



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 4 (40) 2015
ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Адыгея). Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-00891

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.). Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 29158. Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

О.В. Иншаков, д-р экон. наук, профессор, президент ФГАУ ФПО «Волгоградский государственный университет» (г. Волгоград, Россия);

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; вице-губернатор Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепрпетровск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Юрген Кесслер, д-р юр. наук, профессор, Университет прикладных технических и экономических наук (г. Берлин, Германия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

М. В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. К. Кочиева, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

А. А. Воронов, д-р экон. наук

Л. А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Л. Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л. И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

В. В. Заболоцкая, канд. экон. наук, доцент

А. Д. Зарецкий, д-р экон. наук, доцент

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К. О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректурa: *Л.С. Ефремова*

Верстка: *А.П. Савченко*

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 25.12.2015. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 14,0. Тираж 500.

Свободная цена. Заказ №.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Шевченко И.В., Коробейникова М.С.*
Перспективы и инновационные механизмы таможенного регулирования ВЭД России (на примере Краснодарского края)3
- Пичугин А.П., Гаг А.В., Гончарова И.В.*
Экономические аспекты кормобеспеченности АПК Новосибирской области13

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

- Болвачев А.И., Восканян Р.О.*
Инновационный потенциал Москвы как фактор развития международного финансового центра: анализ международных сопоставлений20
- Литвинский К.О., Малышев В.А., Никитенко Ю.В.*
Приобретение знаний в базах знаний системы управления техногенными рисками на предприятиях реального сектора экономики25

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Мамий Е.А.*
Трансформация теоретических подходов к формированию системы рисков негосударственных пенсионных фондов в современных условиях32

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

- Кизим А.А., Шутенко П.А.*
Тенденции функционирования строительного комплекса в России в 2014 г. и перспективы его развития38
- Старкова Н.О., Толстова А.З.*
Автомобильный рынок РФ в современных условиях46
- Гуцина Е.Г., Смирнова Г.А., Дорждеева В.А.*
Социальная и экономическая эффективность высшего образования в России: критерии и детерминанты54

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- Александрин Ю.Н.*
Оптимизация налогового стимулирования инновационного бизнеса: международный и российский аспекты62
- Заболоцкая В.В., Карапетян А.В.*
Исследование проблем государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в России в контексте обеспечения экономической безопасности71

ИНВЕСТИЦИИ

- Галыева Л.Е.*
Возможности генерации корпоративного капитала на основе государственно-частного партнерства в условиях внешних ограничений77
- Плешакова М.В., Будко М.В.*
Анализ современных тенденций проектного финансирования: российский и мировой опыт82

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

- Миничкова В.С., Барышников П.Ю.*
Инвестиционные аспекты экспансии транснациональных банков стран Европейского союза в Россию90

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Савченко А.П.*
Информационная модель сбалансированной системы показателей организации на базе предметной онтологии98

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

- Хабыев Я., Хабыева А.*
Становление, тенденции и особенности развития экономики Туркменистана103
- Киреева Ю.В.*
Методические подходы к определению технико-экономического потенциала возобновляемых источников энергии региона110

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Мельникова Е.В.*
Кластерная политика в условиях формирования инновационной экономики (отзыв на монографию О.С. Песковой, Т.Д. Унгурайте, С.И. Матющенко «Кластерная политика как инструмент формирования предпринимательской деятельности»)114

ABSTRACT..... 118

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 133



SCIENTIFIC- PRACTICAL JOURNAL

The journal is published
4 times a year

№ 4 (40) 2015
ISSN 2224-042X

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Krasnodar region and the Republic of Adygea (Adygea). Registration certificate PI №TU23-00891

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015). Subscription Index – 29158.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);

V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);

O.V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Professor, President of Volgograd State University (Volgograd, Russia);

N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);

E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);

I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Vice-Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);

L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);

Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);

Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);

Zadaya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);

Jurgen Kessler, Doctor of Law, Professor, Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);

Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

M. V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

A. K. Kochieva, Ph. D. in Economics

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Corrector: L. S. Efreмова

Print layout: A. P. Savchenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Copy deadline 25.12.2015. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8 A.p.l. 14.0. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2015

CONTENT

REGIONAL ECONOMY

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.

Prospects and innovative mechanisms of customs regulation of foreign economic activity of Russia (on the example of Krasnodar area).....3

Pichugin A.P., Gaag A.V., Goncharova I.V.

Economic aspects forage production of agro-industrial complex of Novosibirsk region.....13

INNOVATION ECONOMY

Bolvachev A.I., Voskanyan R.O.

The innovative potential of Moscow as an evolution factor of global financial centers: international comparative analysis.....20

Litvinsky K.O., Malyshev V.A., Nikitenko Y.V.

The acquisition of knowledge in knowledge bases management system for technological risks of the real economy25

INSTITUTIONAL ECONOMY

Mamiy E.A.

Transformation of the theoretical approaches to the private pension funds risk system in modern conditions32

BRANCH ECONOMY

Kizim A.A., Shutenko P.A.

Trends in the operation of the building complex in Russia in 2014 and prospects for its development38

Starkova N.O., Tolstova A.Z.

Automotive market of Russia in the modern conditions46

Gushina E.G., Smirnova G.A., Dorzhdeeva V.A.

Social and economic efficiency of high education in Russia: criteria and determinants.....54

ENTREPRENEURSHIP

Aleksandrin Yu.N.

Optimization of tax incentives for innovation: international and russian aspects62

Zabolotskaya V.V., Karapetyan A.V.

Problems study of the government regulation of small and medium business in Russia in the context ensuring the economic security.....71

ИНВЕСТИЦИИ

Galyaeva L.E.

The ability to generate the corporate capital through public-private partnership in terms of foreign restrictions77

Pleshakova M.V., Budko M.V.

Modern trends analysis of project financing: foreign and russian experience82

BANKING

Mincicova V.S., Baryshnikov P.Y.

Investment aspects of European transnational banks expansion to Russia90

CORPORATE MANAGEMENT

Savchenko A.P.

The information model of the balanced scorecard based on domain ontology.....98

WORD FOR YOUNG SCIENTISTS

Habyyev Yakup, Habyyeva Aysoltan

Formation, trends and features of Turkmenistan' economy development.....103

Kireeva Yu.V.

Methodical approaches to the definition of technical and economic potential of renewable energy in the region110

SCIENTIFIC LIFE

Melnikova E.V.

Cluster policy in the formation of innovation economy (review of the monograph of O.S. Peskova, T.D. Ungurayte, S.I. Matushchenko «Cluster policy as an instrument for entrepreneurial activities»)114

ABSTRACT..... 118

CONDITIONS OF PUBLICATION 133

ПЕРСПЕКТИВЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: maria22@yandex.ru*

Аннотация

В статье обозначены перспективы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности с помощью инновационных механизмов перемещения товарных потоков и капитала через границу. Авторами предложены ряд организационных мер и преобразований в области регулирования внешнеэкономическими процессами со стороны законодательных и исполнительных органов, в том числе в развитии приграничной торговли и совершенствовании дистанционного управления транспортным комплексом Краснодарского края.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, таможенное регулирование, дистанционное управление, транспортный комплекс, приграничная торговля.

Перспективы и инновационные механизмы таможенного регулирования

В связи с новыми возможностями интеграционных процессов актуальность данной темы велика и современна, так как экономическое становление объединения ЕАЭС (соглашение подписано в г. Астане в 2014 г.) происходит в настоящее время. Именно этот год стал практическим решением многих государственных и межгосударственных задач интеграционного союза стран СНГ, ведь соглашение вступило в силу с 1 января 2015 г. Положение о её деятельности и информация о деятельности комиссии находится в открытом доступе для всех заинтересованных стран в участии данного объединения. Обозначились новые перспективы и инно-

вационные механизмы в деятельности таможенных органов стран, заинтересованных в объединении, в отношении третьих стран, а также в деятельности внутренних и внешних границ стран – участниц ЕАЭС. С 1 января 2016 г. вступит в силу таможенный кодекс ЕАЭС, предусматривающий обязательное электронное декларирование товарных трансграничных потоков. Электронное декларирование и действие «единого окна» в оформлении экспортных и импортных товаров предусматривают значительные достижения и изменения в таможенном деле.

Авторами проанализированы положения кодекса и сделан вывод о том, что намечаются следующие перспективы: во-первых, увеличение скорости трансграничных потоков; во-вторых, упорядочивание выхода товара с таможенной территории, т. е. товар не будет находиться долгое время на таможенной территории из-за нехватки определённых документов; в-третьих, происходит определение прозрачности декларирования по количеству и номенклатуре товарных потоков; в-четвёртых, электронное декларирование и действие «единого окна» изменит имущественные отношения таможенных органов, так как при электронном декларировании товар может находиться на своей производственной или складской территории, вследствие данного фактора произойдет разгруженность таможенных и таможенных постов; в-пятых, высвобождается кадровый потенциал таможенных органов. Так как электронный поток информации будет быстрее обрабатываться, следовательно, произойдет тщательное усиление визуального контроля трансграничных товарных потоков. Электронные инновационные механизмы в деятельности таможенных органов, по мнению многих экспертов, смогут упро-

стить и укрепить таможенные процедуры не только в скорости документооборота, но и не производить разгрузочно-погрузочные работы на таможенных территориях и постах, а производить досмотры экспортно-импортных контейнеров и вагонов с «помощью сканирующих электронных средств» и др.[9].

Таким образом, ускоренные действия таможенных органов и быстрое прохождение товаропотоков через границу не только увеличат внешнеторговый экономический потенциал страны, взаимодействующих на международной арене стран, но и откроют новые возможности международной торговли на её приграничных территориях. По оценкам экспертов, широкие приграничные торговые отношения развиваются не только между странами, но и между регионами стран, например, между Китаем и Уральским Федеральным округом. Среди подобных внешнеторговых приграничных отношений реализуются крупные международные логистические проекты, например, как Уральско-Китайский [1].

Приграничные территории и их возможности

Новое законодательство в области таможенного регулирования (ТК ЕАЭС) позволит расширить международные связи, в том числе приграничную торговлю.

В соответствии с заключениями В.В. Покровской «процесс поиска новых моделей международной интеграции и развития экспортной базы в современных обстоятельствах заставляет обратить более пристальное внимание на активизацию внешнеэкономических отношений между регионами сопредельных с Россией стран, прилегающих к ее государственным и сухопутным границам»[4]. По мнению автора, такие территориальные зоны могут рассматриваться как особые режимы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) расположенных здесь компаний и предприятий разного уровня, статуса и профиля хозяйственной деятельности». Автор отмечает, что термин «приграничная торговля» в положениях ГАТТ/ВТО трактуется как преференциальное исключение из правил режима наибольшего благоприятствования для сопредельных государств узкой приграничной полосы – на удалении около 15 км по обе стороны национальных границ – в целях облегчения обмена товарами и услугами в случае, если они производятся и потребляются непосредственно в пределах этих территорий. Этот термин также встречается в документах Всемирного Банка (на удалении 30 км) и в положениях

Мадридской конвенции 1980 г. (с присоединившейся к ней РФ), которые трактуют «любые согласованные действия, направленные на усиление и поощрение отношений между соседними территориальными сообществами и властями, находящимися под юрисдикцией двух и более договаривающихся сторон».

Но «до настоящего времени в международной практике не выработано универсальных инструментов регулирования в системе взаимодействия субъектов, а также территорий в зонах приграничной торговли возможно по причине различий принципов государственной внешнеторговой и экономической политики и особенностей двухсторонних отношений между сопредельными странами. Чаще всего, как видно из зарубежной практики, механизм стимулирования торгово-экономической деятельности по обе стороны государственных границ в пределах таких зон обеспечивается в основном за счет таможенных, налоговых и другого рода льгот. Хотя международный опыт свидетельствует, что приграничная торговля может успешно развиваться и при отсутствии законодательно оформленных льгот и строго очерченных территорий и участков зон приграничной торговли»[4]. Полностью согласимся с выводами Покровской В.В., сформулируем в таблице приграничные регионы, обозначенные в её статье, добавив в этот список Краснодарский край, как приграничный и отметив его позиционирование в приграничной торговле (табл. 1).

Из всего вышеуказанного списка приграничных регионов Краснодарский край сравнительно молодой.

Следует отметить, что соглашение о режиме беспошлинной торговли товарами между правительствами Российской Федерации и Абхазии было подписано в Москве 28 мая 2012 г. Оно предполагает, что с момента его вступления в силу, с 1 января 2015 г., российская сторона не применяет таможенные пошлины, взимаемые при ввозе на территорию Российской Федерации абхазских товаров (т.е. товаров, произведенных или переработанных в Абхазии). При этом абхазская сторона не применяет таможенные пошлины при ввозе российских товаров на таможенную территорию Абхазии. Под действие режима беспошлинной торговли при ввозе в РФ из Абхазии не подпадают сахар, спиртные напитки и сигареты, а при ввозе в Абхазию из Российской Федерации – чай, воды, спиртные напитки и сигареты [5].

Кроме того, соглашением предусмотрен экспорт нефтепродуктов из России в Абхазию

Международная приграничная торговля сопредельных стран

Страны, с которыми ведется приграничная торговля	Приграничные регионы РФ
Со странами ЕС	Мурманская обл., Республика Карелия, Ленинградская обл., Санкт-Петербург, Калининградская обл., Псковская обл.
С Белоруссией и Украиной	Смоленская обл., Брянская обл., Курская обл., Белгородская обл., Воронежская обл., Ростовская обл.
С Казахстаном	Астраханская обл., Волгоградская обл., Саратовская обл., Самарская обл., Оренбургская обл., Челябинская обл., Курганская обл., Тюменская обл., Омская обл., Новосибирская обл., Алтайский край
С Китаем, Монголией, Японией	Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Бурятия, Забайкальский край, Амурская обл., Еврейская АО, Хабаровский край, Приморский край, Сахалинская обл.
С Абхазией	Краснодарский край

Источник: [4].

без применения российских вывозных пошлин в рамках квот, оговариваемых сторонами ежегодно, исходя из годового объема внутреннего потребления в Абхазии российских нефтепродуктов.

По данным Сочинской таможни импортные поставки из Абхазии по итогам 9 месяцев 2014 г. выглядели следующим образом: 12% (к общей стоимости импорта) составляли фрукты, орехи, инертные материалы. За аналогичный период 2015 г. импорт из Абхазии составил 2% (фрукты, орехи, цветы) от общей стоимости импорта. Снижение связано с завершением строительства Олимпийских объектов в Сочи и завозом инертных материалов. Объемы экспорта оцениваются в 18,21 млн дол. против 51,29 млн дол. в соответствующем периоде 2014 г. Лидирующие позиции занимают традиционно вывозимые в Абхазию товары (98,8% стоимостных и физических объемов), готовая мясная продукция, напитки, табачные изделия, моющие средства, изделия из бумаги, оборудование [7], что, в целом, составляет основу экспорта в регионе деятельности Сочинской таможни.

В связи со снижением экспорта – импорта с соседней страной Абхазией, видны определенные перспективы во внешнеэкономической деятельности РФ и Краснодарского края. В связи с осенней уборкой урожая в Абхазии фруктов, орехов, цитрусовых объем импортных поставок до конца года может возрасти, как и экспортных из РФ.

Следует отметить, что в соответствии с Соглашением между РФ и Абхазией действуют многосторонний автомобильный, пешеходный, грузопассажирский постоянный пункт пропуска Адлер (Россия) – и Псоу и многосторонний железнодорожный грузопассажирский постоянный пункт пропуска Адлер-Псоу. Конечно, отсутствует авиа сообщение, но при гарантии со стороны Абхазии, как передает ПРАЙМ-ТАСС, многие российские инвесторы, готовы вложить средства в строительство аэропорта в г. Сухуми [6]. В целях расширения и совершенствования приграничной торговли между Россией и Абхазией целесообразно укрепить инфраструктуру пешеходного и автомобильного пунктов пропуска Россия – Абхазия (Адлер). Общая граница стран составляет 256 км [2].

Внешнеторговая деятельность Краснодарского края

Оценивая, в очередной раз, состояние внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов Краснодарского края, необходимо отметить, что доля внешнеэкономического оборота Краснодарского края в ЮФО составила в первом и во втором полугодии 2015 г. более 50 %. Рассмотрим информацию об экспортно-импортных декларированных товарах, выпущенных таможнями ЮТУ в первом полугодии 2015 г., в табл. 2.

Таблица 2

Информация об экспортно-импортных декларируемых товарах, выпущенных таможенными ЮТУ в I полугодии 2014–2015 гг.

Таможня	2014 г.			2015 г.		
Экспорт	Стоим., млн дол. США	Вес, тыс. т	Кол-во, ДТ	Стоим., млн дол. США	Вес, тыс. т	Кол-во, ДТ
Ростовская	2 541,07	6 102,70	8 796	1 798,36	4 027,44	11 839
Краснодарская	1 672,63	4 034,71	5 053	1 357,76	4 011,38	4 910
Новороссийская	1 524,46	4 882,37	1 785	1 333,07	4 602,51	1 907
Астраханская	1 347,17	2 525,32	10 689	910,66	3 055,42	10 647
Сочинская	1 150,10	199,31	757	12,51	7,79	643
Таганрогская	175,68	269,06	1 077	154,92	383,31	3 929
Миллеровская	6,26	510,39	195	18,74	333,15	983
<i>Общий итог</i>	8 417,37	18 523,87	28 352	5 586,02	16 421,01	34 858
Импорт						
Новороссийская	3 244,76	2 407,30	32 903	2 120,75	2 145,52	26 928
Краснодарская	2 101,76	1 209,05	17 032	1 466,92	957,27	12 813
Ростовская	1 783,42	1 583,11	16 656	810,85	964,48	11 373
Астраханская	973,42	378,18	4 759	560,78	307,52	5 032
Сочинская	1 120,43	276,07	333	7,87	8,13	161
Таганрогская	538,36	829,99	7 490	165,05	328,33	7 202
Миллеровская	68,49	28,45	1 844	33,87	23,09	1 323
<i>Общий итог</i>	9 830,63	6 712,16	81 017	5 166,09	4 734,34	64 832

Источник: [8].

Табл. 2. отражает заметное снижение экспорта-импорта Краснодарского края и ЮФО. Товарооборот в первом полугодии 2015 г. составил около 2,7 млрд дол. США, что показало долю внешнеторгового оборота Краснодарского края в ЮФО – 52,7%. Названный показатель определяет высокую значимость внешнетор-

говой деятельности Краснодарского края в Южном федеральном округе.

Товарная структура экспорта и импорта Краснодарского края (в стоимостных объемах в % отношении ко всей продукции) определяет основные параметры внешней торговли: вывоз сырья и ввоз продовольствия (рис. 1, 2).

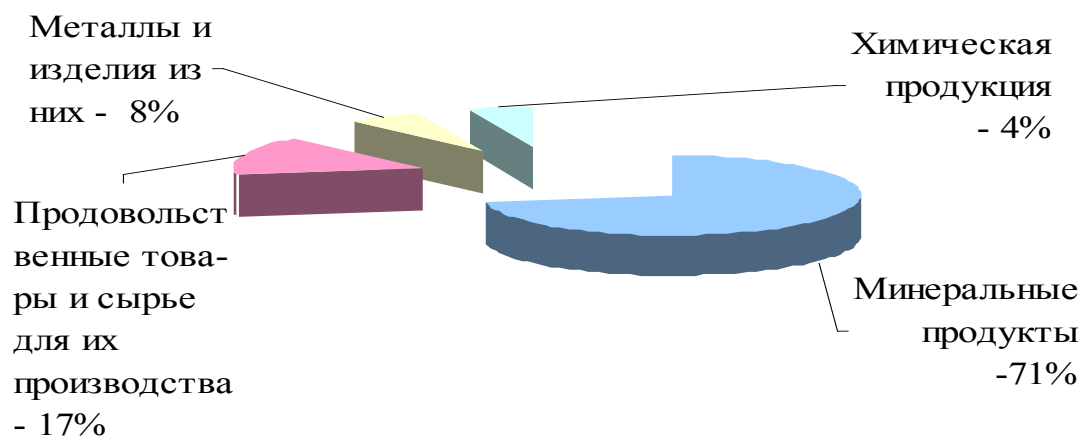


Рис. 1. Товарная структура экспорта Краснодарского края в I полугодии 2015 г. [8]

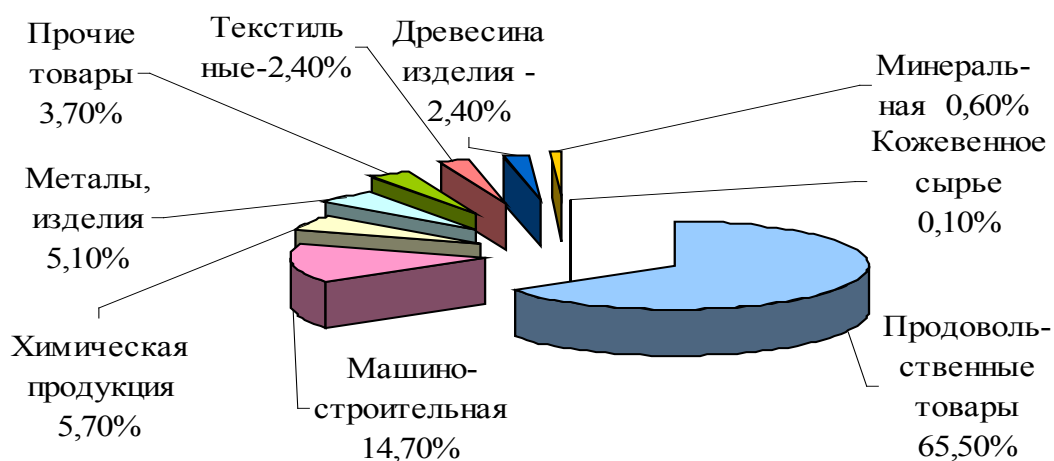


Рис. 2. Товарная структура импорта Краснодарского края в I полугодии 2015 г. [8]

Проанализировав данные показатели, отметим, что по-прежнему, в товарной структуре экспорта Краснодарского края преобладают минеральные продукты в пределах 70 % (от общей стоимости экспорта), в товарной структуре импорта преобладает продовольствие, свыше 65% (от общей стоимости импорта). Учитывая экспортно-импортные показатели, Краснодарский край взял курс на импортозамещение в сельскохозяйственном производстве [11]. Однако, экспорт минеральной продукции по-прежнему необходим для дальнейшего финансирования и потенциальных возможностей расширения реального сектора экономики.

В таможенной регулирующей деятельности Краснодарский край представлен тремя таможнями в составе ЮТУ: Краснодарской, Новороссийской и Сочинской. В составе таможен по несколько таможенных постов (табл. 3).

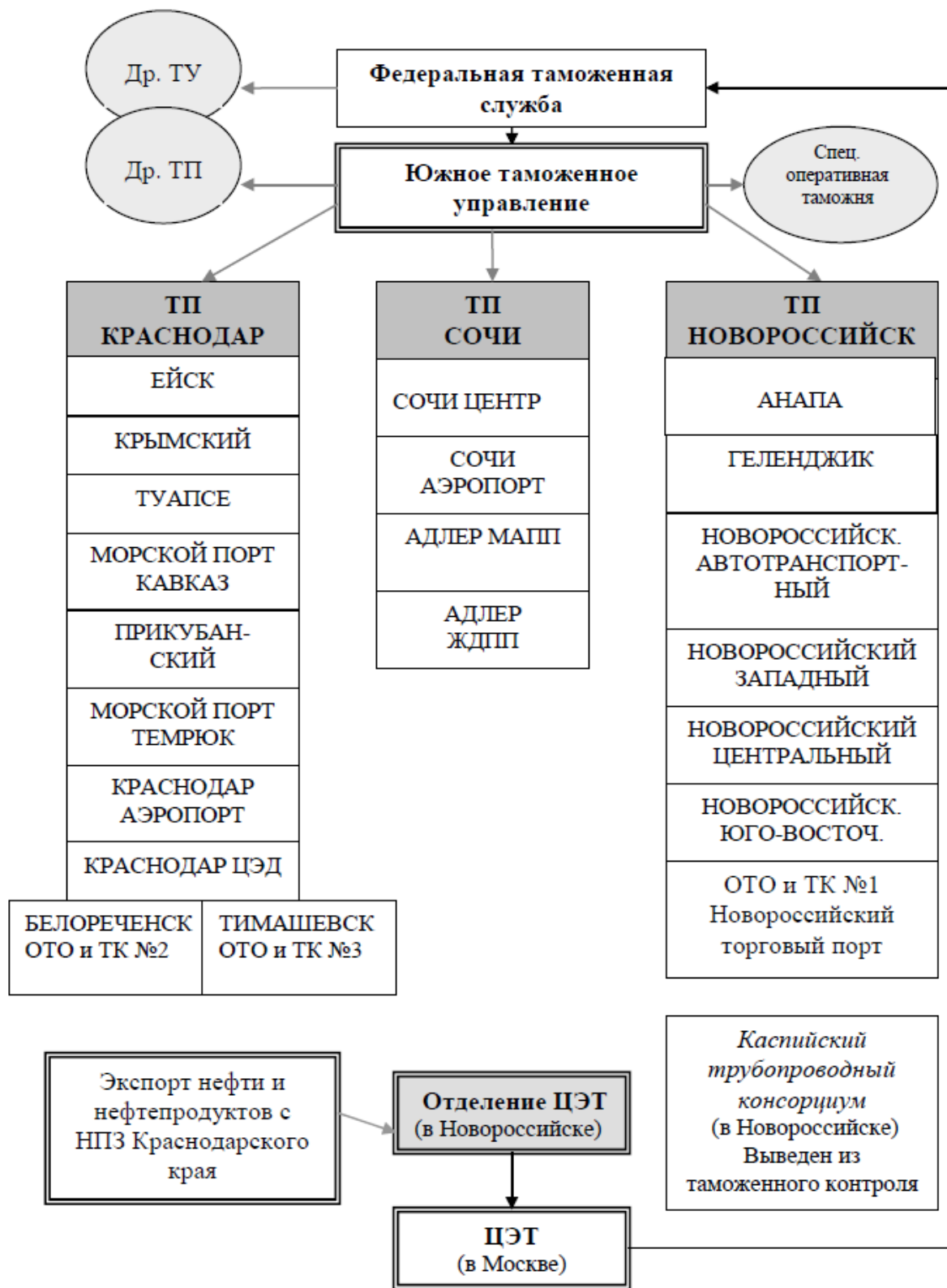
Предоставляется возможным, что с учётом того, что портовое хозяйство России обслуживает третью часть российского экспорта нефти и обеспечивает перевалку 75% сухих грузов, и целесообразно открыть филиал ЦЭТ на территории Краснодарского края в г. Туапсе или в г. Новороссийске. Структурно авторскую точку зрения покажем на рис. 3.

