих теоретических знаний появляется возможность описать и объяснить не совпадение рыночных цен и фактической стоимости ценных бумаг с точки зрения психологии.

Одной из наиболее важных теорий в поведенческих финансах считают теорию перспектив. Ученые Канеман и Тверски провели исследование, которое касалось выбора между рискованными перспективами. Решения, принимаемые инвестором, не соответствуют принципу максимизации полезности. Выявленная тенденция называется «эффектом определенности». [3]

Применение теории перспектив на практике дает возможность улучшить прогнозную точность инвестиционной модели. Инвестор принимает решения с учетом собственного отношения к риску. Теорию перспектив с практической точки зрения применяют при оценке средней доходности финансового актива, для совершения операций на фондовом рынке, а также для эффективной торговли финансовым активом в долгосрочной перспективе.

В обыденной жизни люди ограничены во времени и имеющихся ресурсах, по этой причине они не могут всесторонне оценить поступающую информацию и имеющиеся данные. За определенный период времени у человека вырабатываются алгоритмы, которые позволяют быстро реагировать на внешние стимулы. В психологии такие алгоритмы называют эвристиками. Эвристики могут быть очень эффективными, если их использовать для решения ограниченного круга проблем. Однако в случае использования тех же алгоритмов, но уже в других ситуациях, появляются систематические (или эвристические) ошибки. Эвристики формируются людьми естественным путем, поэтому они присутствуют и в финансовой сфере. Благодаря психологическим исследованиям было доказано существование эвристик и систематических ошибок, которые являются их следствием. Ниже приведены некоторые из них:

Доступность — одна из ошибок, которая подразумевает под собой принятие человеком решений на основе собственных знаний. Иными словами, вместо того, чтобы обратиться к другим источникам, человек предпочитает довериться к собственной памяти.

Репрезентативность — это суждение, которое формируется на основе стереотипов. Чаще всего люди основываются на небольшой выборке, которую считают репрезентативной в сравнении со всей картиной. Такие

суждения часто приводят к принятию неправильных решений. К примеру, инвесторы могут принять кратковременный рост за начало долгосрочного повышения цен акций определенных компаний с хорошей историей и репутацией. Нередки случаи, которые опровергают сложившиеся стереотипы. Так, например, есть закономерность относительно акций, которые в течение трехлетнего периода приносили наименьшую прибыль. В следующие три года их характеризовала наибольшая прибыльность. В этой трактовке работает и обратная ситуация.

«Ошибка игрока» и «закон малых чисел» возникают в случае неправильного применения закона больших чисел. Это объясняется с помощью распространенного примера с монеткой из теории игр. Человек подбрасывает монетку пять раз подряд, каждый раз ему выпала решка. Возникает вопрос: какова вероятность того, что на шестой раз выпадет орел? Если все условия соблюдены, и монетка не бракована, то вероятность выпадения орла равна 50%. Тем не менее, большинство людей считают, что на шестое подбрасывание орел должен выпасть однозначно. Этот психологический феномен создает ошибочное мнение у человека, так как использование закона больших чисел в небольших выборках неэффективно. [4]

Привязка — ошибка, которая заставляет человека основываться на первоначальном значении, которое чаще всего выбирается случайно.

Консерватизм — ошибка, суть которой заключается в том, что в случае, когда человеку встречается нетипичная для его мышления ситуация, он все равно применяют привычные для него методы решения.

К современным теориям поведенческих финансов, применимым на финансовых рынках относят еще две теории: теория шумовой торговли и теория влияния психологических качеств трейдера на эффективность совершаемых им операций.

Теория шумовой торговли заключается в том, что основная торговля на фондовом рынке ведется на основе так называемого «шума», а не проверенной и достоверной информации. Трейдеров называют «шумовыми» в том случае, когда они действуют, опираясь на слухи и советы экспертов, которые ни разу в жизни не торговали, одним словом базой для их деятельности выступает непроверенная информация. Шумовые трейдеры ведут себя нерационально, потому что, будучи, не обладая точной информацией, они слушают все, что получают из недостоверных источников. Тем не менее, само существование «шума» делает реальным существование рынка и торговли на нем, потому что в случае рационального поведения каждого из участников получение прибыли на операциях было бы невозможным. Шумовым трейдерам противопоставляют информационных трейдеров, которые составляют вторую

часть рынка. Информационные трейдеры рационально принимают решения и не прислушиваются к слухам и непроверенным источникам информации. Они чаще других получают прибыль от проводимых операций, причем они торгуют именно с шумовыми трейдерами. Предположения, которые выдвигаются теорией шумовой торговли, не совпадают с классическими учениями, однако, доступно объясняют поведение участников рынка, указывая на его непредсказуемость.

Вторая по значимости теория — это теория влияния психологических качеств трейдера на эффективность совершаемых им операций. Американские и канадские ученые провели исследование, на основе которого было установлено, что между положительными (с психологической точки зрения) качествами трейдера и успешностью его карьеры существует определенная корреляционная связь. Таким образом, инвестор должен иметь определенные качества, чтобы быть успешным в своей деятельности на рынке. Выделяют несколько важных положительных профессиональных качеств трейдера. Во-первых, трейдер не должен преследовать цель — иметь контроль над всем рынком. Во-вторых, трейдер должен знать максимальную величину риска, которую он готов принять на себя. В-третьих, профессиональный участник рынка не должен привязываться к уже известным ему финансовым инструментам. В-четвертых, трейдер должен уметь предвидеть несколько вариантов развития событий на рынке и, если это необходимо, отдать предпочтение долгосрочной перспективе, нежели прибыли, которую возможно получить прямо сейчас. В-пятых, для получения хороших результатов от торговли на фондовой бирже необходимо иметь навыки работы с большим количеством различной информации, которая поступает со стремительной скоростью.

Упомянутые выше качества уменьшают количество ошибок и помогают трейдеру рационально мыслить и поступать. Согласно данной теории, наличие этих качеств определяют так называемый «трейдерный оптимизм», который обязателен для успешной деятельности.

«Трейдерный оптимизм» можно получить вместе с опытом работы на рынке в качестве профессионального участника. Для инвестора «трейдерный оптимизм» увеличивается пропорционально количеству прибыльных для него операций. В определенный момент карьеры инвестора этот показатель становится важнейшей составляющей успеха.

Данные теории поведенческих финансов применимы на практике, так как позволяют не только дать объяснение многим поступкам других инвесторов, но и предсказать их и на основе данной картины происходящего разработать финансовые стратегии для успешной деятельности на рынке.

Литература:

1. Статья «Фондовый рынок и поведенческие финансы» — <http://www.long-short.ru/post/fondovyy-rynok-i-povedencheskie-finansy-427>

2. Статья «Применение поведенческих финансов в биржевой торговле» от 01.06.2014 — <http://xn—gtbbi9acdzm.xn—p1ai/2014/06/trading-i-povedencheskie-finansy/>
3. Статья Горецкой В. А. «Поведенческие финансы: использование теории перспектив в процессе принятия инвестиционных решений» из журнала «Российское предпринимательство» № 13 (235) за 2013 год, стр. 104–1104.
4. А. В. Лукашов «Поведенческие корпоративные финансы и дивидендная политика фирмы» — Журнал «Управление корпоративными финансами» № 3, 2004 г.
5. Статья Ващенко Т. В., Лисицына Е. В. «Современные теории поведенческих финансов» Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 1.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 6 (86) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4