Таблица 3

Состав таможен и таможенных постов ЮТУ в Краснодарском крае

Таможни	Таможенные посты	Целесообразно
Краснодарская	Ейский т/п, Краснодарский т/п (центр электронного декларирования), Крымский т/п, Прикубанский т/п, Т/п Аэропорт Краснодар, Т/п Морской порт Кавказ, Т/п Морской порт Темрюк, Туапсинский т/п	1. Улучшить инфраструктуру территории морских портов 2. Темрюк, Кавказ – ТП – не нужны в связи с присоединением Крыма
Новороссийская	Анапский т/п., Геленджикский т/п, Новороссийский автотранспортный т/п, Новороссийский западный т/п, Новороссийский центральный т/п, Новороссийский юго-восточный т/п	3. Открыть филиал ЦЭТ для отгрузки минеральных продуктов в г. Туапсе или Новороссийске
Сочинская	Сочинский центральный т/п., Т/п Аэропорт Сочи, Т/п ЖДПП Адлер, Т/п МАПП Адлер	4. Улучшить инфраструктуру таможенной территории Т/п МАПП Адлер (Россия – Абхазия)

Источник: составлено авторами по [2].



Примечание: ТП – таможенные посты; ОТО и ТК – отделы таможенного оформления и контроля Центральной энергетической таможней (ЦЕТ); №1 – по нефти и нефтепродуктам; №2 – по электроэнергии; №3 – по природному газу.

Рис. 3. Схема таможенных постов в Краснодарском крае и управление ими (составлен авторами)

Перспективы и инновационные механизмы таможенного регулирования...

Таким образом, создание отделения поста ЦЭТ в ЮТУ, в Краснодарском крае, улучшит контроль экспорта нефти.

Транспортный комплекс Краснодарского края

Автоматизация таможенной деятельности, как уже отмечено авторами, приведет к ускорению прохождения товарных потоков через границу, а значит, не только документооборот, но и все остальные механизмы также должны стать

быстродействующими. Первоочередная роль в этом плане принадлежит транспортному комплексу страны. В настоящее время он состоит и имеет возможность, с учетом инновационных внедрений в организацию и управление, добиться огромных успехов во внешнеэкономической деятельности. Значителен по своей мощи и привлекательности на Юге России – Краснодарский край, о чем свидетельствуют показатели грузоперевозок (табл. 4).

Таблица 4

Показатели грузоперевозок

Виды транспорта	Количество	Грузооборот	Межрегиональное и международное значение	Дополнительные характеристики
Авиа	4 аэропорта	Авиапредприятия края обеспечивают в ЮФО: – 25,3 % объема пассажирского оборота; – 34,3 % объема грузооборота	Международные аэропорты федерального значения – Краснодар, Сочи, Анапа – федерального значения и региональный аэропорт Ейск	Авиакомпания ОАО «Авиационные линии Кубани» выполняет перевозки на внутренних и международных воздушных линиях, в т. ч. в страны СНГ, Грецию, Турцию, ОАЭ, Германию, Австрию, Италию
Морские	9 морских портов	СКТК и «Рос-нефть» – около 180 млн. тонн в год Новороссийское морское пароходство – крупнейшая российская судопроходная компания: - располагает транспортным флотом суммарным дедвейтом 3,7–4,5 млн т; специализируется в сфере перевозок нефти, нефтепродуктов	Порты Краснодарского края обеспечивают переработку около 30% внешнеэкономических грузов России, перевозимых морским флотом	Порты Новороссийский и Туапсе – крупнейшие в России – принимают суда с осадкой 12–17 м Порты Кавказ, Темрюк, Ейск – обрабатывают суда грузоподъемностью до 5 тыс. т. Порты Сочи, Анапа, Геленджик – осуществляют пассажирские перевозки. Кубанское речное пароходство – перевозки грузов по внутренним водным путям России и в судах смешанного «река-море» плавания
Железнодорожные	Свыше 27 тыс. км железных дорог. Краснодарское отделение СКЖД включает 154 ж/д станции	Грузооборот – свыше 31,3 млрд т-км в год. Пассажирооборот – 5,4 млрд. пассажиро-км	Перевозки всех видов внешнеэкономических грузов в порты Азово-Черноморского бассейна; местных, транзитных хозяйственных грузов и пассажиров по всем направлениям России и СНГ	Краснодарское отделение СКЖД обслуживают: 11 дистанций пути, 6 дистанций сигнализации и связи, 5 локомотивных депо, 6 вагоноремонтных депо, 3 дистанции электроснабжения, 8 восстановительных поездов
Автомобильные	26 тыс. км автомобильных дорог; более 31 тыс. автобусов; более 225 тыс. грузовых автомобилей	Грузооборот – более 4 млрд. т-км в год. Перевозится свыше 291 млн пассажиров в год; Частным транспортом перевозится свыше 475,6 млн пассажиров в год	24 грузовых специализированных автотранспортных предприятия	Более 1,6 млн легковых автомобилей; более 70 крупных специализированных предприятий автомобильного и городского электрического транспорта; более 8,5 тыс. владельцев автобусов и легковых автомобилей осуществляют пассажирские перевозки

Источник: [3].

Однако, большие мощности транспортного комплекса Краснодарского края нуждаются в инновационном управлении с целью эффективности внешнеэкономической деятельности и с учетом автоматизации таможенной системы. Целесообразно построить работу транспортного комплекса так, чтобы он был под единым дистанционным управлением с целью более эффективного и быстрого его использования в транспортных перевозках за рубеж и, в том числе в межтранспортных

маневрах, когда автомобильный транспорт оказывает вспомогательные перевозки между железной дорогой и морским транспортом. В данном случае авторы считают, что более разрозненный и не имеющий автоматизированного управления является автомобильный транспортный комплекс, где множество не только крупных предприятий, но и мелких перевозчиков (рис. 4).

На рис. 4 показаны четыре вида транспорта с крупными портами, узловыми станция-



Рис. 4. Транспортный комплекс Краснодарского края, управляемый внешнеторговыми потоками дистанционно (разработан авторами).

ми и аэропортами. Три вида (порты, ж/д и авиа) имеют свои автоматизированные диспетчерские системы для подачи информации на общий пульт управления внешнеторговых перевозок, и целесообразно привести в подобную систему автотранспортный комплекс Краснодарского края, что даст возможность ускорить не только межтранспортные перевозки, но и прямые международные перевозки грузов [10]. Центром управления транспортными потоками внешнеторговой деятельности может стать, предложенный авторами Региональный логистический дистанционный центр ВЭД [12].

Таким образом, потенциал транспортного комплекса Краснодарского края не только огромен и широкомасштабен, по своей мощности он не уступает в морском потенциале Владивостоку, Астрахани, Находке; в разветвленной сети железнодорожных магистралей не уступает ни одному региону; автомобильный потенциал Краснодарского края охватывает грузоперевозками не только нашу страну, но и другие близлежащие страны.

Выводы

Новые возможности, с учетом нововведений Таможенного Кодекса ЕАЭС, повлекут за собой новые перспективы деятельности таможенных органов. Инновационные механизмы: электронное декларирование, действие «единого окна» в оформлении документации и др. в деятельности таможен и таможенного регулирования ускорят трансграничные товарные потоки, улучшатся приграничные торгово-экономические отношения. В этой связи понадобится слаженная деятельность транспортных комплексов страны и зарубежья, с учетом растущих региональных международных внешнеторговых связей.

Целесообразно, также, улучшить развитие инфраструктуры территорий морских портов, и другие таможенные территории, Т/п МАПП Адлер (Россия – Абхазия) в том числе. В целях эффективного контроля со стороны таможенных органов в экспорте энергоносителей открыть филиал ЦЭТ в городах Туапсе или Новороссийске.

Целесообразно упорядочить и укрепить межтранспортную систему внешнеторговых потоков. Целесообразно выстроить (наряду с электронной системой таможни) логистические электронно-дистанционные сети межтранспортных и транспортных комплексов для четкой слаженной и быстрой перевозки грузов после электронного деклариро-

вания, упорядочить схемы автомобильных перевозок в помощь морским и железнодорожным перевозкам экспортно-импортных товаров, а также перевозки грузов автотранспортом по странам ЕАЭС и России, в том числе.

При поддержке краевых органов власти целесообразно автотранспортный комплекс Краснодарского края подвести под единого электронного оператора (по методу диспетчеров РЖД и авиадиспетчеров) для более эффективного использования автотранспортного потенциала в межтранспортных и транспортных логистических международных потоках.

Библиографический список

1. Масленников М.И. Приоритеты развития внешнеэкономических связей регионов Урала со странами БРИКС // Экономика региона. 2015. № 2. С. 95–112.

2. Общая граница стран Россия – Абхазия. Южное Таможенное Управление ФТС РФ. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17825&Itemid=3.

3. Отрасли экономики. Транспорт. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/590/show/49570/>

4. Покровская В.В. Приграничная торговля как составляющая внешнеэкономической политики государства // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 3. С. 28–46.

5. Режим беспошлинной торговли РФ с Абхазией вступает в силу с 1 января РИА Новости 31.12.2014. URL: http://ria.ru/abkhazia_news/20141231/1041032785.html.

6. РФ и Абхазия подписали соглашение о пунктах пограничного пропуска 2015. РИА Новости 31.12.2014. URL: <http://www.kavkazuzel.ru/articles/174370>.

7. Федеральная таможенная служба. Итоги внешней торговли за 9 месяцев 2015 года. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=27232:----9--2015-&catid=132:2011-09-21-12-49-32&Itemid=155.

8. Федеральная таможенная служба. Итоги экспортно-импортных операций в регионе деятельности ЮТУ. Импортные декларации на товары 2 квартал 2015. Экспортные декларации на товары 2 квартал 2015. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26498:2015-04-29-11-45-37&catid=225:2015-&Itemid=261.

9. Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А., Ионичева В.Н. Институционально-организационные особенности трансграничных перевозок грузов в условиях интеграции на постсоветском экономическом пространстве. Часть 1 // Экономика региона. 2015. №3. С. 188–204.

10. Шевченко И.В. Коробейникова М.С. Взаимодействие государства и бизнеса и инновационные механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №18 (393). С. 44–57.

11. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Коммерческие банки и инновационные перспективы финансовой и промышленной политики государства в содействии внешнеэкономической деятельности России. Теория и практика. // Финансы и кредит. 2015. № 16 (640). С. 10–31.

12. Шевченко И.В. Коробейникова М.С. Новые институты регулирования ВЭД инновационной экономики России: теория и практика // Экономика: теория и практика. 2015. № 1. С. 26–38.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОРМООБЕСПЕЧЕННОСТИ АПК НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*А.П. ПИЧУГИН, доктор технических наук,
профессор, декан факультета государственного
и муниципального управления, Новосибирский
государственный аграрный университет
e-mail: gmunsau@mail.ru*

*А.В. ГААГ, кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой государственного
муниципального и экономического
управления, Новосибирский
государственный аграрный университет
e-mail: gaag85@mail.ru*

*И.В. ГОНЧАРОВА, аспирант кафедры
государственного, муниципального и
экономического управления, Новосибирский
государственный аграрный университет
e-mail: ir.goncharova@yandex.ru*

Аннотация

Вопросы импортозамещения и продовольственной безопасности страны, обеспечения российского населения дешевыми и качественными продуктами напрямую связаны с ускоренным развитием АПК в целом и его отдельных отраслей. Как показывает исследование, в настоящее время дефицит и качество кормов – одни из главных проблем низкой экономической эффективности большинства отраслевых предприятий. В статье дается экономический анализ состояния кормовой базы с выявлением ресурсов для обеспечения воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве, выявлены имеющиеся ресурсы для кормообеспеченности регионального животноводства и обозначены пути повышения использования ресурсного потенциала.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономические ресурсы, кормовые ресурсы, емкость потребления, урожайность, кормопроизводство, инфраструктура.

В современных экономических и политических условиях огромное значение имеет развитие отечественного рынка сельскохозяйственной продукции. Наибольшую эффективность производства позволяет получить разумное размещение производительных сил. Максимальной прибыли можно достичь с помощью бережного, рационального использования ресурсов, а также при непереносимом

усовершенствовании условий жизни сельского населения. Особенно важным является комплексное использование природно-ресурсного потенциала региона.

Совершенствование территориальной структуры хозяйства, рациональное сочетание социально-экономического развития субъектов Федерации и муниципальных территорий должны обеспечить их взаимодействие в хозяйственном комплексе Российской Федерации, комплексность развития, создание ТПК, промышленных узлов, разумное освоение природно-экономических ресурсов.

Критерии размещения производства:

- рациональность размещения;
- совокупное развитие всех сельских территорий региона;
- целесообразное территориальное разделение труда между и внутри региона;
- надежная материально-техническая база.

Под эффективным размещением производства понимается минимизация затрат на производство продукции, для этого, при наличии такой возможности, на одной территории размещаются все стадии производства, необходимые для реализации готового продукта.

Регионы России богаты природными ресурсами, однако величина запасов, условия их залегания, наличие полезных компонентов различны, поэтому стоит обратить внимание на такой немаловажный пункт, как транспортные условия, обеспечивающие доступность производства к источникам сырья, топлива, энергии и потребления. Размещение производства зависимо от стоимости перево-

зок ввиду огромной территории Российской Федерации и неравномерного размещения природных богатств [6].

Говоря о рациональном размещении производства, необходимо упомянуть, что важнейшими условиями являются объединение, комбинирование производства, внедрение инновационных технологий.

В условиях рыночной экономики, особенно для большой территории России с ее богатым и разнообразным природно-ресурсным потенциалом, значимость приобретает целесообразное территориальное разделение труда между и в пределах территорий как необходимое условие рационального размещения производства.

Однако регионы, имеющие характерную специфику развития и особенности, могут формировать свою специализацию экономики в условиях рынка, а также на основе различных связей, преимущественно экономических, обмениваться продукцией с другими регионами.

Наряду с критериями размещения производства немаловажными являются и его принципы:

- наиболее близкое размещение производства к источникам энергии, топлива, сырья, а также к непосредственному потребителю;
- освоение в первую очередь необходимых и наиболее эффективных для производства ресурсов, их комплексное внедрение;
- развитие и укрепление внутрирегиональных и межрегиональных экономических связей.

Одной из важнейших задач мы видим развитие животноводства, увеличение поголовья мясного скота. С 1990 г. значительные изменения претерпела структура производства скота

и птицы, как следствие, кардинально снизилось поголовье: крупного рогатого скота с 57,0 млн голов до 20,0 млн, свиней с 38,3 до 18,8 млн, овец и коз – с 58,2 до 23,9 млн голов; птицы – с 660 до 494,5 млн голов. В вопросе производства мяса также можно отметить заметное снижение показателей в сравнении с 1990 г.

В 1990 г. структура производства мяса говядины составляла 42,8%, свинины – 34,4%, овец и коз – 8,9 %, птицы – 17,8 %. В 2014 г. производство мяса аналогичных единиц составило соответственно: говядина – 25%, свинина – 29,8 %, овцы и козы – 3,9 %, птица – 40,4 %. Производство молока уменьшилось на 23,8 млн т.

Подверглась изменениям и структура поголовья скота. Так, в сельскохозяйственных организациях в 1990-е гг. содержалось 82,8 % КРС, а в 2014 г. 45,5% и 41,0 % соответственно, в тот же период в личных подсобных фермерских хозяйствах содержалось – 55,7 % поголовья крупного рогатого скота и 58 % коров [1].

Данные изменения показывают, что производство говядины крайне убыточно, а производство молока имеет низкую рентабельность ввиду высокой себестоимости. По данным Евростата, средняя стоимость на сырое молоко от производителей в России, по состоянию на март 2014 г. составляла 14,15 р./л, в Белоруссии – 10,65 р./л, в США – 11,9 р./л.

Связующим звеном между растениеводством и животноводством является кормопроизводство, оно во многом определяет состояние отраслей, разумное природопользование помогает повысить устойчивость агро- и экосистем и ландшафтов, способствует сохранению сельскохозяйственных угодий. При

Таблица 1

Производственная характеристика сельского хозяйства

Показатели	Российская Федерация		Новосибирская область	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Поголовье скота и птицы, тыс. гол.	423054,2	453180,1	9156,7	9021,9
Произведено мяса, тыс. т	8544,2	9070,3	155,4	165,7
Валовой надой молока	10531	106302	371	388
Производство кормов на 1 усл. гол., ц к. ед	21,8	23,1	22,7	23,6

производстве кормов в разных природно-климатических зонах страны используется более половины гектаров пашни, треть естественных кормовых угодий.

В настоящее время необходимость в кормах для животноводства – одна из актуальных проблем, так как потребность в них удовлетворяется не полностью. На одну условную голову крупного рогатого скота в последние 20 лет производство кормов составляет 21,65–24,5 ц корм. ед. в год, что значительно ниже установленного показателя (35–40 ц корм. ед.). Расход кормов за последние 20 лет составил 71–80% нормы, в связи с чем важное значение приобретает интенсификация кормопроизводства [2].

Большие материальные затраты и низкое качество кормов, отсутствие прогрессивных технологий в содержании и откорме животных не обеспечивают эффективность отрасли. Обеспеченность грубыми и сочными кормами на одну условную голову в 2013–2014 г. в среднем по стране составляет 23,2 к.ед., в Новосибирской области – 22,8 к.ед. Это ниже на 18% от нормативного потребления. Наиболее высокую обеспеченность кормами имеют в хозяйствах (в % от потребности): Ярославская область – 120%, Липецкая область – 118,1%, Белгородская область – 113,9%, Новгородская область – 128,9%, Алтайский край – 106,9%.

Таблица 2

Состояние кормопроизводства в Новосибирской области (в среднем на 1 хозяйство в группе)

Группа	Заготовлено, сено, ц	Заготовлено, сенаж/силос, ц	Заготовлено, концентр., ц	Обеспеченность кормами на 1 усл. гол. ц, %
1-я (до 200 тыс.га)	42006	451305	158935	92
2-я (200–300 тыс. га)	37221	778256	155651	76
3-я (300–350 тыс. га)	33391	710507	142101	82
4-я (свыше 350 тыс. га)	39420	824228	164864	87

Обеспеченность скота кормами в среднем по области составляет 80 – 90%, или на 1 условную голову заготовлено по 21,2–23,9 ц кормовых единиц. Обеспеченность животноводства в полном объеме кормами еще не гарантирует успешной зимовки скота. Важно обеспечить сохранность кормов, правильно организовать процесс их скармливания [4].

Новосибирская область обладает большими сельскохозяйственными угодьями, в том числе естественными и обрабатываемыми, а кормопроизводство является самым разумным использованием природного потенциала области, воспроизводства плодородия почвы, сохранения пахотных угодий и экологически чистой среды.

В области во всех категориях хозяйств имеется 7539,7 тыс. га сельскохозяйственных угодий (42,3% от территории области), из них 3597,9 тыс. га – пашня (47,7 % от сельхозугодий области и 3,1% от пашни России), остальные – сенокосы, пастбища и залежи [3].

Повышение качества и урожайности трав, зерновых и кормовых культур, картофеля, выращиваемых в регионе, а также повышения качества молока и увеличения продуктивности животных невозможно без резкого увеличения объемов подсева бобовых трав, организации эффективного пастбищного хозяйства, коренного изменения структуры кормовых культур.

Для получения кормов заготавливают однолетние и многолетние травы (разные виды сена, зеленый корм, сенаж, травяная мука), кукурузу и подсолнечник на силос, для получения концентрированных кормов – зерновые и зернобобовые культуры, корнеклубнеплоды и др.

За последнее двадцатилетие возделывание зеленых кормов в стране сократилось на 25%, силоса – на 33%, зернофуража – на 15–17%. Протеиновая питательность и качество кормов также имеют тенденцию к снижению. Количество белка в сене не превышает 8–10%, сенаже – 10–12%, силосе – 7%. Большинство известных групп кормов можно отнести к

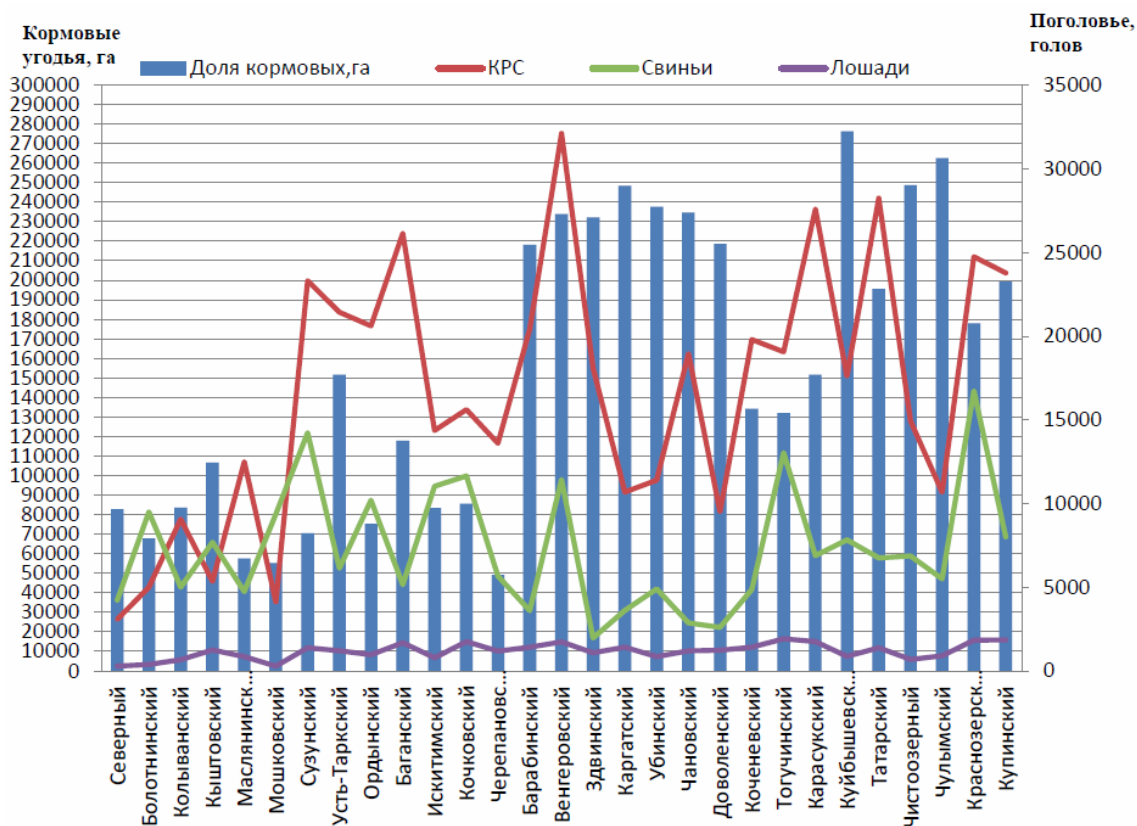


Рис. 1. Наличие кормовых угодий и поголовья животных на территории Новосибирской области

низкопротеиновым, поэтому обеспеченность белком не превышает 75–90 г, вместо 105–110 г по нормативам кормления животных. Дефицит порождает снижение продуктивности животных и повышает расход кормов на единицу продукции, в связи с этим растет её себестоимость.

Можно выделить следующие причины недостатка производства зелёных кормов:

- уменьшение посевных площадей под кормовые культуры на пашне;
- плохое состояние естественных кормовых угодий;
- несовершенство развития системы семеноводства;
- сокращение практически в 10 раз доз минеральных удобрений, которые вносятся под кормовые культуры;
- кормоуборочная и другая сельскохозяйственная техника обновляется крайне медленно.

Задача кормопроизводства в животноводстве – обеспечение высококачественных кормов для скота. Такие корма смогут обеспечивать удой до 25 кг молока в сутки, даже без концентратов и дополнительных добавок. Для получения таких кормов необходимо развитие всей системы кормопроизводства

(полевое кормопроизводство, технология заготовки кормов, селекция и семеноводство кормовых культур, луговое хозяйство).

Реализация имеющихся научных разработок и приоритетное развитие перспективных направлений исследований по кормопроизводству позволят решить проблему создания эффективной кормовой базы.

Россия и Новосибирская область, в частности, для создания крупной отрасли молочного и специализированного мясного скотоводства как поставщика высококачественной говядины располагает всеми необходимыми ресурсами, например, сельскохозяйственные земли: около 20 млн га неиспользуемой пашни, более 90 млн га естественных кормовых угодий, из которых треть не используется.

Главный источник зелёных пастбищных кормов и сена в России – это природные кормовые угодья. Сегодня 2/3 их площадей нуждаются в улучшении состояния из-за низкого качества и мелиоративной неустойчивости земель.

На основе многовариантных технологий полеводство позволяет повысить продуктивность пастбищ и сенокосов. Повышение продуктивности сенокосов и пастбищ в 3 и более раз, получение дешёвого высококачественно-

го корма, богатого энергией, белком и витаминами, возможно за счет улучшения кормовых угодий и залужения неиспользуемой пашни в целях производства объемистых кормов для мясного и откормочного скота. Проблема развития лугопастбищного хозяйства, а именно ее нерешенность, беспричинно удорожает стоимость кормов в издержках производства молока и говядины.

Пастбищное содержание скота – важный резерв ускоренного развития животноводства, поэтому возникает потребность в улуч-

шении приблизительно 10 млн га пастбищ с травостоями из многолетних трав, с повышением их продуктивности в 3–5 раз. При таком раскладе ожидается снижение удельного веса затрат на корм при пастбищном содержании в 2 раза – с 60 до 30 % в структуре общих затрат. Рентабельность молочного и мясного скотоводства увеличится в 1,5–2 раза, если затраты на корма будут сокращены вдвое.

Наличие трудовых ресурсов для обеспечения развития отраслей сельского хозяйства представлены на рис 2.

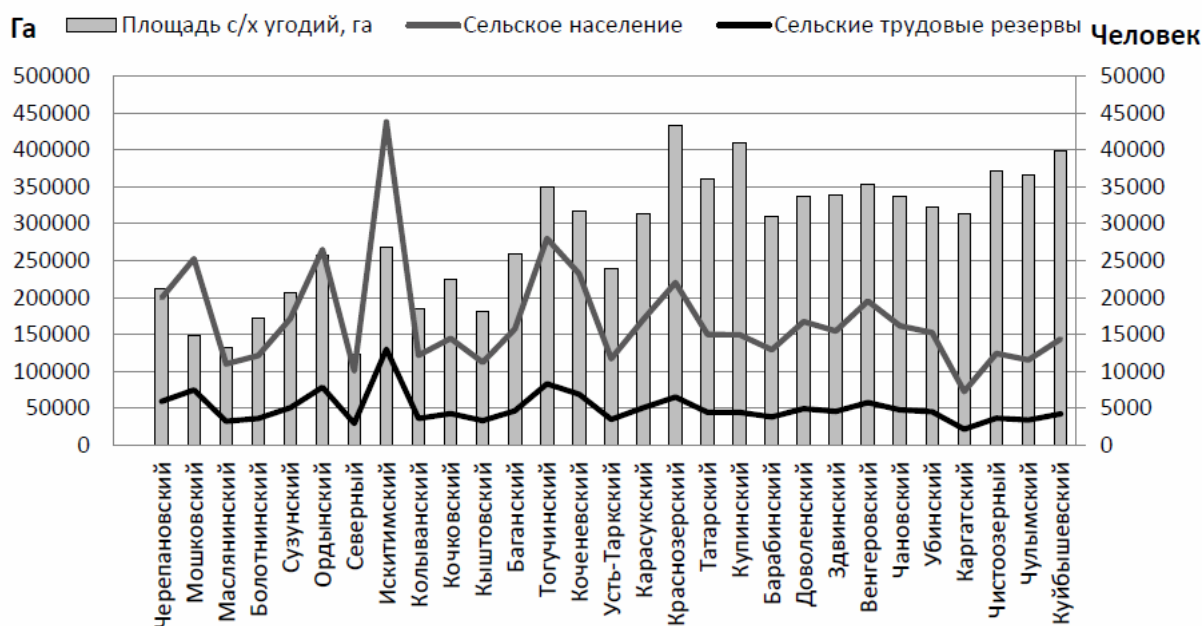


Рис. 2. Наличие сельских трудовых резервов на 100 га с/х угодий

Техника нового поколения, использование новых технологий в сельском хозяйстве являются приоритетными направлениями в эффективном развитии сельского хозяйства, в том числе и кормопроизводства России.

Техническая обеспеченность сельского хозяйства страны находится в критическом состоянии. В последнее двадцатилетие существенно снизился технический потенциал всего отечественного кормопроизводства, что повлекло за собой сокращение поголовья, снижение производства в хозяйствах, снижение рентабельности производства. Инновационное развитие диктует нам высокие темпы технико-технологического обновления, но современное сельское хозяйство не может быстро адаптироваться к нововведениям.

Стоит отметить, что с 1990 г. технические параметры производимых российских сельскохозяйственных машин не подверглись

изменениям, однако цены на них постоянно растут. В среднем на 5% сокращается парк сельскохозяйственной техники для кормопроизводства, поэтому растет нагрузка на кормоуборочную технику.

Устаревшая техника списывается гораздо быстрее, чем происходит ее обновление, поэтому происходит старение парка сельскохозяйственных машин и становится невозможным выполнение всех технологических операций в установленные сроки. От уровня обеспеченности сельхозпроизводителей уборочными машинами зависят качественные показатели растительного сырья и кормов; при низкой обеспеченности получаем низкое качество.

Новейшие практические разработки по технологиям совершенствования сенокосов и пастбищ обладают высоким потенциалом, который был реализован в рамках отдельных хозяйств, но не введен в действие на террито-

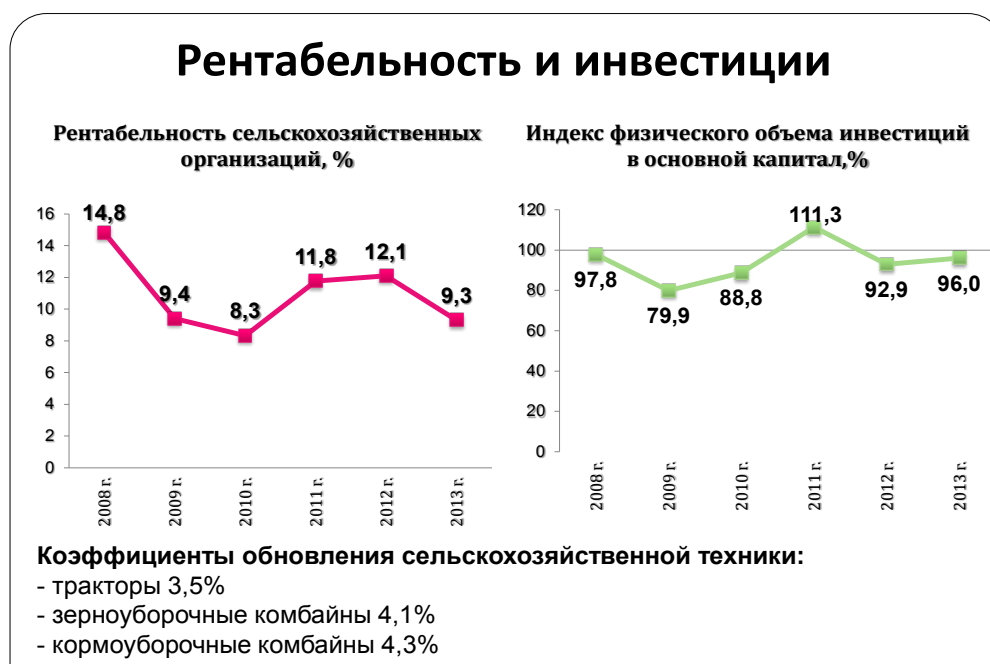


Рис. 3. Уровень рентабельности сельского хозяйства и уровень инвестиций в отрасль

рии всей страны. Стоит отметить, что за счёт использования природных возобновляемых ресурсов на основании перспективных практических разработок можно достичь эффект в луговодстве до 90 %.

Системы кормопроизводства, которые обеспечивают устойчивое производство концентрированных и объемистых кормов высокого качества, разработаны и рекомендованы к внедрению. Результат их внедрения позволит увеличить валовой сбор растительного сырья на 70–75 %, при расширении площадей – только на 20–22 %. В настоящее время производство кормов на пахотных землях возможно увеличить в 2–2,5 раза при значительном увеличении протеиновой и энергетической питательности [5].

От сортового и видового состава возделываемых фуражных культур зависит производство качественных концентрированных кормов. На сегодня в составе зернофуража большую часть занимает зерно продовольственных видов с низкой обеспеченностью протеином. При дефиците сырого протеина 25–27, потребление зерна в животноводстве составляет 34–36 млн т.

В ближайшем будущем возможно увеличение потребления зерна в животноводстве до 45–47 млн т. Однако, даже увеличивая в структуре посевов зерновых площади зернобобовых культур с 4 до 12 %, дефицит сырого протеина в зернофураже сохранится на уровне 20–23 %. Для устранения такого объема де-

фицита потребуется примерно 5 млн т высокобелковых жмыхов и шротов. Для решения проблемы необходимо расширение посевов сои и рапса, при этом возможно сокращение площадей полсолнечника до допустимых агротехнических параметров.

Важное условие рентабельного ведения животноводства – улучшение качества кормов, в первую очередь объемистых (силоса, сена, сенажа). Средняя энергетическая питательность кормов должна быть не менее 10 МДж ОЭ (0,80 корм.ед.) в 1 кг сухого вещества вместо 8,5 МДж ОЭ, при содержании сырого протеина сегодня – 14%, чтобы обеспечить полноценное кормление объемистыми кормами для животноводства.

Актуальными и острыми проблемами российского сельского хозяйства сегодня являются: межотраслевая и внутриотраслевая несбалансированность растениеводства и животноводства, неустойчивость производства продукции сельского хозяйства, его низкая продуктивность, недостаток кормов в животноводстве, уменьшение поголовья скота; деградация с/х земель, высокие затраты и отсутствие конкурентоспособности производства молока и говядины.

В заключение отметим, что эффективность кормопроизводства складывается из себестоимости готового корма и затрат кормов на производство единицы животноводческой продукции. В связи с этим, приоритетными

задачами в развитии кормопроизводства могут быть:

– приобретение ресурсосберегающей технологии хранения и заготовки кормов, которая обеспечит максимальную сохранность корма и будет отвечать биологическим потребностям имеющегося поголовья;

– поиск биологически ориентированной, оптимальной, ресурсосберегающей технологии выращивания высокопитательных, высокоурожайных кормовых культур с минимальной себестоимостью продукции или максимально допустимыми сроками использования;

– приобретение необходимых материально-технических ресурсов, которые смогут обеспечить экономически эффективное функционирование всей системы кормопроизводства: удобрений, семян, кормовых добавок, биопрепаратов, расходных материалов и комплекса сельскохозяйственной техники;

– выбор технологии скармливания и приготовления кормов, снижающей трудовые затраты обслуживающего персонала, исключая потерю корма, обеспечивающей максимальную усвояемость кормов.

Библиографический список

1. Анализ тенденций и перспектив развития агропромышленного производства СФР / Е.В. Рудой, Е.В. Н.И. Афанасьев, Н.В. Григорьев // Вестник НГАУ. 2013. №1(26)
2. Гаг А. В., Пичугин А. П. К вопросу о рациональном использовании кормовой базы в развитии животноводства региона Сибири // Вестник НГАУ. 2015. №1(34). С. 150–157.
3. Доклад о состоянии и использовании земель Новосибирской области в 2013 г. / Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Новосибирской области. Новосибирск, 2014.
4. Значение кормопроизводства в сельском хозяйстве / В.М. Косолапов, И.А. Трофимов // Зерновые и крупяные культуры. 2013. №2 (6). С. 59–64.
5. Косолапов В.М. Кормопроизводство – стратегическое направление в обеспечении продовольственной безопасности России. Теория и практика / В.М. Косолапов, И.А. Трофимов, Л.С. Трофимова. М., 2009.
6. Оценка современного состояния сельскохозяйственного производства и продовольственного рынка в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах / Н.В. Григорьев, Е.В. Афанасьев, Е.В. Рудой // Вестник НГАУ. 2012. №1(22).

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОСКВЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА: АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ

*А.И. БОЛВАЧЕВ, доктор экономических наук,
профессор, профессор кафедры финансов и цен,
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
e-mail: bolvachev.ai@rea.ru*

*Р.О. ВОСКАНЯН, аспирант кафедры
финансового менеджмента,
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова
e-mail: rose.01@mail.ru*

Аннотация

В данной статье рассматриваются современные международные финансовые центры, особенно отмечается роль инновационного аспекта в их формировании. Изучаются тенденции изменения места МФЦ в рейтинге глобальных финансовых центров. Большое внимание уделяется перспективам формирования международного финансового центра в Москве. Сформирован комплекс мер обеспечения инновационного развития города, претендующего на звание международного финансового центра.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инновационная компания, инновационный потенциал, конкурентоспособность, международный финансовый центр.

В 2013 г. Правительство Российской Федерации утвердило план мероприятий по созданию международного финансового центра (далее – МФЦ) и улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации [7]. Согласно данному документу федеральные органы государственной власти к концу 2014 г. должны были провести ряд мероприятий для формирования в Москве МФЦ. Следует отметить, что по разным оценкам Москва небезосновательно признается формирующимся МФЦ.

За эти годы были приняты новые и внесены поправки в существующие законы, регулирующие рыночные отношения, проведен ряд крупных IPO, запущен комплексный проект по развитию электронного взаимодействия на финансовом рынке, разработан проект

Федерального закона «О деятельности рейтинговых агентств в Российской Федерации» [7], внесены изменения в процесс налогообложения финансовых операций и др.

Вопросам создания инфраструктуры в МФЦ Москвы уделяется достаточно внимания, между тем содержательная сторона мероприятий требует не меньших усилий. МФЦ – это место сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых учреждений, которые осуществляют международные валютные, кредитные, финансовые операции, реализуют соглашения с ценными бумагами и золотом. Локализация финансовых институтов возможна при наличии благоприятного инвестиционного климата в стране, так как объем инвестирования и инвестиционный климат являются индикаторами состояния экономической, политической и социальной среды, способствующей созданию МФЦ [1].

Создание благоприятного инвестиционного климата в стране возможно за счет влияния экономики данной страны на мировую. Одним из инструментов реализации данной стратегии может выступать реструктуризация международных долгов.

Россия является одним из лидеров среди стран, списывающих крупные кредиты своим должникам. Главным образом за последние десять лет были списаны кредиты, выданные еще в советское время политическим партнерам СССР. Примером могут послужить Алжир, Афганистан, Ирак, Киргизия, КНР, Лаос, Ливия, Монголия, Никарагуа, Сирия, Эфиопия. По экспертным оценкам общая сумма списанных Россией долгов составила порядка 130 млрд дол. [8]

Современная международная финансовая архитектура не претерпевала изменений на протяжении последних десятилетий (табл. 1.). Низкая динамика изменения позиций МФЦ активно анализируется международным экспертным сообществом. Примером служит публикуемый дважды в год рейтинг глобальных финансовых центров (GFCI), согласно которому Гонконг и Сингапур не меняют на про-

тяжении последних пяти лет своих третьего и четвертого мест соответственно. Наряду с этим после кризиса данные МФЦ повысили свою конкурентоспособность. Самый серьезный рывок в данном рейтинге продемонстрировал Цюрих, поднявшись сразу на два пункта в 2012 г. за счет развития рынка страховых услуг.

Таблица 1

Динамика МФЦ в рейтинге глобальных финансовых центров [11]

МФЦ	Март 2011 г.	Март 2012 г.	Март 2013 г.	Март 2014 г.	Март 2015 г.
Лондон	1	1	1	2	2
Нью-Йорк	2	2	2	1	1
Гонконг	3	3	3	3	3
Сингапур	4	4	4	4	4
Цюрих	8	6	5	5	6
Токио	5	5	6	6	5

Лондон и Нью-Йорк – МФЦ, которые на протяжении всего XX в. являлись крупнейшими агломератами различных видов финансовых услуг. Тем не менее в XXI в. оба рассматриваемых МФЦ стали терять свою конкурентоспособность, что в большей мере проявилось после мирового финансового кризиса 2007 г.

Данная негативная тенденция для Лондона и Нью-Йорка обусловлена целым рядом факторов, среди которых в том числе высокие налоговые ставки и санкции в отношении банковского сектора. В период с 2009 по 2014 г. американским правительством за осуществление сделок клиентов из стран, против которых действовали экономические санкции, оштрафованы следующие зарубежные банки: Lloyds TSB, UBS, Credit Suisse, ING Bank, HSBC, BNP Paribas [5].

В настоящее время наряду с иными аспектами формирования МФЦ ключевое значение приобретает инновационный аспект. Согласно рейтингу Innovation Cities Global Rating, подготовленному Международным инновационным агентством 2thinkNow (Австралия), среди 445 инновационных городов мира, верхние позиции занимают действующие лидеры рейтинга МФЦ. К примеру, у Нью-Йорка 56 баллов, у Лондона – 56, у Гонконга – 53, у Сингапура – 52, у Токио – 53 [12]. Это позволяет сделать вывод, что существует устойчивая прямая зависимость между уровнем финансовой активности города и его реализуемым инновационным потенциалом.

Также согласно рассматриваемому рейтингу формирующиеся МФЦ по показателю инновационной активности догоняют глобальные и диверсифицированные МФЦ.

К примеру, Стокгольм смог сравняться с Токио. Это обусловлено тем, что в шведской столице за последнее десятилетие расположились компании, занимающиеся высокими технологиями, среди которых IBM, Ericsson и Electrolux. Кроме того, в городе развивается финансовый сектор, в котором имеют место финансовые инновации, поддерживаемые компаниями Swedbank, Handelsbanken и Skandinaviska Enskilda Banken.

Наряду с этим, долгое время признающийся формирующимся МФЦ Дубай смог подняться в рейтинге выше ряда других финансовых центров, заработав 52 баллов.

Москва в данном рейтинге сравнялась с таким признанным МФЦ, как Цюрих. Оба города заработали 48 баллов. Отличительной положительной особенностью Москвы перед другими городами была признана высокая доля населения с высшим образованием. Подобный успех российской столицы среди прочего обусловлен реализацией государственной программы города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы на 2012–2018 гг.» [6].

Традиционно инновационные компании привлекают в число своих сотрудников более квалифицированных и опытных менеджеров. Компании данного вида имеют возможность

привлекать лучшие технологии и крупных инвесторов, финансирующих высокорискованные проекты с длительным сроком окупаемости. У ныне формирующихся МФЦ есть преимущество перед уже существующими: создавать новые рынки и/или выходить на них проще на развивающихся рынках, характеризующихся множеством незадействованных финансовых агентов, привлеченных из разных стран желанием диверсифицировать

свои активы посредством инвестиций. С этой позиции, Дубай, Москва, Стокгольм могут в будущем занять ведущие роли в ряде МФЦ за счет повышения инновационной активности своих экономик.

Иллюстрацией данной перспективы может послужить рис. 1, отображающий некоторые аспекты инновационного потенциала рассматриваемых в данной статье МФЦ.

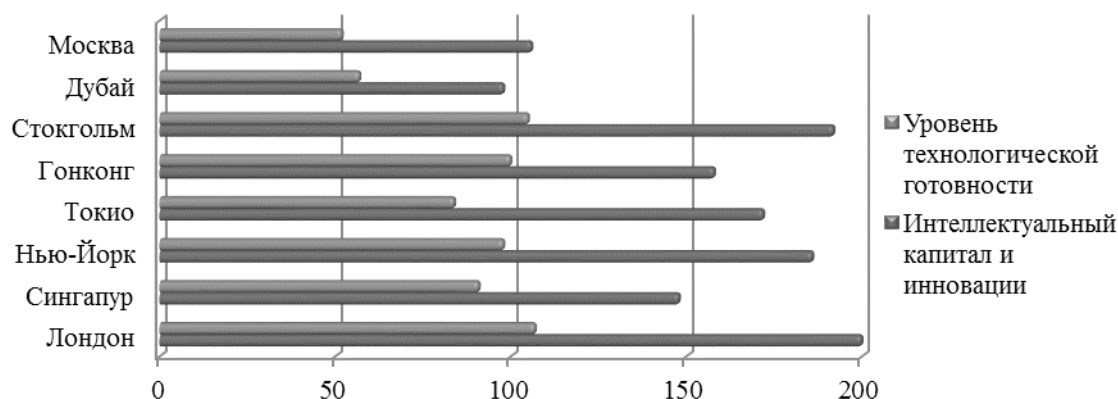


Рис. 1. Ранжирование глобальных и формирующихся финансовых центров по составляющим инновационного потенциала, баллы [4]

Стокгольм по уровню технологической готовности практически сравнялся с Лондоном и Нью-Йорком, по показателю интеллектуального капитала и инновациям он близок к Лондону, незначительно превзошел Нью-Йорк и существенно опередил иные МФЦ.

Москва опережает Дубай по показателю интеллектуального капитала и инноваций, однако несколько отстает по уровню технологической готовности.

Инновационный аспект оказывает все большее влияние на формирование МФЦ и ныне существующие глобальные МФЦ опережают своих конкурентов, в том числе за счет высокого уровня инновационного развития. В то же время присутствует тенденция к изменению международной финансовой архитектуры за счет сосредоточения в формирующихся МФЦ финансовых агентов, заинтересованных в развитии их инновационного потенциала. Поэтому приобретает особую актуальность вопрос обеспечения инновационного потенциала города в целях формирования в нем МФЦ.

Учитывая вышеизложенное, целесообразно сформулировать комплекс мер обеспечения инновационного развития города, претендующего на звание МФЦ.

Во-первых, для формирования четкой стратегии инновационного развития города необходимо провести детальный анализ его конкурентных преимуществ, которые будет возможно поддерживать и развивать в будущем.

На примере Москвы, как уже отмечалось ранее, можно выделить такой показатель, как количество людей с высшим образованием. Во многих рейтингах по данному показателю лидирует Россия, и в частности Москва, аккумулирующая научные учреждения различного рода и головные офисы крупных компаний, которые проводят масштабные научно-исследовательские проекты.

Москва обладает выгодным демо- и транспортно-географическим положением и является самой крупной экономикой на постсоветском пространстве. Это обусловлено присутствием российских компаний на рынках постсоветских стран, а также их высокой активностью.

Российская столица является инвестиционно привлекательной для азиатских инвесторов. Географически Москва к ним ближе, нежели иные финансовые центры Западной Европы. Азиатские инвесторы за последние десятилетия накопили крупный финансовый капитал, и поскольку они имеют опыт работы

в переходной и кризисной экономике, то турбулентность российской экономики является для них скорее преимуществом в виде дополнительных возможностей, чем недостатком.

Во-вторых, требуется формировать собственную развитую инфраструктуру в целях стабильного обеспечения инновационных процессов в городе различными ресурсами, в том числе человеческими, финансовыми, технологическими, информационными.

Согласно исследованию «Глобальные города как инновационные центры» [10], факторами, обусловившими выбор транснациональных корпораций городов для инвестирования научно-исследовательских проектов, являются технологическая готовность, участие в международных потоках информации и знаний, наличие развитой академической базы, а также достаточный уровень экономического развития.

Москва активно развивается в данном направлении. В ней уже действует 26 бизнес-акселераторов, 24 бизнес-инкубатора, 9 нанотехнологических центров, 18 технопарков и другие объекты инновационной инфраструктуры.

В-третьих, нужно увеличить долю инновационной продукции в общем объеме экспортируемой продукции города. Используя географические и экономические преимущества города, следует развивать практику экспорта инновационной продукции. Для эффективного развития данного направления необходима экономическая стимуляция и реализация инновационных проектов не только в целях развития естественных монополистов рынка, но также и иных секторов экономики, в том числе зарубежной, что позволило бы инновационной продукции одного города стать востребованной на других территориях.

Отмечается, что наращивание «банка инноваций» и регионального капитала как в материально-вещественной, так и в нематериальных формах создает эффект мультипликатора при формировании инвестиционного климата и действует по взаимообусловленной циклической схеме [2].

Курс российской экономики на импортозамещение включает в себя развитие экспорта несырьевых товаров, в том числе инновационных за счет снижения финансовых и административных издержек. К концу 2015 г. предполагается реализовать меры для осуществления обозначенных выше задач. Например, посредством упрощения сертифи-

кации российской продукции при выходе на внешние рынки.

В-четвертых, следует обеспечить концентрацию научного сообщества на инновационных направлениях наукоемкого воспроизводства посредством создания комфортных и оснащенных современной материально-технической базой рабочих условий, стимулирующих к активной научно-исследовательской деятельности с целью сохранения кадрового ресурса города.

В-пятых, для обеспечения инновационного развития города требуется повышать рентабельность инновационных компаний, расположенных на его территории. Данная цель может быть достигнута за счет повышения количества реализованных инновационных проектов данных компаний. Как отмечает Е.Ю. Хрусталева, государственная поддержка наукоемких производств может осуществляться посредством разработки комплекса мер по разработке преференции производства качественно новой, отвечающей мировому уровню конкурентоспособной продукции и технологий [9].

Стимулирующим фактором развития инновационного потенциала компаний, следовательно, и города, желающего стать МФЦ, может являться система налогообложения. Размер чистой прибыли компании определяет объем инвестиций, направляемых в процессы инновационного воспроизводства, что позволяет повысить количество реализуемых инновационных проектов.

Одним из направлений реализации обозначенной меры стимулирования инновационной активности компаний является законодательная охрана результатов их интеллектуальной деятельности в инновационной сфере с помощью патентного права. Посредством данного механизма в дальнейшем инновационная компания может продать возможность использования результата своей интеллектуальной деятельности другому финансовому агенту и таким образом повысить свою рентабельность.

Со значительным отрывом от других субъектов Российской Федерации Москва лидирует в динамике выдачи патентов российским заявителям уже многие годы. Уверенный рост рассматриваемого показателя в 2014 г. обусловлен снижением сроков рассмотрения заявки на выдачу патентов до семи месяцев и введением безбумажного делопроизводства.

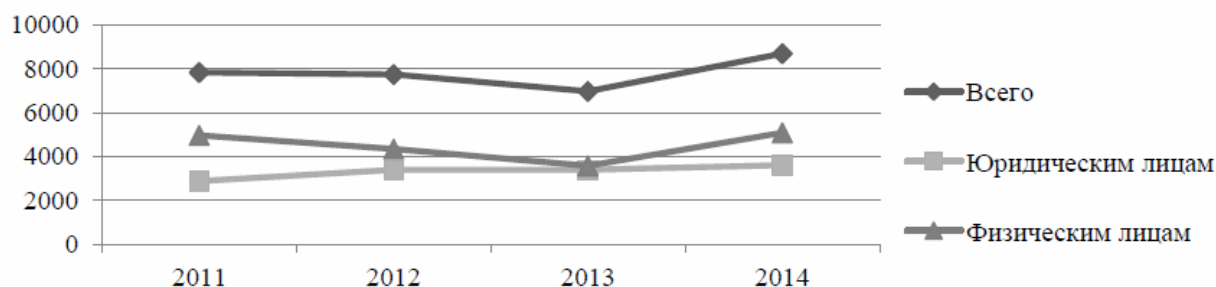


Рис. 2. Динамика выдачи патентов российским заявителям в Москве в период с 2011 г. по 2014 г. [7]

Согласно рис. 2, в рассматриваемый период физические лица регистрировали патенты больше, нежели юридические. Лишь в 2013 г. данная тенденция претерпела изменения, когда число выданных патентов физическим и юридическим лицам практически сравнялось, в основном за счет снижения количества выданных патентов физическим лицам – заявителям из Москвы.

На основании сказанного можно отметить, что в настоящее время при формировании МФЦ в Москве все больше внимания уделяется развитию инфраструктуры. В то же время существует необходимость развития инновационного потенциала российской столицы. Для успешного достижения данной цели необходимо как реализовывать уже утвержденные планы, так и повышать инновационный потенциал города посредством налаживания тесного сотрудничества между бизнесом и научным сообществом, повышения рентабельности инновационных компаний и доли экспорта инновационной продукции.

Библиографический список

1. Болвачев А.И., Екимова К.В. Об условиях создания мирового финансового центра в России // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2012. № 5 (47). С. 53.
2. Гладких А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально-экономических систем // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 325.
3. Годовые отчеты Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент)

за 2011–2014 годы. URL: <http://www.rupto.ru/about/reports>.

4. Город возможностей 6. URL: <http://www.pwc.ru/ru/real-estate/cities6.jhtml>.

5. Минаев С. Драконовские деньги // Коммерсантъ Власть. 2014. № 33. С. 11.

6. Об утверждении Государственной программы города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы» на 2012–2018 годы: Постановление Правительства Москвы от 11.10.2011 № 477-ПП // Вестник Мэра и Правительства Москвы. 2011. № 60.

7. О деятельности рейтинговых агентств в Российской Федерации: проект федерального закона. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/40933.html>.

8. Фаляхов Р. Кубе даровали списание URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/07/04/6098109.shtml>.

9. Хрусталева Е.Ю. Обоснование и предназначение интеграционных трансформаций в наукоемком производственном комплексе России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 16 (202). С. 7.

10. Belderos R., Shanqing Du, Somers D. Global Cities as Innovation Hubs: The Location of R&D Investments by Multinational Firms: paper presented at the FRUID Academy conference, Aalborg, Denmark on January 15-17, 2014. URL: http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/rdv-4by82h7nbyph96iuix18cu71s.pdf.

11. GFCI 2011–2015. URL: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>.

12. Innovation Cities Index 2014: Global. URL: <http://www.innovation-cities.com/innovation-cities-index-2014-global/8889>.

ПРИБРЕТЕНИЕ ЗНАНИЙ В БАЗАХ ЗНАНИЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОГЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

*К.О. ЛИТВИНСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент, МВА, заведующий кафедрой экономики и управления инновационными системами, Кубанский государственный университет
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru*

*В.А. МАЛЫШЕВ, доктор технических наук, доцент, полковник, заместитель начальника кафедры эксплуатации авиационного оборудования, Военный учебно-научный центр ВВС «Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е.Жуковского и Ю.А.Гагарина»
e-mail: vamaalyshev@list.ru*

*Ю.В. НИКИТЕНКО, кандидат технических наук, преподаватель кафедры радиационной, химической и биологической защиты, Военный учебно-научный центр ВВС «Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
e-mail: yunikson@yandex.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы экономико-математического моделирования процесса приобретения знаний в базах знаний системы управления техногенными рисками. Дана авторская трактовка понятия «получение знаний в интеллектуальной системе» и сформулированы стратегии приобретения знаний, основывающиеся на определенном наборе правил. Стратегии формирования позволили описать и визуализировать алгоритм формирования предметной области в виде интерактивного диалога «база знаний – эксперт» с целью создания структуры предметной области.

Ключевые слова: управление знаниями, база знаний, диалоговый интерпретатор знаний, семантическая сеть, система управления техногенными рисками.

Приобретение знаний в части пополнения базы знаний (БЗ) [1, 2, 4, 14] осуществляется различными методами: при общении с внешней средой, при постановке новых задач и при достижении новых целей. В настоящее время основным методом является прямой диалог с экспертом [3]. Такой диалог позволяет решить основные проблемы, возникающие при

извлечении знаний: преодолеть когнитивную защиту, в какой-то степени помочь эксперту структурировать свои знания в определенной области.

Кроме того, пополнение знаний осуществляется самой системой на основе имеющейся БЗ и машин (программ) логического вывода новых знаний, предназначенных для прямого использования знаний из базы знаний в целях решения поставленной задачи. Это ведет к устранению трудности, связанной с ограниченностью знаний. В ходе решения конкретной задачи основными функциями машины логического вывода являются:

- определение необходимого для решения задачи конкретного набора фактов, правил и отношений между отобранными фактами и правилами;
- упорядочение отобранных правил, связей, алгоритмов и процедур в логические цепи принятия решений и выполнение этих цепей.

Проблема приобретения знаний возникла при решении таких задач в рамках работы системы управления техногенными рисками (СУТР) на предприятии реального сектора экономики (ПРСЭ), как: понимание естественного языка, поиск ответов на вопросы к БЗ, анализ ситуаций и др. Все подходы в той

или иной степени используют идею продукционных правил [7, 10, 11, 12].

Анализ различных источников показал, что понятие «получение» знаний в интеллектуальной системе имеет достаточно много вариаций [5, 8, 11, 14]. Синонимами здесь выступают и достаточно часто применяются другие понятия, такие как: «пополнение», «извлечение», «приобретение», «добыча», «формирование» [15]. В зарубежной литературе чаще всего используют два понятия: приобретение и извлечение.

Чтобы однозначно сформулировать понятие «получение» знаний, рассмотрим три стратегии, основывающиеся на трех правилах [3].

Правило 1. Извлечение знаний – это процедура получения знаний, при которой передача знаний производится через непосредственное взаимодействие между инженером по знаниям (когнитологом) и источником знаний.

Правило 2. Приобретение знаний – это процедура получения знаний, при которой передача знаний от эксперта к инженеру-когнитологу производится при помощи программно-вычислительных средств.

Правило 3. Формирование знаний – это процедура получения знаний, при которой используются обучающие программы.

Наиболее широко трактуется понятие (термин) «приобретение знаний».

В [3] отмечается, что процесс приобретения знаний можно охарактеризовать следующими этапами и особенностями:

- приобретением знаний;
- моделированием приобретения знаний;
- номенклатурой приобретения знаний;
- уровнем знаний;
- механизмами отладки знаний.

Первый этап носит в значительной степени технологический характер и состоит из фаз приобретения знаний.

На практике выделяются три фазы, которые отражают вариацию функций инженера-когнитолога и эксперта на первом этапе [3]:

– подготовительная фаза – это фаза непосредственного извлечения знаний из какого-либо источника знаний на этапах без использования вычислительной техники;

– начальная фаза – это фаза, на которой происходит наполнение базы знаний знаниями о конкретной предметной области;

– фаза наполнения – это фаза, которая актуальна на этапах реализации и тестирования и связана с решением определенных задач, среди которых можно выделить такие, как: обнаружение неполноты знаний, противоречивости или их неточности; извлечение новых знаний, способных устранить обнаруженные неточности и ошибки; преобразование полученных знаний в вид, понятный базе знаний.

Следовательно, в широком смысле процедура приобретения знаний подразумевает наличие всех указанных фаз, а в узком смысле – это начальная фаза (накопления знаний), в которой знания непосредственно передаются в систему.

Тем не менее самой сложной фазой остается фаза извлечения знаний, формализация процессов в которой является весьма затруднительной задачей.

Извлечение знаний в БЗ СУТР на ПРСЭ основано на процедуре передачи знаний от каждого эксперта к базе знаний. Данный процесс можно представить в виде рис. 1.

Чаще всего формирование поля знаний в виде определенного математико-физического представления знаний, полученных от эксперта в менее формализованном виде, по сути является окончательным шагом процедуры получения знаний от эксперта (структурированием) [3, 12].

В процессе извлечения знаний при создании СУТР ПРСЭ целесообразно применить текстологический метод [9, 12], который предполагает извлечение знаний из бумажных носителей, таких как учебники, инструкции, технологические описания и т.п.

Структура процесса извлечения знаний в этом случае имеет вид (1).

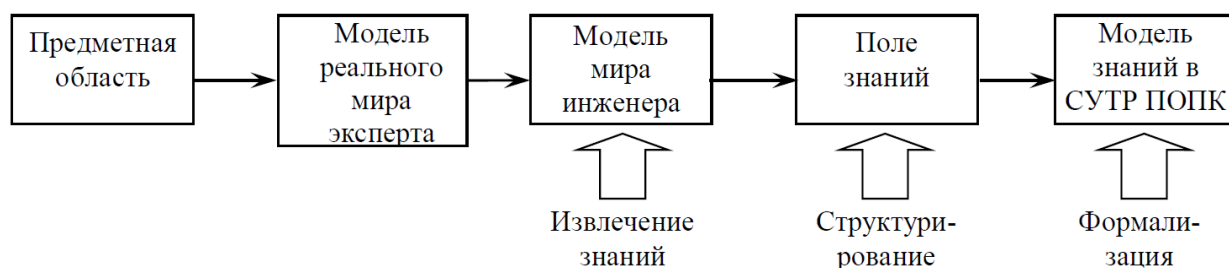


Рис. 1. Процесс передачи знаний от эксперта к базе знаний

$MA_1 \rightarrow$ Вербальный анализ \rightarrow Восприятие текста \rightarrow Понимание $\rightarrow MA_2$, (1)

где MA_1 – авторская модель мира; MA_2 – модель, формирующаяся при прочтении текста.

Модели MA_1 и MA_2 чаще всего не совпадают по причине искажения смысла при вербальном анализе MA_1 и интерпретации в MA_2 . Анализ показывает, что научный текст содержит в себе следующие основные компоненты [3, 12]:

- представления объективной информации α ;
- системы научных понятий β ;
- научных взглядов, опыта автора γ ;
- общего текста δ ;
- заимствований из других источников информации ε .

Тогда авторскую модель следует представить в виде кортежа (2):

$$MA_1 = \langle \alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon \rangle. \quad (2)$$

Модель MA_2 формируется из кортежа $\langle \alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon \rangle$ путем синтеза восприятия текста и отражения индивидуальных качеств человека (инженера), характеризующихся следующими элементами:

- опытом ϕ ;
- эрудицией ξ ;
- знанием предметной области η .

Тогда модель MA_2 примет вид (3):

$$MA_2 = [\langle \alpha, \beta, \gamma, \delta, \varepsilon \rangle, \langle \phi, \xi, \eta \rangle]. \quad (3)$$

Так как существует различие между моделями MA_1 и MA_2 , то можно сделать вывод о недостаточном соответствии получаемой и исходной информации.

Для наполнения базы знаний СУТР ПРСЭ следует предложить определенный алгоритм работы с текстовыми материалами [12]:

- составление списка основной литературы для более подробного ознакомления с предметной областью (конкретным ПРСЭ);
- выбор конкретного текста;
- предварительное знакомство с текстом;
- тщательное изучение текста, выделение ключевых слов и стойких выражений;
- формирование связей между ключевыми словами, формирование обобщенного графа текста;
- формирование модели знаний.

Вид и содержание источников знаний оказывает влияние на понимание текста. Проще всего работать с учебниками. В них знания хорошо структурированы при минимизации

субъективных факторов. Отрабатывать технические описания значительно сложнее. Еще сложнее подвергать анализу научные статьи. Отсюда следует, что наличие опытного эксперта является необходимым условием для эффективного извлечения знаний из научных публикаций.

Выявление структуры понятий при прямом приобретении знаний в базе знаний СУТР на ПРСЭ [6] основано на том, что при прямом приобретении знаний посредником между базой знаний и источником знаний является компьютерная система [3]. Этот подход возможно реализовать при использовании в базе знаний модели в виде неоднородной семантической сети (НСС). Такая сеть в СУТР ПРСЭ описывается четверкой (4):

$$M = \langle F, R_c, R_f, R_\varepsilon \rangle, \quad (4)$$

где F – фрейм, формирующий конкретное понятие; R_c – отношение связности (инцидентности) между фреймами; R_f – функция, характеризующая свойства фреймов; R_ε – отношение принадлежности между фреймами и функциями.

В СУТР ПРСЭ с помощью диалогового интерпретатора знаний (ДИЗ) формируется неоднородная семантическая сеть. Объектами работы ДИЗ являются имена предметов, их свойства, процессы и процедуры, области значений свойств и отношения на множестве предметов и процессов. ДИЗ предназначен для преобразования информации от эксперта в математические формулы и компиляции их в НСС [12].

Стратегией прямого приобретения знаний в СУТР является последовательное разбиение на ступени [3]. Эта стратегия предназначена для выявления структуры понятий конкретной предметной области и реализует сценарий «имя – свойство». Для формирования структуры предметной области с помощью ДИЗ предназначен алгоритм, имеющий форму диалога «система – эксперт» (рис. 2).

Пример реализации диалога имеет следующий вид.

1. Введите имя понятия – система контроля и регистрации информации.
2. Введите имя признака понятия – системы объективного контроля (состояние системы).
3. Существует ли несколько значений введенного признака? (Да/Нет).
4. Если ответ «Нет» (для признака системы объективного контроля), то имя признака запоминается в виде имени понятия. При

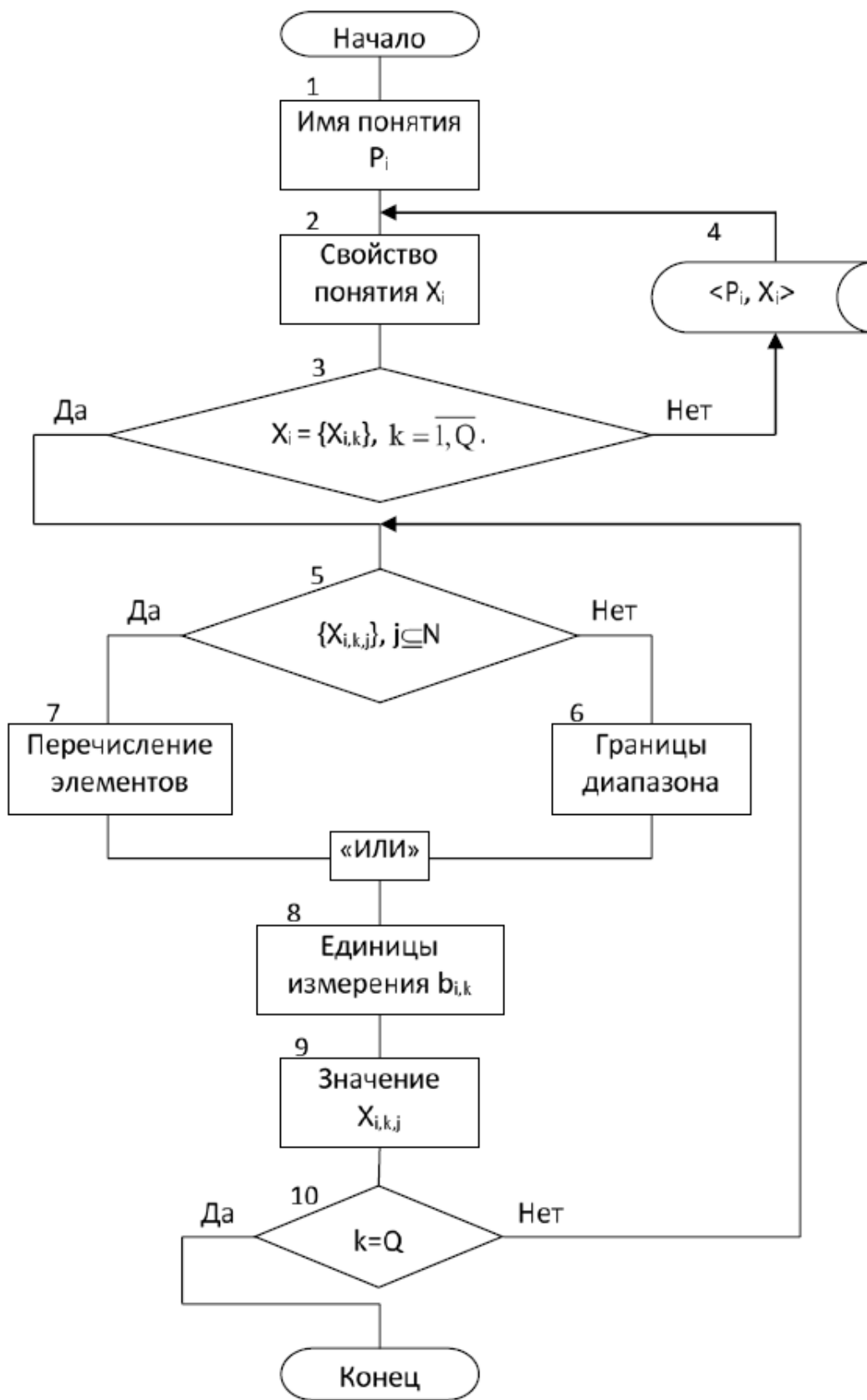


Рис. 2. Алгоритм формирования предметной области в виде интерактивного диалога «база знаний – эксперт»

этом образуется пара имен событий (система контроля и регистрации информации, системы объективного контроля). Если имя 2-го события является для модели знаний новым, то выполняется переход к шагу 2.

5. Если в п. 3 ответ «Да» (для признака состояние системы), то определите тип множества («Непрерывное» / «Дискретное»). Например, «Дискретное».

6. Если тип – «Непрерывное», то следующий шаг: задайте границы диапазона.

7. Если тип – «Дискретное», то следующий шаг: перечислите элементы дискретного множества (например, «включено» / «выключено»).

8. Задайте единицы измерения признака – безразмерная величина.

9. Задайте подмножество значений свойств рассматриваемого события – включено.

10. Проверьте наличие и определение всех признаков понятия.

В результате исполнения шагов 2–10 в базе создается глобальный объект, состоящий из имени атрибута и множества его значений. В ходе выполнения операций алгоритма производится первоначальное заполнение базы знаний понятиями о конкретной предметной области [13].

Определение семантических связей при прямом приобретении знаний в базе знаний системы управления техногенными рисками на ПРСЭ происходит, основываясь на высказываниях эксперта. Процесс выявления семантических связей участвует в построении НСС. Основные виды связей, применяемые в НСС, приведены в таблице. Критерии, используемые для определения вида связи, имеющейся у двух имен событий (вершин сети), можно сформулировать следующим образом:

- трансформация (установление транзитивности);
- перестановка (установление симметричности);
- подстановка (установление рефлексивности);
- обращение (установление асимметричности);
- модальность (различение связей по модальности).
- время возникновения событий (установление моментности).

Обозначим: *Aref* – антирефлексивность, *Asi* – асимметричность, *Ansi* – антисимметричность, *Nref* – нерефлексивность, *Nsi* – несимметричность, *Ntrn* – нетранзитивность, *Ref* – рефлексивность, *Si* – симметричность, *Trn* – транзитивность.

Типы связей разбиты на четыре класса (см таблицу). Классы 1–3 определяют одномоментные зависимости (включение выключателя – работа освещения), класс 4 – разномоментную зависимость между элементами или процедурами в технологической системе (включение питания прибора – освещение и работа информационного экрана).

В классах 1–3 типы связей различают по свойству рефлексии. Внутри групп типы связей различают по наличию симметрии. Так как в классе 4 все связи имеют свойство – несимметрию, то для различения связей применяется свойства транзитивности и рефлексии.

Следовательно, такие свойства, как симметричность, рефлексивность, одномоментность, транзитивность следует применять как критерии для выявления типов связей [3]. На рис. 3 проведено сопоставление критериев и ветвей дерева определения вида связи.

Связи и критерии в неоднородной семантической сети

№ класса	Тип связи	Форма связи	Свойство
1	<i>Gn</i> – генеративная <i>St</i> – ситуационная <i>Ng</i> – негативная	<i>X</i> является элементом <i>Y</i> <i>X</i> находится в ситуации <i>Y</i> <i>X</i> отрицает <i>Y</i>	<i>Aref, Nsi, Ntrn</i> <i>Aref, Asi, Trn</i> <i>Aref, Si, Ntrn</i>
2	<i>In</i> – инструментальная	<i>X</i> является средством <i>Y</i>	<i>Nref, Nsi, Ntrn</i>
3	<i>Cm</i> – коммутативная <i>Cr</i> – коррелятивная	<i>X</i> сопровождается <i>Y</i> <i>X</i> иногда увеличивает возможность <i>Y</i>	<i>Ref, Ansi, Trn</i> <i>Ref, Si, Ntrn</i>
4	<i>Fn</i> – целевая <i>Cs</i> – причинная <i>Pt</i> – потенциальная	<i>X</i> является целью <i>Y</i> <i>X</i> вызывает <i>Y</i> <i>X</i> может вызвать <i>Y</i>	<i>Aref, Nsi, Ntrn</i> <i>Nref, Nsi, Trn</i> <i>Nref, Nsi, Ntrn</i>

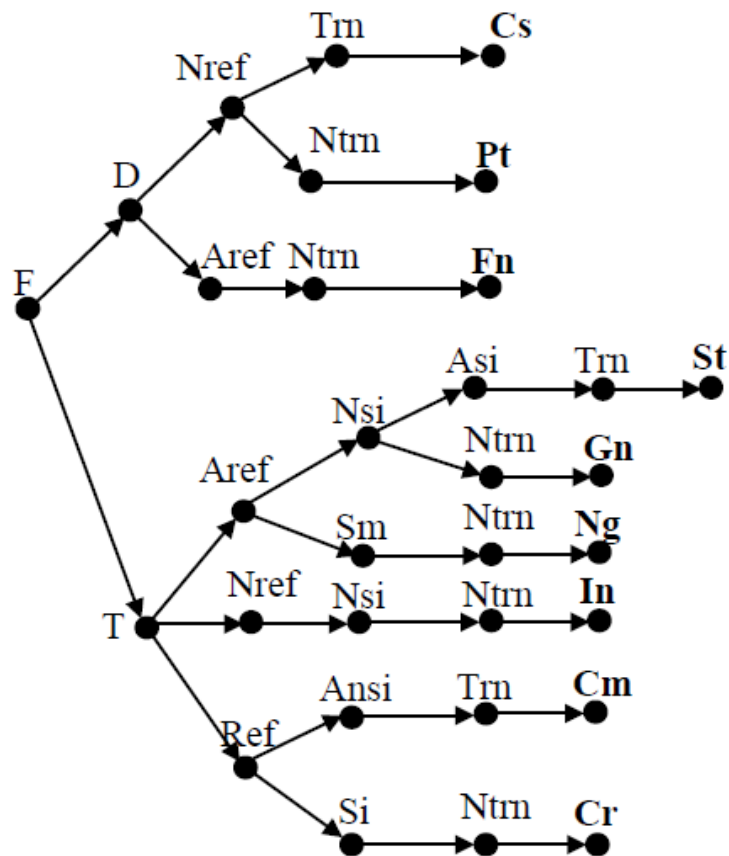


Рис. 3. Дерево определения вида связи

В базе знаний СУТР ПРСЭ необходимо установить двусторонние связи между событиями А и В. Они бывают следующие [12]:

- при наличии события А может быть событие В (положительная связь);
- при наличии события А всегда есть В (сильная положительная связь);
- при наличии события А обычно не бывает В (отрицательная связь);
- при наличии события А всегда нет В (исключающая связь).

С помощью ДИЗ определяется вид связи между именами событий по следующему алгоритму [12]:

1. Эксперту предлагается перечень имен событий и предлагается определить пары связанных событий.

2. Если эксперт не определяет такой пары, то диалог заканчивается и управление передается ДИЗ. Если эксперт выбирает какую-то пару понятий (А, В), то она подставляется во все формы связи в определенном порядке: сначала $XR.Y = AR.B$ (часть первая списка), а потом $XR.Y = BR.A$ (часть вторая списка).

3. Из сформированного списка эксперту необходимо выбрать высказывание W_p наиболее

отражающее связи между А и В. Допустим это $AR.B$.

4. Если определенное экспертом высказывание соответствует первой части списка, то вводится признак F (First) (Рис. 3), если второй, то – S (Second).

5. Для выбранного L эксперт определяет, появляются ли события А и В одновременно или нет.

6. Если *одновременно*, то вводится признак T , если нет – признак D .

7. Высказывание L проверяется по критерию подстановки.

8. Если выделены признаки T и Ref или $Aref$, то L проверяется по критерию перестановки.

9. Если выделен признак T и отсутствует Si , то L проверяется по критерию обращения.

10. Если выделены признаки T и Ref или $Aref$ и отсутствует Si , то L проверяется по критерию трансформации.

11. Если есть признаки D и $Nref$, то L проверяется по критерию трансформации.

12. Если есть признаки F , T , $Aref$, $Ntrn$ и нет Si , то для L определяется связь Gn (А, В).

13. Если есть признаки F , T , $Aref$, Asi , Trn , то для L определяется связь St (А, В).

14. Если есть признаки $F, T, Aref, Si$, то для L определяется связь Ng (A, B).

15. Если есть признаки $F, T, Nref$ и отсутствует Si , то для L определяется связь In (A, B).

16. Если есть признаки F, T, Ref, Trn и отсутствует Sm , то для L определяется связь Sm (A, B).

17. Если есть признаки F, T, Ref, Si , то для L определяется связь $Сг$ (A, B).

18. Если есть признаки $F, D, Aref, Ntrn$, то для L определяется связь Fn (A, B).

19. Если есть признаки $F, D, Nref, Trn$, то для L определяется связь Cs (A, B).

20. Если есть признаки $F, D, Nref, Ntrn$, то для L определяется связь Pt (A, B).

Таким образом, в базе знаний СУТР ПРСЭ предполагается использование двух вариантов приобретения знаний: прямое приобретение знаний на основе последовательного разбиения на ступени с помощью ДИЗ (при наличии низкой квалификации эксперта) и непосредственное извлечение знаний.

Библиографический список

1. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Минаев В.С. Управление знаниями на базе инструментария синергетики и когнитивной науки // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 2–1. С. 60–69.

2. Ахаев А.В., Ходашинский И.А. Формирование базы знаний экспертной системы на основе онтологии с использованием оригинального языка представления знаний // Электронные средства и системы управления. 2013. № 2. С. 3–7.

3. Гаскаров Д.В. Интеллектуальные информационные системы. М., 2003.

4. Глухих И.Н. Представление знаний и вывод решений в ситуационных базах знаний // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2006. № 5. С. 265–270.

5. Горский Д.П. Вопросы абстракции и образования понятий. М., 1961.

6. Дресвянников В.А., Дресвянникова А.В. Построение системы управления рисками на предприятии на основе создания базы знаний // Материалы V Всероссийской научно-практической конференции / под

ред. В.П. Линьковой. Приволжск, 2008. С. 101–103.

7. Литвинский К.О. Модель структуры предпочтений предприятий-природопользователей топливно-энергетического комплекса // Экономика: теория и практика. 2014. № 3(35). С. 43–47.

8. Литвинский К.О., Малышев В.А., Никитенко Ю.В. Модель подсистемы поддержки принятия решения в системе управления техногенными рисками предприятий топливно-энергетического комплекса // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 91–100.

9. Литвинский К.О., Никитенко Ю.В. Модель системы управления техногенными рисками на промышленных предприятиях // Экономика устойчивого развития. 2014. № 4(20). С. 139–144.

10. Литвинский К.О., Шевченко И.В. Условия и приоритеты развития эколого-экономической системы: законы, правила, характеристики, показатели // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 21. С. 2–9.

11. Малышев В.А., Литвинский К.О., Никитенко Ю.В. Экономико-математическое моделирование базовых операций на предприятиях реального сектора экономики // Экономика устойчивого развития. 2015. № 2 (22). С. 184–189.

12. Малышев В.А., Никитенко Ю.В. Теоретические основы построения системы управления техногенными рисками на промышленных предприятиях: монография. Воронеж, 2015.

13. Малышев В.А., Никитенко Ю.В., Лукин О.В. Методы и модели проектирования интеллектуальных комплексов автоматизированного освоения военно-технических систем. Воронеж, 2011.

14. Пасмурнов С.М., Фиртыч О.А. Формирование базы знаний системы управления объектами с прогнозируемыми рисками // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2015. Т. 11. № 3. С. 82–85.

15. Полетаева Е.В. Роль концептуальных терминов теории систем при построении базы знаний в области машиностроения // Вестник Тверского государственного технического университета. 2007. № 12. С. 106–109.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ РИСКОВ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Е.А. МАМИЙ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет
e-mail: eamamiy@yandex.ru*

Аннотация

Реформирование пенсионного обеспечения в РФ приводит к изменению условий и основ функционирования негосударственных пенсионных фондов. Условия их функционирования усложнились. Нестабильность условий приводит к росту рисков деятельности НПФ и вызывает необходимость четкого формулирования понятия риска деятельности институтов пенсионирования и систематизации видов рисков. В статье приводится собственное понимание сущности и видов рисков деятельности негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, накопительная пенсия, финансовые риски.

Пенсионная система Российской Федерации находится в состоянии активного реформирования, направленного в первую очередь на повышение устойчивости обязательного пенсионного страхования [4]. При этом реформирование системы пенсионного обеспечения генерирует новые факторы, оказывающие влияние на рынок негосударственного пенсионного обеспечения РФ, вызывая рост неопределённости условий деятельности, а, следовательно, рост рисков. Это приводит к росту значимости управления рисками в процессе реализации разрабатываемых пенсионными институтами инвестиционных стратегий. Однако сбалансированное управление рисками возможно только при условии четкого понимания сущности риска, типоло-

гии и необходимости формирования системы рисков, подлежащих оценке и управлению.

Теоретические аспекты управления рисками достаточно полно рассмотрены в экономической науке, в тоже время нет четкой оценки взаимосвязи и взаимообусловленности современных условий, реализуемого комплекса функций и специфически деятельности на сущность, проявление риска и особенности системы рисков институтов пенсионирования, в целом.

Новая модель государственного пенсионного обеспечения и страхования, внедренная в результате модернизации пенсионной системы России, находится на этапе активного совершенствования, в частности, развивается рынок дополнительных добровольных пенсионных услуг, меняется организационно-правовая форма пенсионных институтов, развивается система негосударственных пенсионных фондов. Практика функционирования негосударственных пенсионных фондов позволила выделить их характерные особенности: мобильность при выборе и смене управляющей компании; снижение финансово-инвестиционных рисков, обеспеченное диверсификацией портфеля по управляющим компаниям, определенный уровень доходности Пенсионного фонда РФ; информационную открытость и прозрачность; обеспечение достойного уровня обслуживания; наличие обязательных резервов, что регламентируется нормативными документами и контролируется соответствующими органами, а сама система негосударственного пенсионного страхования стала неотъемлемой частью социального обеспечения Российской Федерации [2].

Рынок негосударственных пенсионных фондов (НПФ) развивался достаточно активно в период 2004–2012 гг., это происходило в основном за счет постоянного притока средств пенсионных накоплений. Совокупные пенсионные накопления в этот период росли достаточно высокими темпами: за 2004–2012 гг. они увеличились в 24 раза, достигнув к началу 2013 г. 2,3 трлн р., что составляет 3,8% ВВП [11]. Однако в период 2014–2015 гг., когда по решению Правительства РФ был наложен мораторий на накопительную часть пенсии, динамика показателей резко снизилась [9].

Процессы реформирования системы пенсионного обеспечения нельзя назвать динамичными и результативными, так как преобразование системы пенсионирования весьма болезненный процесс для миллионов потенциальных и существующих пенсионеров, занимает длительное время и первые значимые положительные результаты можно ожидать не ранее выхода на пенсию сегодняшних работников возраста не старше 40 лет. Это тот самый барьерный возраст, который уже позволяет сформировать пенсию в большей степени исходя из балльной системы формирования, требований к минимальному стажу и возможности формирования пенсии только из распределительной части или комбинации распределительной и накопительной частей по желанию работника, тем самым проверив эффективность проведенных реформ.

При этом необходимо отметить наличие ряда незакрытых вопросов, к которым помимо пенсионного возраста относится и неопределенность в части формирования накопительной пенсии. Периодически возникают мнения о необходимости её отмены и перехода исключительно на распределительную систему. Отмена накопительной части в условиях, когда часть населения уже сделала свой выбор в её пользу, крайне негативно скажется как на НПФ, вызвав резкий рост рисков снижения доходности, о чем свидетельствует текущая ситуация на рынке пенсионирования, вызванная временным мораторием накопительной части пенсии, так и на всей экономике в силу оттока «длинных денег», аккумулируемых НПФ.

Неоднозначность решений, принимаемых в процессе проведения реформ, добавляет неопределенности и повышает риск деятельности институтов пенсионирования и особенно болезненно отражается на НПФ. Негосударственные пенсионные фонды столкнулись с новыми трудностями внутреннего

и внешнего генеза, которые необходимо преодолеть для дальнейшего успешного функционирования, среди них значительный рост рисков инвестиционной деятельности, обоснованных как реформированием нормативно-правовой базы, так и дефицитом инвестиционных ресурсов, т.е. факторами внешнего происхождения [3]. Значительно осложняются условия деятельности НПФ законодательными нормами, требующими от фондов гарантии сохранности пенсионных накоплений при необходимости обеспечения минимального уровня доходности пенсионных накоплений. В результате инвестиционная стратегия НПФ ориентирована на размещение средств в инструменты с фиксированной доходностью. Так, в 2013 г. в среднем около 75% средств, сосредоточенных в инвестиционных портфелях НПФ, были размещены в облигации и депозиты. Это снижает эффективность инвестирования и свидетельствует о проведении консервативной стратегии, показывающей доходность ниже, чем уровень инфляции: в среднем по НПФ за 2013 г. – 5,23% [1]. В частности, доля рискованных активов (в данном случае акций) с 2010 по 2013 г. уменьшилась фактически вдвое – с 12,2 до 6,3 %, облигаций хозяйствующих субъектов – с 48 до 34 % [10]. Причины такой инвестиционной политики в неоправданности принятия рыночных рисков в условиях жестких законодательных ограничений по формированию портфеля, значительной волатильности рынка и экономических условий в целом, зачастую приводящих к отрицательной переоценке.

Как уже отмечалось, деятельность НПФ направлена на получение дохода при минимуме риска, другими словами, функционирование негосударственных пенсионных фондов должно осуществляться с минимальным риском при соблюдении гарантийной и сберегательной функции деятельности. Однако из-за влияния различных факторов конечный эффект может значительно отличаться от запланированного. Наличие большого количества факторов, влияющих на результаты деятельности, свидетельствует о высокой неопределенности условий, что способствует генерации комплекса рисков.

Понятие риска как экономической категории формируется с появлением товарно-денежных отношений и учитывает отклонение результатов хозяйственной деятельности субъекта от поставленных целей.

Сегодня понятие «риск» в научной литературе имеет множество определений. В толковых словарях данный термин раскрывается

как возможность убытка, ущерба, опасность. Аналогичного мнения придерживаются Р.М. Качалов, Е.А. Ендовицкий, И.Т. Балабанов, рассматривая «риск» как возможность возникновения ущерба.

Отличное от остальных определение представлено в Национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 31000:2010 Менеджмента, в котором риск отождествляется с неопределенностью, влияющей на деятельность организации [8]. Однако неопределенность – это только условия, которые могут генерировать риск различного масштаба и характера, и отождествлять эти понятия не представляется возможным.

Необходимо отметить, что понимание риска как вероятности негативного исхода событий доминирует и в быту, и в понимании большинства менеджеров, что связано с субъективистским подходом, когда риск трактуется как синоним слова «потери» и приводит к организации системы управления, направленной в первую очередь на избегание или снижение риска.

Такой подход к пониманию категории не отражает полноты сущности риска, он подразумевает только негативное развитие событий, а именно: потерю ресурсов, недополучение доходов, нежелательное развитие финансово-хозяйственной деятельности. Однако, когда мы говорим о финансово-инвестиционных институтах, риск целесообразнее рассматривать как вероятность отклонения от ожидаемого результата, способную вызвать как убытки и потерю вложенного капитала, так и прибыль.

Одним из первых выявил возможность аккумуляции положительного эффекта от риска Адам Смит, подчеркивая в 9 главе работы «Богатство народов», что норма прибыли всегда увеличивается вместе с риском, отмечая при этом, что такая зависимость не носит пропорциональный характер. Риска можно избежать и отказаться от мероприятия, связанного с ним, однако необходимо понимать, что отказ от риска предполагает исключение возможности получить большую прибыль. В связи с этим необходимо балансировать между двумя понятиями «риск» и «доходность» и искать наиболее разумное их соотношение. На соблюдение этого принципа и должно быть нацелено построение эффективной системы управления рисками, основанной на четком понимании сущности риска и идентификации рисков НПФ.

По мнению автора, под риском финансово-инвестиционных институтов системы

пенсионирования необходимо понимать вероятность отклонения от целевого уровня доходности финансовых операций, направленных на реализацию инвестиционной стратегии в условиях соблюдения сберегательной и гарантийной функций. Следовательно, система идентификации, оценки и воздействия на риск должна быть нацелена на использование риска как ресурса роста доходности с учетом ограничений социального и законодательного характера.

Деятельность негосударственных пенсионных фондов связана с наличием большого количества разнообразных рисков, что вызвано инвестированием средств на длительный период. Выявление, идентификация и оценка рисков, оказывающих влияние на деятельность фонда, позволяет управлять ими и положительно сказывается на уровне доходности резервов и пенсионных накоплений. Однако не все риски поддаются воздействию. По возможности влияния на риск выделяют диверсифицируемый и системный риски. Системный – исключает возможность влияния на риск и подразумевает наступление событий, влияющих на весь рынок в целом или значительную часть сегментов рынка, к таким относятся политические риски, законодательные, страновые и т.п. Диверсифицируемый предполагает возможность минимизации риска за счет подбора оптимального портфеля инвестиций. К диверсифицируемым рискам относятся все финансовые риски, связанные с конкретными инструментами и ценными бумагами и зависящие от состояния субъекта, их имитирующего.

Финансовые риски наиболее значимы для институтов пенсионного обеспечения и именно они рассматриваются, как «ресурс» роста доходности. С одной стороны, финансовые риски представляют собой угрозу возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала, недополучения прибыли, с другой – данный вид риска дает возможность получить дополнительную прибыль. Финансовые риски обладают высокой степенью колеблемости. Это обосновано многочисленными факторами и условиями и внутренней и внешней среды НПФ и приводит к необходимости постоянного контроля и оценке с помощью экономико-математических и статистических методов. Национальной ассоциацией негосударственных пенсионных фондов разработаны Стандарты управления рисками для негосударственных пенсионных фондов РФ, где представлены основные типы финансовых

рисков, характерных для деятельности НПФ [9], подходы к оценке и инструменты воздействия. В Стандартах предлагается выделять и учитывать при оценке совокупного риска только управляемые риски, т.е. поддающиеся воздействию. Рассмотрим предлагаемую типологию рисков подробнее.

Фондовый риск является одним из наиболее значимых рисков для НПФ. Большинство фондов инвестируют пенсионные деньги в инструменты, обращающиеся на фондовом рынке: облигации, паи закрытых паевых инвестиционных фондов, акции. Преобладающими среди данных ценных бумаг выступают облигации и паи, являющиеся консервативными инструментами инвестирования с относительно небольшим риском. Акции в портфелях НПФ занимают, как правило, от 5% до 12%, в настоящих условиях этот показатель имеет минимальные значения.

Валютный риск приобрёл наибольшую актуальность за последний год, что связано с высокой волатильностью курсов иностранных валют. Фонды, которые хранили значительную часть своих средств в валюте, смогли приумножить данные средства в два раза, однако необходимо осознавать риск дальнейшего такого хранения и возможность неблагоприятного изменения курса. Исходя из перечня объектов инвестирования и их доли в портфеле, установленной законодательством, инвестиционная политика НПФ должна быть консервативной, так как основная цель НПФ сохранение, а не приумножение средств, в ущерб политики низкорискового инвестирования [12].

Процентный риск НПФ связан с неблагоприятным изменением процентных ставок, а именно:

а) со снижением дохода от инвестиций до уровня, ниже ожидаемого;

б) с вероятностью недополучения дохода в результате роста процентных ставок после принятия решения об инвестировании.

Операционный риск связан с несовершенством внутрикорпоративного делового оборота. В рамках НПФ целесообразно рассматривать операционные риски, связанные с выбором управляющей компании, с передачей активов в доверительное управление, взаимодействия с управляющей компанией и риски нарушения инвестиционной декларации.

В рамках представленной классификации широко представлены блок рисков ликвидности и такие специфические риски, как репутационный и риск концентрации. Эти типы рисков способны оказывать решающее влия-

ние на процесс реализации инвестиционной стратегии НПФ и уровень доходности инвестиционного портфеля фонда.

Риск ликвидности – вероятность возникновения убытков в результате неспособности фонда или управляющей компании полностью обеспечить исполнение обязательств. Источник возникновения данного риска – несбалансированность финансовых активов и финансовых обязательств фонда, которая может образовываться в результате несвоевременного исполнения обязательств контрагентами, а также возникновения необходимости единовременного исполнения фондом своих обязательств [6]. Данный риск имеет разновидности, он представлен текущей, рыночной и долгосрочной ликвидностью.

Риск рыночной ликвидности – невозможность реализовать финансовый актив без потери его стоимости в требуемый срок.

Риск текущей ликвидности – недостаточность ликвидных средств для исполнения текущих обязательств. В этом риске существует достаточно выраженная зависимость: чем старше фонд, тем больше возрастает потенциальная величина риска текущей ликвидности [7].

Риск долгосрочной ликвидности подразумевает под собой недостаточность ликвидных средств для исполнения обязательств в будущем.

Репутационный риск контрагента или эмитента – это вероятность умышленного неисполнения обязательств, которое не сопровождается ухудшением финансового состояния заёмщика, например управляющей компанией или депозитарием перед фондом или контрагентами, брокерами, эмитентами перед управляющей компанией.

Риск концентрации – это риск увеличения объёмов потерь фонда в результате чрезмерного увеличения доли ценных бумаг одного эмитента или увеличения доли одного контрагента при воздействии неблагоприятных факторов для данных лиц. Риск концентрации не является самостоятельным риском, а только лишь усугубляет другие виды рисков [8].

В то же время деятельность негосударственные пенсионные фонды сопровождается гораздо большим количеством рисков, при этом не всегда поддающихся управлению. Более того, и перечень рисков, поддающихся управлению и частично управляемых, намного шире перечня, применяемого при расчете совокупного риска портфеля НПФ, предлагаемого Проектом стандартов управления рисками для негосударственных пенсионных

фондов РФ. Другими словами, предлагаемая классификация не является полной, так как не учитывает всю совокупность финансовых рисков, способных оказывать существенное влияние на эффективность инвестирования и возможность реализации инвестиционной стратегии фонда и вполне поддающихся управлению с помощью различных инструментов воздействия на риск. В частности, классификация не учитывает инфляционный (дефляционный) риск, связанный с обесцениванием денежных средств и падением стоимости финансовых активов в силу снижения или роста покупательной стоимости денег соответственно. Эти риски способны оказывать существенное влияние на уровень доходности инвестиционного портфеля НПФ.

В рамках комплекса финансовых рисков, предлагаемых к активному управлению, также не учтен селективный риск. Селективный риск – это риск ошибки выбора объекта инвестирования капитала, повлекшего за собой убытки или снижение доходности. Риск носит субъективный характер и зависит от ряда факторов, среди которых весомое значение имеет уровень квалификации менеджмента, принимающего решение по поводу объектов инвестирования и разработки структуры портфеля с учетом стратегии. Таким образом, систему финансовых рисков можно представить следующим образом (рис. 1).

Также в процессе прогнозирования и оценки эффективности деятельности НПФ необходимо учитывать и всю совокупность

страновых, политических, санкционных законодательных рисков, влекущих за собой значительный рост совокупного риска и зачастую оказывающих весьма значительное влияние на стабильность доходности фондов. Несмотря на то что перечисленные риски не поддаются управлению, так как имеют характер внешних, объективных рисков, их воздействие можно и нужно учитывать при осуществлении инвестиционной деятельности и в процессе разработки инвестиционной стратегии, используя методы экспертных или статистических оценок.

Понимание сущности риска, условий и факторов его генерирования, видовая идентификация, является важным этапом системы управления рисками и позволяет организовать четко отлаженную систему риск-менеджмента, учитывающую условия деятельности на российском фондовом рынке, политическую и экономическую конъюнктуру, аккумулируемые риски и специфическое сочетание реализуемых функций – социальная, сберегательная функция и функция обеспечения минимально необходимой величины доходности (гарантийная). Только сбалансированная система риск-менеджмента позволит учесть все выявленные риски, разработать механизмы управления и методы воздействия на риски в сложных экономико-политических условиях функционирования такого инвестиционного института, с ярко выраженной направленностью социального характера, как НПФ. Это особенно важно в условиях реше-

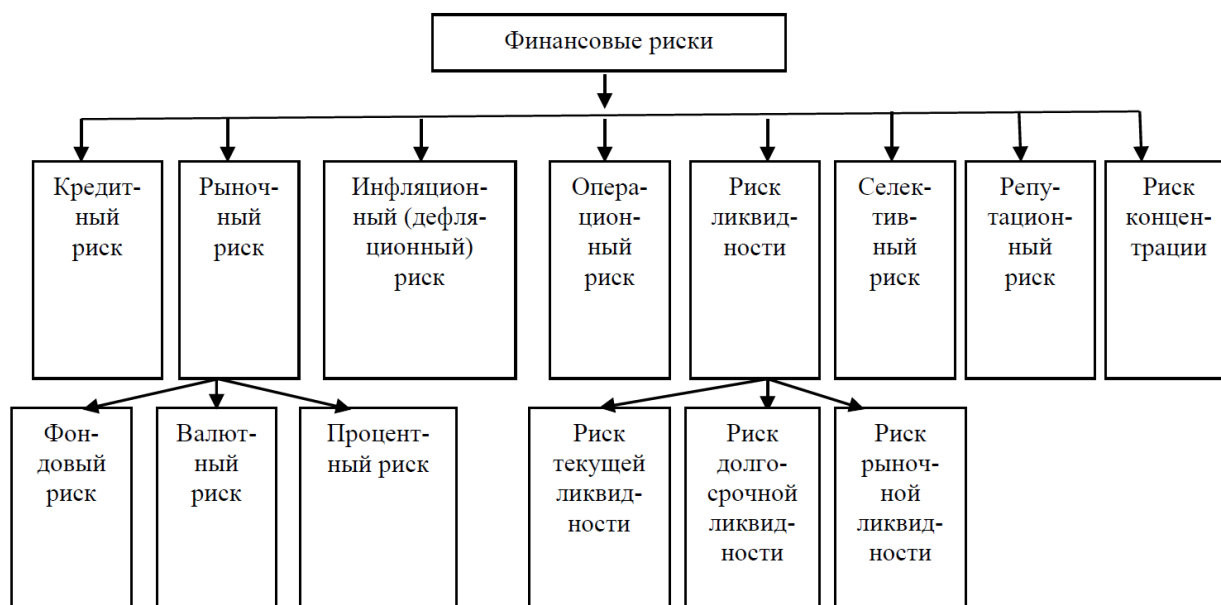


Рис. 1. Система финансовых рисков НПФ

ния задачи обеспечения стабильного роста капитализации накоплений будущих пенсионеров, являющейся источником их благосостояния в будущем.

Библиографический список

1. *Авдеев М.А., Рубинштейн Е.Д.* Анализ доходности негосударственных пенсионных фондов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №9. С. 164–167.

2. *Мамий Е.А., Новиков А.В.* Современные аспекты реформирования системы негосударственного пенсионного обеспечения // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 95. С. 1080–1092.

3. *Мамий Е.А.* Негосударственные пенсионные фонды в условиях реформирования // Россия и Европа: связь культуры и экономики: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Прага, 2015. С. 168–173.

4. *Михайлова С.С.* Сравнительный анализ пенсионной системы развитых стран // Экономика и управление. 2013. № 12. С. 47–51.

5. Национальный стандарт Российской Федерации РОСТ Р ИСО 31000 2010.

Менеджмент риска. Принципы и руководство (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 21.12.2010 №883-ст // СПС КонсультантПлюс.

6. НПФ «Время». Риски при инвестировании пенсионных накоплений. URL: <http://npfvremya.ru/info/obrazovatelnoe-video/riski-pri-investirovanii-pensionnyix-nakoplenij.html>.

7. Проект стандартов управления рисками для негосударственных пенсионных фондов РФ. URL: http://napf.ru/files/37950/risk_management_pension_funds_160412.doc.

8. Риск концентрации. Финансовый словарь. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/28663.

9. *Федорова Е.А.* Оптимизация портфелей пенсионных накоплений // Финансовая аналитика. 2015. № 10. С. 2–10.

10. *Федорова Е.А., Гиленко Е.В.* Разработка оптимальной стратегии на рынке пенсионных накоплений // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 13. С. 23–29.

11. *Федотов Д.Ю.* Пенсионные накопления: выбор способа управления // Финансы и кредит. 2013. №38. С. 34–51.

12. ФЗ № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах». Статья 24.1. Разрешенные активы (объекты инвестирования) пенсионных накоплений. URL: http://base.garant.ru/12111456/6/#block_600.

ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ В 2014 Г. И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

*А.А. КИЗИМ, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: arko1980@mail.ru*

*П.А. ШУТЕНКО, магистрант программы «Логистика» кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: pauline_2010@mail.ru*

Аннотация

В статье представлен квалифицированный анализ формирования строительного комплекса в России за 2008-2015 гг. Дана характеристика рынка строительного бизнеса в табличном и графическом виде, отражены тенденции развития строительного комплекса на ближайший период.

Ключевые слова: строительный бизнес, рынок строительных услуг, тенденции развития строительной отрасли России.

Состояние российского строительного комплекса и перспективы его развития во многом зависят от общего состояния экономики страны. Оценка состояния строительного комплекса и промышленности строительных материалов, приведенная в настоящей публикации, в основном базируется на анализе данных

официальной статистики. Однако необходимо отметить, что эти данные не всегда вполне корректно отражают действительную ситуацию в отечественной экономике, это неоднократно отмечалось в ряде публикаций и выступлений. Как правило, данные официальной статистики носят более оптимистичный характер. Однако, даже несмотря на это, результаты 2014 г. свидетельствуют о стагнации и вероятном начале снижения базовых показателей [4, с. 81].

Несмотря на видимое благополучие формальных макроэкономических показателей, развитие России, как считают авторы работы [7], в последние годы наталкивается на серьезные барьеры, возникающие вследствие проводившейся ранее экономической политики. Начиная с 2013 г. в экономике России отмечается устойчивое снижение темпов развития (рис. 1).

По итогам 2014 г. рост российской экономики составил всего 1,3% при планируемом



Рис. 1. Индексы макроэкономических показателей в 2008–2015 гг. (2008 г. = 100%) [1]

Тенденции функционирования строительного комплекса в России...

Правительством Российской Федерации росте ВВП 3,6%. Минувший год ознаменовался сокращением инвестиций в основной капитал (-0,3% к уровню 2013 г.), продолжился отток капитала (по данным ЦБ РФ, чистый отток капитала в 2014 г. составил 62,7 млрд дол. США против 54,6 млрд дол. США в 2013 г.), рост промышленного производства составил 0,3%. Меры правительства по ускорению роста (переход к использованию ключевой ставки в качестве основного индикатора при оказании государственной поддержки отраслям экономики, обеспечение возможности авансирования государственных контрактов до 100% в рамках государственного оборонного заказа, выделение 20 млрд р. на компенсацию кредитов, привлеченных на пополнение оборотных средств [6, с. 37]) пока не работают: в январе 2014 г. зафиксированы спад производства, дальнейшее сокращение инвестиций и реальных доходов населения.

На протяжении 2014 г. объемы инвестиций в основной капитал в целом по российской экономике сокращались. По итогам года впервые с 2010 г. отмечено снижение этого показателя в годовом выражении. Если проследить динамику изменения объемов инвестиций в основной капитал за последние шесть лет, то можно увидеть, что уровень инвестиций в основной капитал в 2012 г. достиг докризисного уровня. Однако при анализе инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности можно увидеть, что этот показатель по виду деятельности «Строительство» после незначительного роста в 2011 г. стабильно сокращается. По итогам I квартала 2015 г. объем

инвестиций в строительстве составил всего 67% от уровня 2008 г. [4, с. 46].

В 2011 г. началась посткризисное восстановление строительного комплекса. В 2011–2012 гг. объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», ежегодно увеличивался не менее чем на 5% по сравнению с предыдущим годом (в сопоставимых ценах). В 2013 г. рост объемов строительных работ в стране продолжился, однако темпы роста этого показателя снизились до 2,4%. При этом докризисных показателей в сопоставимых ценах достичь так и не удалось.

В начале 2014 г. объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», увеличился на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. При этом на протяжении всего отчетного периода отмечалось замедление темпов роста данного показателя. Во II квартале объемы работ сократились и в натуральном выражении: снижение составило 2,5% по сравнению со II кварталом 2013 г. В III квартале 2014 г., после незначительного роста в июле объемов строительства в августе-сентябре вновь отмечалась негативная динамика, что обусловило общее сокращение объемов работ по виду деятельности «Строительство» по итогам III–IV кварталов 2014 г. В результате по итогам 2014 г. объем работ по виду деятельности «Строительство» в стране снизился на 1,5% по сравнению с предыдущим годом (в сопоставимых ценах) и составил 5917,2 млрд р. По отношению к уровню 2009 г. (последний докризисный год) объем работ по виду деятельности «Строительство» в сопоставимых ценах составил всего 96,6% (рис. 2).

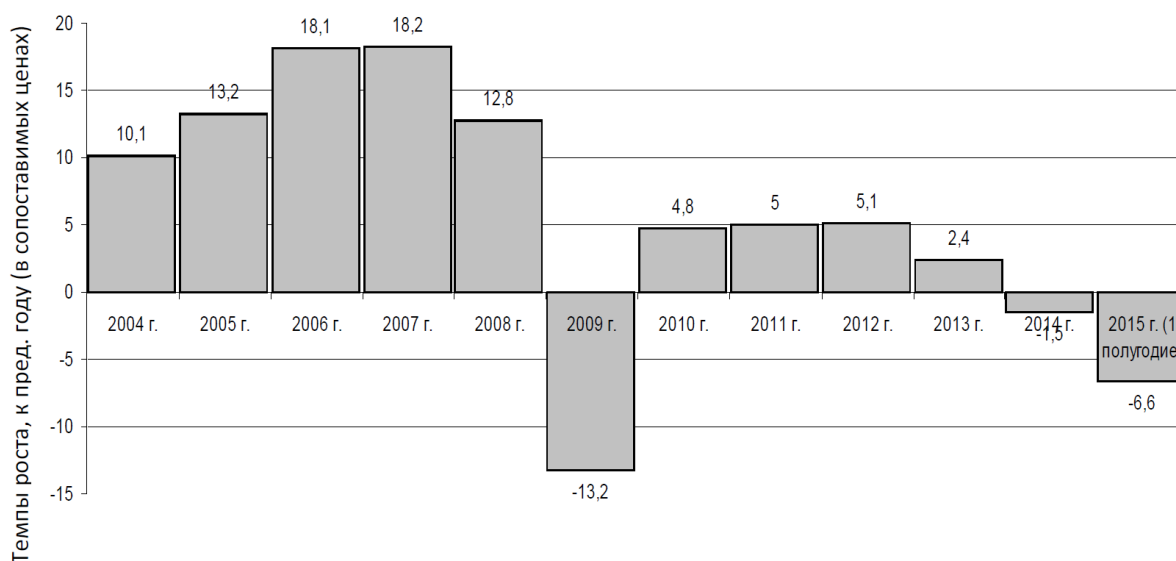


Рис. 2. Динамика изменения объемов работ по виду деятельности «Строительство» в 2004–2015 гг. [1, 8]

При этом, по данным Росстата, ввод зданий нежилого назначения в России в 2014 г. сократился на 7,8% по сравнению с предыдущим годом, что является абсолютным антирекордом за последнее десятилетие. Даже в условиях кризиса объемы ввода нежилых зданий не снижались более чем на 6,2%.

Ситуация в жилищном строительстве в 2014 г. была неоднозначной (рис. 3). Несмотря на высокие темпы роста объемов ввода жилых домов в целом по году (105,6% к уровню 2013 г. против 104,7% годом раньше), темпы роста этого показателя к концу года снизились до 100,6%, хотя традиционно

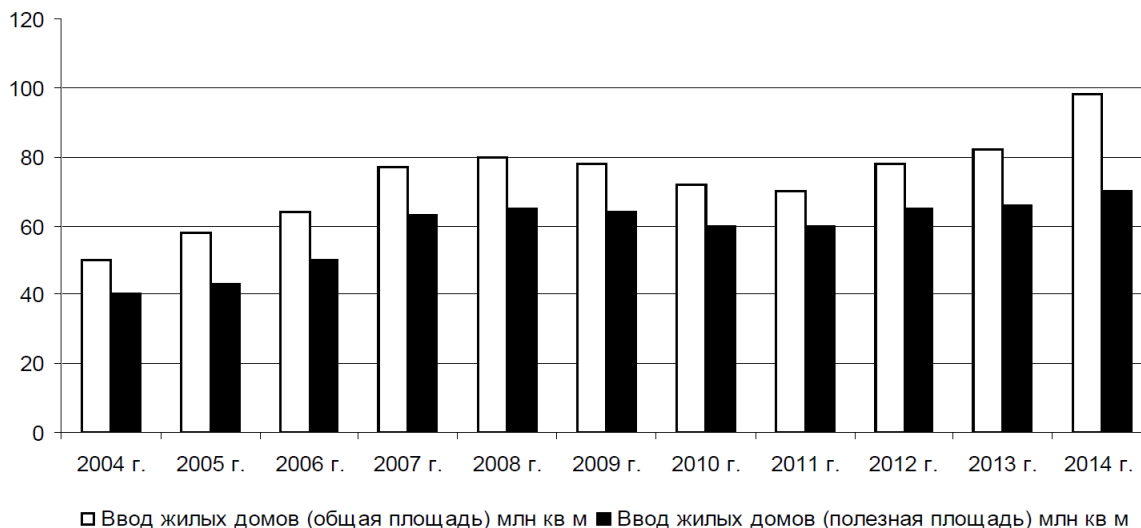


Рис. 3. Объемы ввода жилых домов в России в 2004–2014 гг. [8]

в конце года наблюдались наиболее высокие темпы роста ввода жилья. Всего в 2014 г. в стране было введено 69390,8 тыс. м² жилой площади (общая площадь введенных жилых зданий составила 86384,7 тыс. м²). При этом стоит отметить, что значительная часть жилых домов в стране строится за счет средств населения (как собственных, так и привлеченных кредитов).

На их долю приходится более 43% общей площади возводимых жилых домов и около 25–27% от общего числа возводимых зданий.

Ипотечное кредитование играет все большую роль в развитии рынка жилищного строительства. Об этом свидетельствует рост количества ипотечных сделок на фоне общего сокращения сделок с жилой недвижимостью. Например, по данным Росреестра, каждое четвертое право собственности (24,6%), зарегистрированное в сделках с жильем в 2014 г., приобреталось с использованием ипотечного кредита. Этот показатель является рекордным с 2011 г. Рост ипотечного рынка стал одним из основных драйверов жилищного строительства в последние годы. В 2014 г. в России было выдано 824 792 ипотечных кредита на общую сумму 1354 млрд р., что в 1,2 раза превышает уровень 2013 г. в количественном и в 1,3 раза в денежном выражении. Средневзвешенная

ставка по ипотечным кредитам в 2014 г. составила 12,4%.

По прогнозам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию в 2015 г. будет выдано порядка 847–960 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1,5–1,7 трлн р. Этот объем кредитов позволит населению приобрести 39,3–42,5 млн м² жилья, в том числе 16,6–17,9 млн м² вновь построенного.

В 2015 г., по оценкам «ГС-Эксперт» [1], несмотря на стагнацию и вероятную рецессию российской экономики, в сегменте жилищного строительства сохранится положительная динамика.

В качестве положительных факторов выступают:

- низкая текущая обеспеченность населения жильем;
- высокая доля ветхих и аварийных жилых домов, требующих переселения жителей;
- планируемое Правительством РФ дальнейшее увеличение объемов строительства, реализация государственных программ в области жилищного строительства;
- рост объемов ипотечного кредитования и его доли в структуре финансирования приобретения жилья населением.

Отрицательные факторы:

- вероятная рецессия российской экономики;

Тенденции функционирования строительного комплекса в России...

- падение курса рубля;
- падение реальных располагаемых доходов населения.

Однако темпы роста объемов ввода жилья могут снизиться до 3–4,7%. По нашим прогнозам в текущем году в стране будет введено порядка 71,8–72,7 млн м² жилых домов.

Состояние промышленности строительных материалов соответствует ситуации в строительстве. После динамичного роста производства в отрасли в 2011 г. в последующие годы отмечалось снижение темпов роста. И если снижение темпов роста в 2012 г. можно было объяснить «завышенными» темпами роста в 2011 г. в связи с эффектом низкой

базы кризисного 2010 г. [3, с. 62], то отчетливо прослеживаемая тенденция сокращения темпов роста производства в отрасли в 2013–2014 гг. свидетельствует о негативных тенденциях как в экономике в целом, так и в строительном секторе.

Рост объемов производства на 0,3% по итогам 2014 г. можно назвать условным, во многом он был достигнут за счет наращивания объемов производства узкого спектра строительных материалов. В целом же объем производства в отечественной промышленности строительных материалов по итогам года составил около 90% от уровня докризисного 2008 г. (рис. 4).

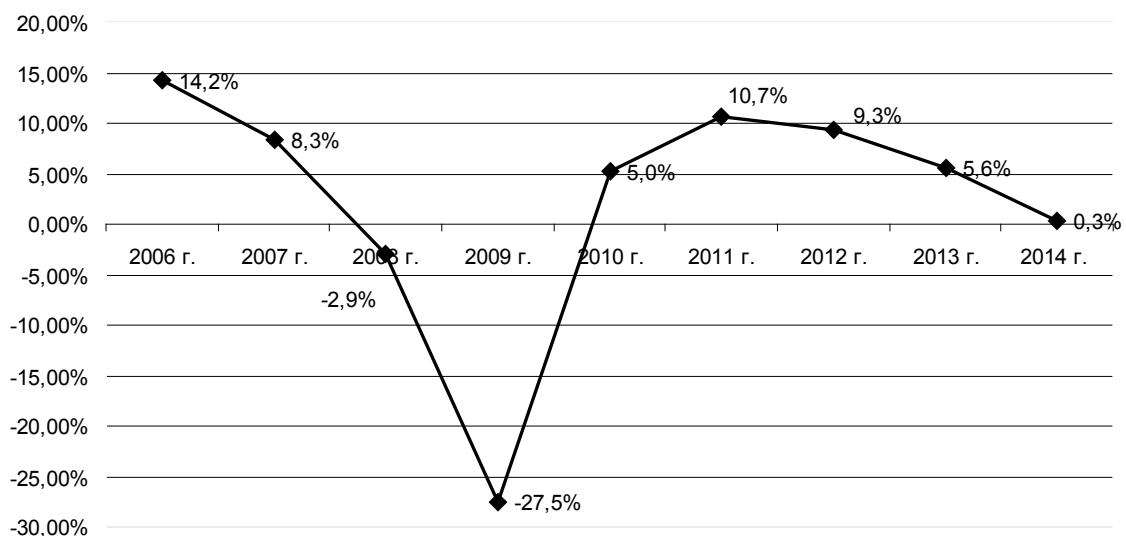


Рис. 4. Темпы роста производства в промышленности строительных материалов в 2006–2014 г, % к предыдущему году [8]

В 2011 г. в промышленности строительных материалов на протяжении всего года наблюдался устойчивый рост темпов роста производства. Уже к маю они достигли 10% и сохранялись на этом уровне до конца года. В 2012–2013 гг. достаточно высокие темпы роста производства наблюдались только в начале года – свыше 10% в январе-апреле, что было связано с надеждами на рост объемов строительных работ в стране, которые, как известно, не оправдались. И на протяжении всего 2012 г. темпы роста объемов строительных работ стабильно сокращались. Аналогичная ситуация сохранилась и в 2013 г. При этом снижение темпов роста производства в промышленности строительных материалов было более существенным.

По итогам 2013 г. рост производства в промышленности строительных материалов составил всего 5,6 против 9,3% в 2012 г.

Впервые с 2010 г. 2014 г. начался с падения объемов выпуска строительных материалов (рис. 5).

Только в феврале индекс производства в отрасли вышел на положительный уровень. В последующие месяцы наблюдалось постепенное увеличение темпов роста объемов производства, которые к апрелю достигли 3,5%. Однако отсутствие адекватного роста спроса со стороны строительного комплекса привело к замедлению темпов роста в последующие месяцы. Как результат, по итогам 2014 г. объем производства строительных материалов в России увеличился всего на 0,3% по сравнению с предыдущим годом.

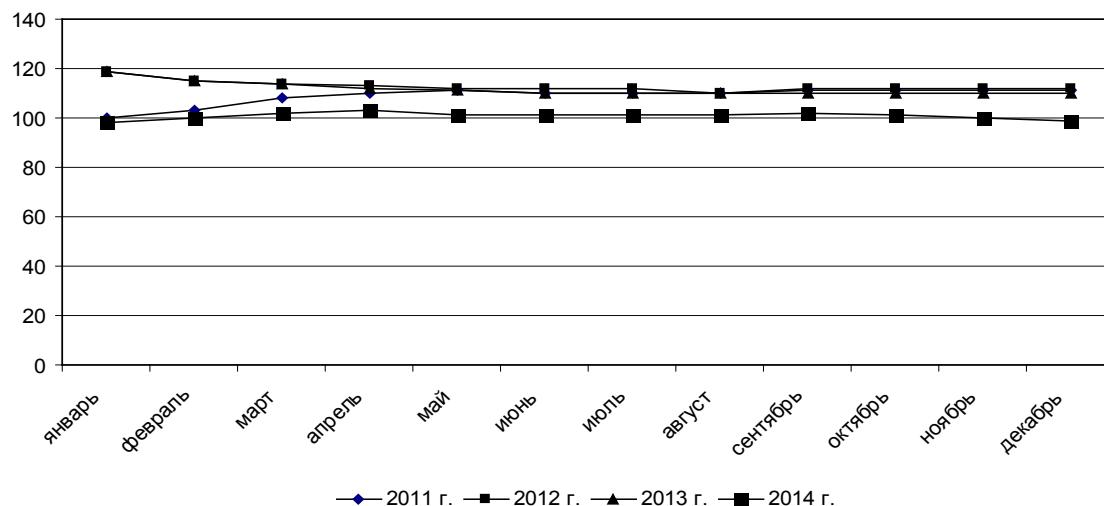


Рис. 5. Помесячные темпы роста объема производства в промышленности в 2011–2014 гг., % к аналогичному периоду с начала предыдущего года [1, 8]

В 2014 г. на фоне снижения темпов роста объемов производства в отрасли также сократился и ввод новых производственных мощностей в некоторых подотраслях производства строительных материалов. Исключение составляют производители сборных железобетонных изделий, где ввод новых производственных мощностей, по предварительным оценкам, превысил прошлогодний уровень (табл. 1).

Однако стоит отметить, что несмотря на ввод новых производственных мощностей, в ряде подотраслей производства строительных материалов даже в 2013 г. был отмечен

отрицательный баланс, т. е. объем выбытия мощностей превысил объем их ввода. В частности, мощности по добыче нерудных строительных материалов сократились на 20,5 млн м³ (4,6% от объема производства в стране); мощности по производству керамзита снизились на 0,6 млн м³; асбестоцементных листов – на 187,6 млн шт.; санитарных керамических изделий – на 0,4 млн шт. (табл. 2).

Если проследить динамику изменения объемов производства некоторых видов строительных материалов в 2014 г. и сопоставить ее с данными за 2012–2013 гг., то можно увидеть отчетливую тенденцию сокращения тем-

Таблица 1

Ввод новых производственных мощностей в 2009–2014 гг.

Продукция	Год					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Материалы строительные нерудные, млн м ³	6,5	70	5,4	4,7	7,7	1,1
Цемент, млн т	0,3	–	7,3	9	8,6	1,7
Сборные железобетонные конструкции и изделия, тыс. м ³	106	173	358	87	188	256
Кирпич керамический, млн шт. усл. кирп.	223	536	272	135	642	230
Кирпич силикатный, млн шт. усл. кирп.	24	112	224	80	70	66
Блоки из ячеистых бетонов, млн шт. усл. кирп.	236	300	1225	1045	691	480
Стекло листовое, млн м ²	35	20	14	22	30	32
Плитка керамическая, млн м ²	6,1	4,4	0,3	3,1	19,1	19,3
Теплоизоляционные материалы, млн м ³	4,3	0,7	4,3	0,7	1,8	2,0

Источник: [8].

Баланс производственных мощностей в 2012–2014 гг.

Продукция	Баланс мощностей по годам		
	2012	2013	2014
Материалы строительные нерудные, млн м ³	-8,7	51,1	-20,5
Цемент, млн т	0,5	8,8	9,5
Сборные железобетонные конструкции и изделия, млн м ³	0,5	-2,7	0,2
Кирпич керамический, млн шт. усл. кирп.	127,4	-79,8	893,7
Кирпич силикатный, млн шт. усл. кирп.	-16	74,4	71,8
Блоки из ячеистых бетонов (газобетон), млн шт. усл. кирп	704	595,5	1494,4
Стекло листовое, млн м ²	42,6	-26,1	35,4
Керамзит, млн м ³	-0,3	-0,1	-0,6
Минеральная вата, млн м ³	0,3	2,4	3,2
Листы асбестоцементные, млн шт.	66,5	-234,2	-187,6
Материалы мягкие кровельные и гидроизоляционные, млн м ²	-117,5	-67,4	30,3
Плитка керамическая для внутренней облицовки, млн м ²	-3,1	-1,4	1,2
Плитка керамическая для полов, млн м ²	0,9	5	13,8
Плитка керамическая фасадные, млн м ²	0,1	0,8	7,5
Изделия санитарно-технические из керамики, млн шт.	0,6	-2,1	-0,4

Источник: [8]

пов роста по большинству товарных позиций. В производстве нерудных строительных материалов по итогам года впервые с 2010 г. зафиксировано падение объемов производства.

Однако в целом, несмотря на сокращение темпов роста производства, объем выпуска большинства видов строительных материалов в 2014 г. на 3% и более превысил прошлогодний уровень [2, с. 37].

При этом стоит отметить, что наиболее высокие темпы роста показывают те сегменты строительных материалов, которые используются в индивидуальном жилищном строительстве и при ремонте существующих зданий и сооружений (табл. 3).

Сопоставив объемы производства в натуральном выражении, можно отметить, что большинство подотраслей производства строительных материалов по итогам 2013 г. наконец достигло докризисных объемов производства, но ряд подотраслей еще очень далек от преодоления последствий кризиса. В 2014 г. объемы производства нерудных строительных материалов вновь сократились до уровня ниже докризисного. Среди основных видов строительных материалов наиболее высокие темпы роста показывают блоки из ячеистого бетона (объем выпуска этой продукции в

2014 г. в 1,9 раза превысил докризисный уровень), листовое флоат-стекло (рост в 1,5 раза), а также цемент и гипс (рост в 1,2 раза).

В рамках предыдущего анализа состояния промышленности строительных материалов, специалисты «ГС-Эксперт» [1] прогнозировали снижение темпов роста объемов производства в отрасли до 3–5% по итогам 2014 г., а в пессимистическом варианте развития экономической ситуации в стране – сохранение объемов производства на уровне 2013 г.

Как можно видеть из приведенных выше данных, по итогам 2014 г. был реализован пессимистический вариант развития событий.

В настоящее время говорить о каких-либо определенных перспективах уже затянувшегося выхода из экономического кризиса не представляется возможным, тем более что все настойчивее в развитие экономической ситуации вмешивается политика. Тем не менее, несмотря на ухудшающуюся экономическую ситуацию в стране и снижение объемов инвестиций, мы считаем, что рост в промышленности строительных материалов в 2015 г. все же возможен. Основными драйверами роста могут стать программы дорожного и жилищного строительства, финансируемые из бюджетов различных уровней, а также

Таблица 3

Темпы роста производства в промышленности строительных материалов в 2012–2014 гг.

Продукция	Темпы роста производства, %					
	2014 г.				2013 г.	2012 г.
	январь–март	январь–июнь	январь–сентябрь	январь–декабрь		
В целом по виду деятельности «Прочие неметаллические минеральные продукты»	102,2	102,2	102,9	100,3	105,6	109,3
Нерудные стройматериалы,	95,8	102,5	98,1	97,1	111,4	114,3
в том числе щебень	103	101,5	100,3	97,2	109,3	117,1
песок строительный	85,1	108	96,2	96,5	112,7	109,1
Цемент	113,4	107,5	107,9	107,8	109,5	111,4
Известь строительная	108,9	105,2	104,7	102,7	116,7	116,4
Гипс	102,8	104,7	102	101	108,	113,7
Кирпич керамический	103,4	103,8	103,1	102,9	109,6	117,2
Кирпич силикатный	120,7	111,2	109,3	110,3	110,6	111,6
Блоки из ячеистого бетона	117,9	109,2	106,1	106,2	120	129,8
ЖБИ	112,3	108,7	108,1	107,4	109,6	111,2
Товарный бетон	111,8	105,2	104	101,5	106,8	119,3
Стекло листовое термически полированное (флоат)	110	111	117,1	117,9	106,3	103,2
Плитка керамическая	109,1	108,6	107,8	106,7	108,5	114,9
Строительные гипсовые изделия	99,9	105,2	106	104,2	106,4	109,3
Минераловатные теплоизоляционные материалы	114,6	114,8	116,2	115,5	123,6	118,9

прогнозируемый рост объемов строительства в некоторых сегментах коммерческой недвижимости. Также благоприятное влияние на отрасль должна оказать «заморозка» тарифов естественных монополий в 2015 г. Для экспортоориентированных подотраслей положительную роль может сыграть и наблюдающееся с конца 2014 г. снижение курса рубля, что позволит отечественной продукции успешнее конкурировать на мировом рынке. Одновременно с этим в 2015 г., очевидно, можно ожидать существенного снижения объемов импорта строительных материалов в Россию. Прежде всего это может коснуться цемента (из-за роста курса доллара США и евро цены на импортируемый цемент существенно вырастут) и щебня (в основном из-за нестабильной политической и экономической ситуации на Украине, являющейся основным поставщиком щебня в Россию).

В целом же ситуация в промышленности строительных материалов по-прежнему остается очень неоднородной. В текущем году

наиболее вероятен рост объемов производства только в отдельных подотраслях, в частности: цемента, листового стекла, штучных стеновых материалов, нерудных стройматериалов, сухих строительных смесей, кровельных и гидроизоляционных материалов, теплоизоляционных материалов и др.

При реализации оптимистического сценария развития экономической ситуации в России по нашим прогнозам по итогам 2015 г. рост производства в промышленности строительных материалов составит не более 1–3%. В случае реализации пессимистического сценария мы прогнозируем снижение объемов производства в отрасли на 2–4%.

В то же время все сказанное позволяет сделать вывод о том, что на развитие строительного комплекса значительное влияние должны оказывать различные современные инновационные инструменты, среди которых следовало бы выделить ИТ-технологии, метод комплексного планирования, логистику, рециклинг, аутсорсинг, инновационные методы

проектирования и составления сметы, контроль за выполнением рекомендаций по техническому соответствию строений современным стандартам отрасли. Все это позволит проводить более эффективную политику в области строительного производства, направленную не только на количественные показатели, но и на рост экологичности конечного продукта, а также на повышение эффективности деятельности строительной отрасли как по регионам, так и по стране в целом.

Библиографический список

1. ГС-Эксперт. URL: <http://gs-expert.ru/publications/public/>
2. *Полуди Т.И.* Накопленный дефицит инвестиций в жилищной сфере России: угрозы и перспективы // Вопросы экономики. 2014. № 4. С. 37–55.
3. *Семенов А.А.* Итоги развития строительного комплекса и промышленности строительных материалов в 2012 году, прогноз на 2013 год // Строительные материалы. 2013. № 2. С. 62–65.
4. *Семенов А.А.* Итоги развития строительного комплекса и промышленности строительных материалов в 2013 году, прогноз на 2014 год // Строительные материалы. 2014. № 3. С. 81–85.
5. *Семенов А.А.* Итоги развития строительного комплекса и промышленности строительных материалов в 2014 году, прогноз на 2015 год // Строительные материалы. 2015. № 6. С. 46–48.
6. Промышленное производство России в 2014 г.: курс на импортозамещение. Белгород, 2015.
7. *Тутаришев Б.З., Кизим А.А.* Современные инновационные инструменты в деятельности строительных организаций // Экономика устойчивого развития. 2013. № 15. С. 32–35.
8. Федеральная служба государственной статистики. Строительство URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Н.О. СТАРКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: n.starkova@mail.ru*

*А.З. ТОЛСТОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: alisatolstova@yandex.ru*

Аннотация

Исследованы основные тенденции развития автомобильного рынка РФ. Выявлены особенности изменения экономического положения субъектов российского авторынка под влиянием конкретных макроэкономических условий и факторов. Выполнен сравнительный анализ динамики и структуры продаж автомобилей на отечественном рынке в условиях глобального кризиса 2008–2009 гг. и в период спада экономической активности в РФ в 2014–2015 гг. Определены основные проблемы отечественного авторынка, представлены дальнейшие сценарии развития и обоснованы предложения по его стабилизации.

Ключевые слова: производство автомобилей, авторынок, легковые автомобили, санкции, развитие рынка.

Анализ состояния национального автомобильного рынка является важным звеном исследования состояния экономики всей страны. Поэтому развитие автомобильной промышленности и автомобильного рынка – одно из основных направлений развития государственной политики многих стран, нацеленной на увеличение и поддержание темпов экономического роста и уровня занятости населения.

В последние годы все более очевидным является тот факт, что роль России как одного из наиболее важных и заметных игроков мирового рынка постепенно повышается. Не исключение и российский автомобильный рынок. На протяжении последних десяти лет продажи на рынке растут и показывают достаточно высокие значения как в относительном, так и в абсолютном выражении. Конечно, до сих пор неоспоримым фактом является то,

что уровень автомобилизации, как, впрочем, и уровень доходов, и уровень жизни российского населения, гораздо ниже значений идентичных показателей европейских стран [10]. Однако российский авторынок, несмотря на нынешний спад, в целом за последние 10 лет можно охарактеризовать как растущий.

Анализ основных статистических показателей за период с января 2003 по май 2015 г. [1, 2, 5, 7, 15, 17] свидетельствует о том, что первый скачок роста автомобильного рынка РФ произошел в кризисном для всего мира 2008 г. По результатам 2008 г. отечественный авторынок продемонстрировал рекордные для того периода значения, как относительное (+11,5%), так и абсолютное – объем реализации новых легковых автомобилей вырос до 2,5 млн штук.

Однако сразу же после подъема 2008 г. последовало резкое падение рынка, начавшееся в 4-м квартале 2008 г. и продолжившееся в 2009 г. Продажи новых автомобилей у российских дилеров, согласно данным международной аудиторской компании Pricewaterhouse Coopers (PwC), в 2009 г. рухнули на 56% до 1,4 млн штук. В то же время на 97% упали и продажи ввезенных подержанных автомобилей – до 12 тыс. штук [22]. По данным PwC, общее сокращение производства автомобилей в РФ за 2009 г. составило 60% из-за затоваривания складов и снижения спроса. А вот рыночная доля всех автомобилей, произведенных в РФ, выросла до 53 с 40% в количественном и до 36 с 25% в денежном выражении [18].

Наименее пострадавшим от кризиса 2009 г. и самым перспективным был сегмент иномарок, выпущенных в РФ. Продажи автомобилей отечественных брендов в период спада снизились на 44%, а иномарок местного производства – только на 38%. Тем не менее российских автомобилей было продано в 2009 г. в РФ все же немного больше, чем иномарок

отечественного производства. Доля отечественных машин, по данным PwC за 2009 г., выросла до 27,8 с 22% (390 тыс. штук), «российских иномарок» – до 25,5 с 18% (380 тыс. штук) [17].

Больше всего от кризиса пострадали новые импортные автомобили, продажи которых снизились на 57% до 640 тыс. штук. Их рыночная доля уменьшилась с 47,2 до 45,6%. Однако, несмотря на общий спад рынка в 2009 г., автопроизводители сумели распродать излишки запасов, остававшиеся с 2008 г.

Критическое положение российских дилеров в тот период усугублялось еще и высокой стоимостью кредитов, невозможностью их рефинансирования в кризис, а также уязвимостью структуры прибыли, основная доля которой в РФ приходится на продажи автомобилей, а не на их обслуживание, как в Европе. Более того, на нестабильность и непредсказуемость рынка в 2009 г., впрочем, как и сейчас, сильное влияние оказывали такие факторы, как валютные курсы, процентные ставки, объем кредитования, потребительская уверенность, динамика ВВП, цены на нефть и эффективность мер господдержки. Специалисты PwC отметили, что лучше всех остальных кризис пережил Центральный федеральный округ РФ, включающий в себя Москву. В центре было продано 45% от всех легковых автомобилей, реализованных на территории России.

После кризиса 2009 г., несмотря на пессимистичные прогнозы экспертов, начиная со второго квартала 2010 г. автомобильный рынок стал расти. Значительную роль в росте рынка и увеличении объемов продаж сыграла стартовавшая в марте 2010 г. программа утилизации старых автомобилей [16]. Благодаря этой программе автомобильный рынок смог выйти на траекторию самостоятельного роста уже за счет общего оздоровления экономики, роста среднедушевых доходов, восстановления рынка автокредитов [17].

С 2010 г. начался процесс восстановления мировой экономики. Умеренный рост цен на нефть способствовал развитию российского рынка в целом, прирост ВВП в 2010 г. составил 4%. Восстановление рынка труда, а также увеличение социальных расходов государства поддержали рост среднедушевых доходов в 2010 г. на уровне 4%. Ставки по кредитам в среднем составили 15% (в 2009 г. – 17–25%). В результате доля продаж автомобилей в кредит составила 36%. Помимо этого, росту покупок в кредит активно способствовали собственные кредитные программы от авто-

производителей [14]. Естественно, не стоит отвергать и тот факт, что высокие темпы роста рынка в 2010 и 2011 гг. стали следствием эффекта низкой базы – после значительного сокращения продаж в конце 2008 и 2009 г.

В первом квартале 2011 г. произошло незначительное снижение объемов продаж авторынка, однако со второго квартала начался новый рост. Несмотря на то что его относительные значения стали замедляться, в абсолютном выражении рынок продолжал существенно расти. Несомненным рычагом этого роста могло явиться продолжение программы утилизации старых автомобилей, продленной на весь 2011 г.

В 2012 г. рынок также продемонстрировал двузначные темпы роста, в результате чего показатели за год превысили объем продаж 2008 г. При этом динамика рынка в 2012 г. значительно отличалась по полугодиям – во второй половине года рост значительно замедлился, демонстрируя тенденцию к стабилизации темпов.

После нескольких лет, демонстрирующих неравномерный рост объемов продаж новых автомобилей, на российском авторынке стали заметны признаки стабилизации. Рынок встал на путь устойчивого умеренного роста.

В 2012 г. продажи новых легковых автомобилей увеличились на 10% в штучном выражении и на 21% в денежном выражении по сравнению с прошлым годом (см. таблицу).

Так, начиная с 2011 г., иномарки российского производства показали лучший рост среди остальных категорий легковых автомобилей и увеличили свою долю авторынка до 44%.

На российском рынке 2012 г. также наблюдался рост средневзвешенной цены автомобиля. Величина данного показателя за год увеличилась на 6,5% до 27 330 дол. США (в 2011 г. данный показатель составлял 25 650 дол. США). Достигнутый результат являлся рекордным за предшествующие пять лет, в течение которых средневзвешенная цена увеличилась на 20% (с 22 320 дол. США в 2008 г.). По результатам 2012 г. рынок продемонстрировал существенный рост, превзошедший ожидания специалистов. Небольшие отклонения сезонности в 2012 г. были связаны в основном с адаптацией участников рынка к более умеренным темпам роста.

В начале 2013 г. продажи новых автомобилей в России снизились. Однако с июня авторынок начал расти [15]. Аналитики отметили, что снижение продаж в начале 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. уравновесило небольшой подъем рынка в янва-

Результаты продаж легковых автомобилей в РФ за период
2008–2014 гг. (составлено по данным [1, 2, 5, 17])

Категории легковых автомобилей	Ед. изм.	Объем продаж						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Отечественные марки	тыс. шт	700	380	555	620	580	480	410
	млрд дол. США	6,5	3,4	5,0	60,9	6,7	6,5	3,4
Иномарки российского производства	тыс. шт	580	350	605	1040	1215	1310	1280
	млрд дол. США	10,5	5,9	11,8	23,7	31,2	1310	10,5
Импорт новых автомобилей	тыс. шт	1500	625	600	840	965	810	650
	млрд дол. США	45	16,5	16,9	28,3	33,1	810	45
Всего	тыс. шт	2780	1355	1760	2500	2760	2600	2340
	млрд дол. США	62	25,8	33,7	58,9	71	2600	62

ре-феврале. В декабре 2013 г. рынок вырос на 4%, однако он на 1% не достиг уровня продаж в сопоставлении с данными декабря 2012 г.

В начале 2014 г. эксперты опасались давать точные прогнозы на весь год в виду осложнения политической ситуации, уточняя, что надо следить за тенденциями на рынке. Весь 2014 г. был непросто и достаточно противоречивым для автомобильной индустрии. Динамику автомобильного рынка России в 2014 г. определяло множество факторов, некоторые из которых будут оказывать существенное влияние на развитие рынка и в перспективе. По результатам 2014 г. продажи легковых автомобилей в России снизились на 10% в количественном выражении [3].

Следует отметить некоторые статистические особенности рынка: в долларовом выражении рынок сократился на 16%, в то время как в рублевом выражении вырос на 2%. Существенное влияние на авторынок оказывали неопределенность геополитической ситуации, ослабление курса рубля, повышение цен на автомобили и ставок по автокредитам [11, 13, 18].

Развивающийся в настоящее время в России экономический кризис очень сильно ударил по авторынку, сократив продажи не только дорогих зарубежных автомобилей, но и бюджетных отечественных машин. Среди стран Европы Россия – единственный рынок, который продемонстрировал в 2014 г. отрицательный тренд в продажах легковых машин. При этом экспертами отмечается, что Россия по-прежнему находится на втором месте по объему продаж новых автомобилей [21]. На первом месте Германия (3,04 млн авто, рост 3%), на третьем – Великобритания (2,48 млн авто, рост 9%), на четвертом – Франция (1,8

млн авто, рост 0%), на пятом – Италия (1,36 млн авто, рост 4%), на шестом – Испания (0,86 млн авто, рост 18%).

В 2014 г. внутренние продажи «АвтоВАЗа» упали на 15% до 387,3 тыс. машин, группы ГАЗ – на 16% до 69,388 тыс. машин. В 2014 г. российский рынок новых автомобилей сократился на 11% – общее количество проданных машин составило 2,3 млн (против 2,61 млн в 2013 г.). Произошло снижение продаж всех категорий легковых автомобилей: российские автомобили (–15%), иномарки российского производства (–2%) и импортные автомобили (–20%) [15].

В динамике рынка в 2014 г. можно выделить 3 этапа (рис. 1):

- замедление рынка в 1-м квартале в связи с окончанием программы льготного автокредитования;

- падение продаж в середине года вследствие неопределенности, связанной с введением санкций и ухудшением политических отношений с рядом стран;

- ажиотажный спрос на новые автомобили в 4-м квартале 2014 г. на фоне обесценения рубля и ожидаемого повышения цен.

Подтверждая пессимистичные прогнозы аналитиков [3, 8], в 2015 г. рынок продолжил спад (рис. 2) и сократился по итогам продаж в апреле почти в два раза – до 110 тыс. машин. По предварительным данным, ошутимое снижение продаж зафиксировано не только у всех массовых брендов, но и у подавляющего большинства премиум-марок.

Однако эксперты считают, что с учетом успешного запуска в начале апреля правительством программы льготного автокредитования итоговые цифры продаж окажутся более оптимистичными. Помимо этого, для



Рис. 1. Динамика продаж новых легковых автомобилей в РФ в 2014 г. [1]

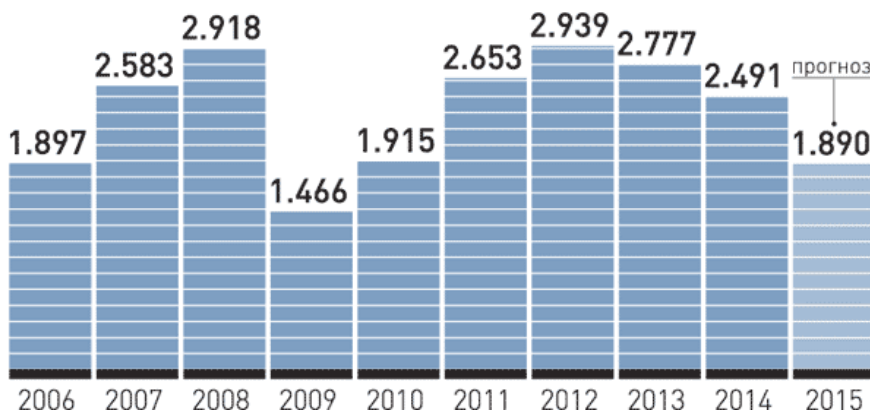


Рис. 2. Объемы продаж в РФ легковых и легких коммерческих автомобилей, млн шт. [3]

повышения активности на рынке правительство РФ инициировало возобновление программы утилизации автомобилей, существенно повлиявшей на его восстановление в предыдущий кризисный период 2009–2010 гг. Существует мнение, что эффект от продления данной программы может иметь лишь временный характер, не способный оказать существенного влияния на изменение ситуации на авторынке и в автопроме [6]. Это связано с тем, что потребительские настроения сегодня заметно отличаются от предыдущего кризиса [19]. В современных условиях в обществе устойчиво сформировалось понимание того, что нынешние экономические трудности – это надолго, и даже с государственной поддержкой покупка автомобиля в таких условиях влечет значительные расходы, которые можно отложить до лучших времен [23].

В 2014 г. в России было продано всего 2,491 млн автомобилей, российский автомобильный рынок снизился на 10,3%. Ранее эксперты АЕБ прогнозировали, что по итогам 2015 г. в России будет продано лишь 1,89 млн машин, что эквивалентно сокращению авторынка еще на 24% [5]. По итогам 2014 г. можно сделать вывод, что россияне не готовы тратить большие деньги на автомобили. В 2014 г. в РФ традиционным лидером продаж является Лада, после следуют такие марки автомобилей, как Renault и Hyundai.

Тройка лидеров по концернам выглядит так: Avtovaz-Renault-Nissan, VW Group, GM Group. Следует сказать о показателях российской компании «АвтоВАЗ» в условиях кризиса. По предварительной оценке, в марте 2015 г. компания продала на российском рынке 27 423 автомобиля (-26%) и занял более

20% рынка. Годом ранее доля марки составляла 15,2%, в феврале 2015 г. – 18,4% [21].

Результаты продаж на автомобильном рынке России в 2014 г. являются достаточно противоречивыми для автомобильной индустрии. Динамику автомобильного рынка РФ в этом году определяло множество факторов, некоторые из которых будут оказывать существенное влияние на развитие рынка и в перспективе.

В 2014 г. в России наблюдался негативный макроэкономический фон: напряженная геополитическая ситуация, снижение темпов роста экономики, рост инфляции, сильное ослабление рубля к другим валютам, падение цен на нефть, отток капитала, снижение реальных располагаемых доходов населения. По прогнозам экспертов, в 2015 г. макроэкономическая ситуация в стране может только ухудшиться [11, 19].

Первое полугодие 2015 г. оказалось едва ли не худшим периодом за всю историю российского авторынка (рис. 3). По итогам 6 месяцев 2015 года авторынок стал меньше более чем на треть, а именно на 36,4%. Всего было реализовано 782 094 единицы автомобилей [7].

По мнению экспертов, даже несмотря на июньское оживление рынка, вызванное многими факторами (смягчением условий кредитования, стабилизацией рубля, продлением действия специальных цен на самые ходовые автомобили, инициированием программ стимулирования обмена машин по системе трейд-ин, массовыми скидками на весь модельный ряд многих популярных брендов среднеценового сегмента), осенью продолжится падение продаж, которое к концу года

может достигнуть 60% [15]. Статистика первого полугодия 2015 г. основана на традиционном эффекте низкой базы, поскольку сравнению подвергались данные о результатах прошлого лета, когда объемы продаж были невысоки. Логично предположить, что в декабре 2015 г., скорее всего, данные будут прямо противоположными, поскольку в 2014 г., потребители предъявляли ажиотажный спрос на все товары длительного пользования, и преимущественно на автомобили. В декабре новые машины покупали даже те, кто не планировал это делать в ближайшей перспективе. Прогноз остается на уровне 1,4–1,5 млн машин, т. е. годовое падение достигнет уровня 35–40%. Восстановление продаж на уровне 2012 г. экспертами ожидается к 2020 г. (рис. 4).

Отраслевые аналитики сходятся во мнении, что предпосылок для роста нет, процессы оптимизации рынка еще не закончены, а дилеры испытывают проблемы. Бренды реструктуризируются, меняют условия работы с дилерами. Есть явная тенденция к сокращению модельного ряда у автомобильных брендов, чьи продажи невелики. Рынок все еще приспосабливается, ищет дно, точку опоры. Идет жесткая конкурентная борьба, происходит дифференциация дилерского сообщества: сильные дилеры поглощают фирмы более слабых, некоторые стараются удержаться на рынке, работая в том числе в убыток. У некоторых брендов снижение превышает 70%.

Наибольшее падение продаж на российском авторынке зафиксировано у тех марок, которые не имеют производств в России, на-

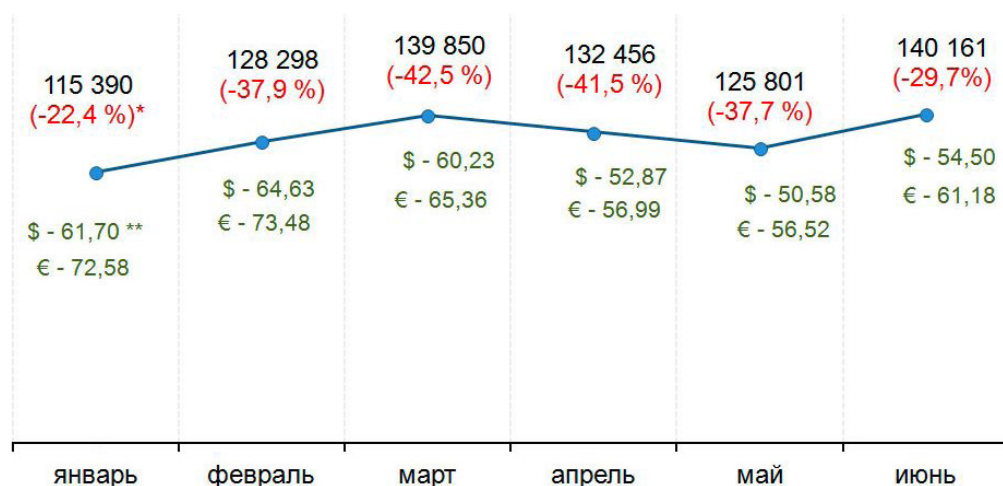


Рис. 3. Общее количество проданных автомобилей в первом полугодии 2015 г. [7]

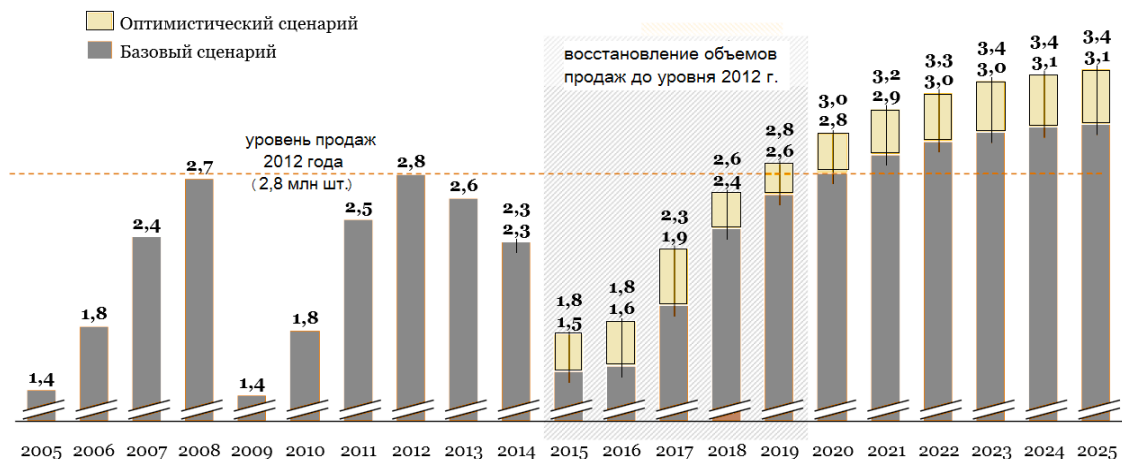


Рис. 4. Прогноз продаж легковых автомобилей в 2015–2025 гг., млн шт. [1]

пример у Honda (–84,9%), Suzuki (–78,2%) и других импортеров [21].

В текущих условиях отечественному авторынку хорошо помогают программы господдержки, но они в большинстве своем имеют положительный эффект только в нижнем ценовом сегменте. В настоящее время каждый третий автомобиль продается по льготной программе автокредитования или лизинга. Дилеры надеются, что эти программы будут присутствовать и в бюджете 2016 г., иначе с падением рынка им не справиться.

Активно снижается спрос и на автомобили премиальных марок, которые в последние годы энергично осваивали массовый сегмент и наращивали продажи за счет вывода на рынок недорогих моделей.

Помимо общеэкономических проблем у отечественного авторыннка и автопрома стали возникать проблемы, связанные с решениями конкретных зарубежных производителей уйти из России, что повлекло массовые сокращения рабочих мест в отрасли и напряжение на рынке [20].

Так, в марте 2015 г. после объявления об уходе из России General Motors калининградский завод «Автотор», на котором работают около 3000 сотрудников, был вынужден остановить работу около половины своих мощностей, что повлекло массовое увольнение сотрудников [4]. Уже в мае 2015 г. выпуск автомобилей частично был перенесен в Белоруссию [24].

Очевидно, не избежать сокращений и сотрудникам группы ГАЗ, где собирается Chevrolet Aveo. Для стабилизации положения в автопроме уже ведутся переговоры с несколькими потенциальными партнерами, которые могут разместить на заводе контракт-

ную сборку, но вряд ли соглашения будут подписаны в этом 2015 г.

Поставки своих автомобилей в РФ приостановила южнокорейская компания SsangYong Motor. Причиной решения послужило резкое падение курса рубля, что сильно ударило по спросу на машины корейской компании. На сегодняшний день известно, что SsangYongMotor не планирует возобновлять поставки на российский рынок до тех пор, пока не стабилизируется рубль, и сосредоточится на продажах в Европе и Китае [9]. Автомобили этой марки собираются также на российских производственных мощностях. В марте 2015 г. в новостях РБК сначала была опубликована информация о прекращении сборки автомобилей, затем – опровержение закрытия завода Sollers во Владивостоке [25].

По мнению экспертов, причины ухода иностранных брендов с российского рынка носят экономический и политический характер [11]. В случае с Opel и Chevrolet падение продаж во многом обусловлено проигрышем GM в конкурентной борьбе с Ford и южнокорейской Hyundai, более удачно локализовавшим свои производства в России. В качестве причин ухода SsangYong можно добавить невысокую популярность данной марки в России. Исходя из этого, можно предположить, что в скором времени российский рынок могут покинуть другие автомобильные бренды.

С точки зрения политики решения об уходе зарубежных производителей с российского рынка принимаются компаниями вслед за введенными санкциями. Тем не менее в итоге данные действия зарубежных производителей положительно скажутся на отечественном производителе, так как отечественные производства будут вынуждены становиться

более совершенными и более эффективными. Также не стоит забывать, что в условиях низкого курса национальной валюты наиболее выгодным становится экспорт, на что и ориентированы перспективные планы АвтоВАЗ и ГАЗ. Это обусловлено стремлением компаний компенсировать убытки от снижения продаж на внутреннем рынке за счет расширения объемов поставок автомобилей не только на традиционные для них рынки в СНГ, а также в развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. При этом экспорт планируется увеличить вдвое [6].

Стоит обратить внимание еще на одну тенденцию современного российского авторынка. В 2014 г. на фоне резкого сокращения спроса на новые машины вторичный рынок автомобилей в РФ, напротив, показал небольшой рост: до 6 млн перерегистрированных машин, что на 4% выше прошлогоднего результата (5,75 млн штук) [8]. Также выросли продажи автомобилей с пробегом у официальных дилеров на 20–30%. Это связано с тем, что россияне, не успевшие приобрести новые автомобили, решили вложить деньги хотя бы в подержанные машины. В декабре резко увеличилось количество дилеров, торгующих автомобилями с пробегом; салоны принялись скупать у автовладельцев практически всё, что было выставлено на продажу, результатом этого стал значительный рост цен на вторичном рынке.

Сопоставляя представленные данные с общей макроэкономической ситуацией в РФ, можно сделать вывод, что снижение курса рубля создало предпосылки для дальнейшей локализации производства автомобилей в России, являющейся одним из стратегических приоритетов в развитии российской отрасли автомобильной промышленности. Однако решение инвесторов об инвестициях в производство в России в значительной степени зависит от объема внутреннего рынка, экспортных возможностей, с учетом внешних политических отношений РФ с соседними странами и понимания инвесторами и участниками рынка дальнейшей стратегии развития экономики и отрасли [12].

Таким образом, автомобильный рынок, реализующий товары длительного пользования, спрос на которые довольно эластичен, одним из первых реагирует на макроэкономические факторы, формирующие внутреннюю потребительскую среду в РФ. Поэтому можно сделать вывод о том, что именно российский авторынок как нельзя лучше отражает состояние дел отечественной экономики, ее субъек-

тов и покупателей, потребительское настроение которых явно не предвещает скорого выхода из кризиса. Помимо этого, прогнозируемое экспертами в 2015 г. снижение продаж может привести к уходу с российского авторынка ряда автомобильных брендов, это коснется в первую очередь автопроизводителей со сравнительно небольшим объемом реализации в РФ относительно их глобальных результатов. Соответственно можно ожидать банкротства некоторых связанных с ними или просто мелких автодилеров. В данном случае для того, чтобы смягчить падение продаж в 2015 г., государство со своей стороны могло бы рассмотреть возможность использования дополнительных мер стимулирования спроса. Так, в дополнение к увеличению финансирования продления программы утилизации и инициированию снижения банками ставки по автокредитам, именно государство могло бы взять на себя ответственность по стабилизации автомобильного рынка: воздействовать на снижение высокой по сравнению со многими развитыми странами стоимости владения автомобилем в РФ; внести изменения в схему расчета транспортного налога; снизить стоимость обязательного страхования автотранспорта; усилить контроль исполнения страховыми компаниями условий договора в случае наступления страхового случая; снизить акцизы, сильно завышающие стоимость автомобильного топлива. В том числе, если уж государство решило стимулировать отечественный автопром, введя несколько лет назад пошлины на ввоз зарубежных автомобилей и субсидируя некоторых производителей, то в условиях нынешнего кризиса не только из патриотических соображений, но во благо поддержки экономики вполне оправданным шагом выглядело бы увеличение государственных закупок автомобилей российского производства вместо зарубежных, а также создание благоприятных условий для экспорта автомобилей, произведенных в РФ.

Библиографический список

1. Автомобильный рынок России: Результаты 2014 года и перспективы развития. URL: http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/automotive/publications/assets/201502_pwc_automotive_press-briefing_final.pdf.
2. Автомобильный рынок России: результаты и перспективы развития. URL: <http://www.expert-ural.com/public/uploaded/block/files/5d/17/6e/5d176e0d2a626e56eba08837f2c9d6b7.pdf>.

3. Автомобильный рынок России 2014. Итоги и прогнозы. URL: <http://www.autostat.ru/news/view/19297>.
4. «Автотор» заморозит половину мощностей после ухода General Motors. URL.: <http://rosinvest.com/novosti/1183364>.
5. Анализ и прогноз развития автомобильного рынка РФ. – URL: <http://www.mipr.ru/files/public/doklad.pdf>.
6. *Афанасьев С., Кондратьев В.* Автомобильная промышленность стран БРИК // *Мировая экономика и международные отношения*. 2014. № 9. С. 55–65.
7. В поисках дна: как падал авторынок с января по июнь. URL: <http://autonews.ru/autobusiness/news/1806780>.
8. В этом году авторынок упадет на четверть. URL: <http://www.rg.ru/2015/01/20/avtorynok.html>.
9. В России прекращена сборка автомобилей SsangYoung. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/550a850e9a79473e1e748276>.
10. *Воронов А.А., Глухих Л.В.* Конкуренция как фактор неопределенности в управлении промышленными предприятиями // *Экономические науки*. 2012. № 88. С. 137–141.
11. *Козырь Н.С.* Подходы к определению глобальной конкурентоспособности // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2015. № 26 (311). С. 39–52.
12. *Листонад М.Е., Ковалев В.В.* Роль модернизации промышленности в обеспечении безопасности российской экономики // *Экономика устойчивого развития*. 2014. № 2. С. 157–163.
13. *Невская Н.А.* Индикаторы макроэкономических прогнозов в условиях цикличности экономики // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 4-2. С. 52–56.
14. *Никулина О.В., Дуковская С.В.* Повышение конкурентоспособности предприятий автомобильной промышленности на основе формирования финансовой стратегии // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 11-2 (52-2). С. 383–387.
15. Обзор рынка новых легковых автомобилей в России и прогнозы его развития. URL: http://www.baltex.su/netcat_files/File/russian-automotive-market-perspectives-ru.pdf.
16. *Петрова М.А.* Регулирование автомобильной промышленности в условиях мировых экономических кризисов XX-XXI вв. // *Автомобильная промышленность*. 2012. № 2. С. 1–4.
17. Перспективы развития автомобильного рынка России. URL: <http://www.pwc.ru/ru/events/2010/autobriefing/automotive-market-russia-009.pdf>.
18. Российский авторынок на фоне мировых рынков. URL.: autostat.ru/all/download/487.
19. *Сидоров В.А.* Рыночное хозяйство в отражении общественного сознания // *Экономика: теория и практика*. 2015. № 2 (38). С. 99–103.
20. *Строителева Т.Г., Вукович Г.Г.* Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности // *Экономика устойчивого развития*. 2015. № 1 (21). С. 160–164.
21. ТОП российского авторынка за первое полугодие 2015 года. URL: http://avtobizon.ru/news/news_74272.html.
22. Устойчивое развитие российского автомобильного рынка. – URL: www.pwc.ru/en_RU/ru/automotive/assets/18_july_Automotive_presentation.pdf.
23. *Шевченко К.И., Шевченко И.В., Пономаренко Л.В.* Региональный аспект инвестирования в транспортную отрасль в условиях глобализации // *Экономика устойчивого развития*. 2012. № 11. С. 223–229.
24. General Motors перенесёт сборку Opel из России в Белоруссию. URL: <http://kgd.ru/news/economy/item/43895-general-motors-zapustila-proizvodstvo-opel-mokka-v-belorussii>.
25. Sollers опроверг остановку сборки автомобилей SsangYong во Владивостоке URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/550bc4a79a7947e39211a37f>.

СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ: КРИТЕРИИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ

*Е.Г. ГУЩИНА, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: L055@mail.ru*

*Г.А. СМIRHOBA, магистрант кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: y.galchona@yandex.ru*

*В.А. ДОРЖДЕЕВА, аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: valyadorzhdeeva@yandex.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к комплексной оценке университетского образования с позиций социальной и экономической эффективности на основе матрицы критериев и детерминант, определяющих достижимость этих критериев; выявлены современные тенденции и перспективы развития образовательного пространства, а также факторы, способствующие достижению максимального эффекта образовательной деятельности российских вузов.

Ключевые слова: экономическая эффективность высшего образования, социальные эффекты образовательной деятельности, дисбаланс рынка труда и рынка образовательных услуг.

Образование в современном мире является тем механизмом, с помощью которого формируется и развивается как отдельный индивид, так и общество в целом. От уровня образования нации зависит перспектива развития экономической, политической, социальной, культурной и духовной подсистем государства. Поэтому значимость образования, особенно высшего, как одного из главных, ведущих факторов социального и экономического прогресса общества трудно переоценить. Отсюда следует, что при ведущей роли образования модернизация российской экономики достигнет большого успеха. Таким образом, именно эффективное развитие образования должно помочь решить проблемы, стоящие перед

Россией в социальной и экономической сферах. Это определяет актуальность исследования влияния высшего образования на социальную и экономическую сферы российского общества, поиска критериев и детерминант эффективности функционирования системы высшего образования в России.

Определение эффективности университетского образования, как и любой другой ступени образования, очень сложный процесс, так как высшее профессиональное образование представляет собой особое социальное явление и сложный, специфический общественный институт. И, конечно, принципы оценки эффективности вузовского образования не могут быть сведены к принципам, используемым для оценки эффективности деятельности предприятия или фирмы.

Вместе с тем высшее образование в России давно перестало быть чистым общественным благом и имеет характер смешанного, в котором, с одной стороны, проявляется его общественная сущность (получение эффекта индивидами, не несущими явных издержек), а с другой, это частное благо, выступающее объектом рыночных отношений и обладающее всеми свойствами товара (потребительная стоимость, рыночная цена, определяемая спросом и предложением). При этом оно является объектом купли-продажи на рынке образовательных услуг, критериально относящимся к социально значимым: по масштабам создаваемых положительных внешних эффектов; по социальной эффективности (общественная значимость и полезность услуг,

оказываемых на данном рынке) и по степени удовлетворения конечных потребностей общества, связанных с развитием человека. Кроме того, велико стремление населения получать выгоды и гарантии от функционирования данного социально значимого рынка, создания новых и повышения эффективности уже предоставляемых образовательных услуг [1].

Высокая социальная значимость образования очевидна и определяется рядом факторов: потребителем образовательных услуг является значительная часть граждан страны; предлагаемые услуги включены в перечень бюджетных, по которым должен производиться учет потребности в их финансировании; существенно влияние цены услуг на структуру потребления средне- и малообеспеченных граждан; строгий контроль сферы образования со стороны государства [2]. Неотъемлемым условием также является постоянное повышение экономической эффективности товаров и услуг социально-значимых рынков, под которой понимается снижение себестоимости, повышение качества, обеспечение бесперебойности их предоставления, расширение доступа к ним со стороны населения [7].

В настоящее время в работах современных исследователей этой проблемы прослеживается смещение акцентов в сторону рассмотрения именно экономической эффективности университетского образования, однако и эти ученые в большинстве своем не станут отрицать, что вузовское образование – более сложный феномен, чем просто сфера подготовки кадров для дальнейшего их участия в трудовой деятельности.

Исходя из этого авторы считают подход к оценке эффективности университетского образования с позиции исключительно экономической эффективности недостаточным. Необходимым, по мнению авторов, является признание двуединства составляющих высшего образования: экономической и социальной, и соответственно проведение именно

комплексной оценки эффективности вузовского образования с учетом обеих составляющих (табл.1).

Как правило, под экономической составляющей эффективности образования подразумевают степень достижения целей с учетом затрат определенных ресурсов, а также непосредственно само отношение затрат на образование к экономическому эффекту от повышения уровня образования. Под социальной составляющей можно понимать соответствие духовно-ценностным ориентациям общества и поставленным социальным целям государства.

О том, каковы эти цели в представлениях россиян, можно судить по результатам широкого опроса общественного мнения, проведенного Центром социологических исследований АКЦИО в июне-июле 2015 г. Всего было опрошено 24506 человек в 75 регионах России [5]. При анализе результатов выборка была скорректирована, т.е. были применены соответствующие понижающие и повышающие коэффициенты, чтобы результаты максимально соответствовали структуре населения Российской Федерации старше 14 лет по полу, возрасту и соотношению городского и сельского населения. Респондентов просили ответить, что, по их мнению, можно считать целями или главными задачами образования (табл. 2).

Как показал опрос, подавляющее большинство граждан России считают, что главная цель образования – воспитание человека-творца. На первых позициях оказались ценности знания, овладения культурой, раскрытия творческих способностей, т.е. социальная составляющая эффективности образования. А на последние места респонденты отнесли экономическую составляющую: адаптацию к высокотехнологичному миру, богатство, карьерный успех и воспитание «квалифицированного потребителя, который сможет правильно использовать достижения и технологии, разработанные другими», кото-

Таблица 1

Составляющие эффективности университетского образования

Составляющие эффективности образования			
Социальная эффективность		Экономическая эффективность	
Соответствие поставленным социальным целям	Соответствие духовно-ценностным ориентациям	Степень достижения целей с учетом затрат определенных ресурсов	Отношение затрат на образование к экономическому эффекту от повышения уровня образования

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Что, по Вашему мнению, можно считать целями или главными задачами образования?», (%) [5]

Вопрос/ответ	Я полностью согласен, это правильно	С чем-то согласен, а с чем-то нет	Совершенно не согласен	Не ответили
Задача системы образования – воспитать гармонично развитого человека, способного творчески подходить к любым задачам	81,5	14,9	1,7	1,9
Задача системы образования – выявить и максимально развить индивидуальные способности каждого человека	76,9	18,4	2,5	2,2
Цель образования – овладение культурой, системой знания, которую выработало человечество	73,3	22,1	2,0	2,6
Цель образования – воспитание настоящего гражданина и патриота, любящего Россию и готового для нее работать и защищать	70,7	23,1	4,3	1,9
Задача системы образования – дать практические знания и навыки, которые позволят человеку всегда успешно находить работу	65,6	27,8	4,1	2,5
Цель образования – воспитать полноценного гражданина мира, который может легко адаптироваться и достичь успеха в любой цивилизованной стране	51,9	33,9	11,9	2,4
Задача системы образования – дать возможность детям превзойти своих родителей – в успехе, достатке, социальном положении, творческих достижениях	47,4	36,6	13,5	2,5
Цель образования – подготовить человека к безопасной жизни в современном высокотехнологическом мире	32,6	48,3	15,7	3,4
Цель образования – воспитать человека, который способен стать успешным в современном обществе: разбогатеть, сделать успешную карьеру и т.п.	24,9	47,1	25,1	2,9
Задача системы образования – вырастить квалифицированного потребителя	14,7	26,6	54,9	3,8

рый, однако, позиционировался как главная цель образования А.А. Фурсенко, когда тот занимал пост министра образования и науки.

Таким образом, результаты опроса подтверждают тезис о значимости социальной составляющей и недостаточности рассмотрения института образования исключительно в рамках концепции «образовательных услуг» и необходимости комплексного подхода к оценке эффективности университетского образования.

Помимо двуединства социальной и экономической составляющих, особенностью ву-

зовского образования является множественность получателей образовательного эффекта. По мнению А.С. Книги, Т. Н. Глазковой и О.М. Князевой целесообразен субъектный подход к оценке эффективности образования [4]. Под субъектами в данном случае подразумеваются лица, заинтересованные в повышении эффективности образования, к ним они относят государство и региональную власть, образовательные учреждения и непосредственно личность обучающегося.

Этот перечень, по нашему мнению, должен быть дополнен интересами работодателей и

укрупненно рынка труда, а также общества в целом. В современном обществе стратегии развития образования в процессе взаимодействия с рынком труда определяются разнонаправленными интересами и многообразными группами потребностей субъектов рынка образовательных услуг и рынка труда. Выделим основные интересы их субъектов в рамках сферы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг вузов:

а) индивиды стремятся получить высшее образование, подняться по социальной лестнице, получить конкурентные преимущества на рынке труда и найти работу по специальности, имея при этом альтернативу по заработной плате и социальным условиям;

б) государственные вузы заинтересованы готовить востребованных специалистов по качественным образовательным программам, что позволяет повысить престиж вуза, увеличить приток абитуриентов, получить субсидии для улучшения материального обеспечения учебного процесса, увеличить заработную плату сотрудникам, уменьшить текучесть кадров и в конечном итоге повысить конкурентоспособность вуза;

в) предприятия / организации – нанять высококвалифицированные кадры, которые способны обеспечить их эффективную деятельность;

г) государство заинтересовано осуществлять политику подготовки кадров с высшим образованием в соответствии с потребностями национальной экономики.

Говоря о разнонаправленности интересов названных субъектов, мы разделяем мнение И.А. Майбурова, который предлагает различать экономическую и социальную потребности [6]. Если экономическая потребность обусловлена необходимостью обеспечения отраслей экономики необходимым количеством специалистов соответствующего качества, то социальная потребность в высшем профессиональном образовании проявляется в необходимости удовлетворения возрастающих запросов общества, как правило, не связанных с экономической потребностью. Социальная потребность, ориентирующая высшую школу не только на необходимость предоставления высшего образования всем членам общества, но и на гармоничное воспитание личности, передачу культурного наследия нации, консолидацию социума и т.д., объективно более емкая, чем экономическая, структурирующая потребности производства в дифференцированно образованной рабочей силе.

Итак, социальная потребность всегда больше экономической, причем по мере развития общества эта разница только увеличивается, экономическая же потребность в таком ее понимании становится частью социальной, где пересекаются интересы личности (общества) и экономики (государства). Таким образом, социальная и экономическая потребности не изолированы друг от друга, а находятся во взаимосвязи и определенном единстве, хотя интересы субъектов взаимодействия могут не совпадать или даже противоречить друг другу. В настоящее время, в условиях рыночных отношений, в своем развитии образование переориентировалось на максимальное удовлетворение социальной потребности, и это, как мы считаем, правильная трансформация.

Однако при этом возникает противоречие между неограниченной потребностью общества, т. е. желанием всех членов социума получить высшее образование, даже несмотря на отсутствие у них адекватных способностей к науке, и ограниченной возможностью экономики (рынка труда) в использовании квалифицированных кадров. Зачастую возможности выпуска квалифицированных специалистов опережают потребность в них, в результате возникают структурные сдвиги в подготовке рабочей силы, и, как следствие, увеличивается дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, растет безработица, недоиспользуется интеллектуальный потенциал нации, не обеспечивается удовлетворение экономической потребности общества, снижается эффективность высшего образования [3].

В этой связи авторы полагают, что всё множество критериев эффективности университетского образования и соответственно определяющих возможность их достижения детерминант, можно представить в виде матрицы «составляющая эффективности – интересант эффективности образования» (табл. 3).

На пересечении полей этой матрицы составляется список критериев, по которым можно оценить экономическую или социальную эффективность образования применительно к каждому из рассматриваемых интересантов. Критерии оценки эффективности университетского образования для государства или региона приведены в табл. 4.

Детерминантой, определяющей достижимость критериев экономической эффективности образования для государства, является, как ни удивительно, фактор неэкономического характера. Это ориентация в государственной и региональной политике в сфере обра-

Таблица 3

Матрица критериев эффективности университетского образования (составлено авторами)

Эффективность	Для государства / региона	Для общества в целом	Для индивида	Для рынка труда / работодателя	Для вуза
Экономическая					
Социальная					

Таблица 4

Критерии эффективности университетского образования для государства и региона

Критерии эффективности университетского образования для государства и региона	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Рост ВВП. Повышение производительности труда. Обеспечение потребностей экономики в специалистах. Повышение устойчивости экономики. Рост числа изобретений, патентов, рационализаторских предложений. Повышение инвестиционной привлекательности страны или региона. Создание потенциала для научно-технического прогресса. Создание потенциала для экономического развития. Наука становится непосредственной производительной силой	Снижение безработицы. Рост социального благополучия. Обеспечение потребности в специалистах социальных сфер. Снижение социальной напряженности. Снижение уровня преступности. Повышение показателей здоровья и продолжительности жизни населения. Увеличение возможностей восходящей социальной мобильности

зования на достижение высоких учебных, академических, научных результатов, а не оценка их деятельности с позиции прибыльности, рентабельности и самоокупаемости. Если оценивать эффективность университетского образования и самих вузов как экономическую эффективность фирмы, то высокие, стабильные и не исчезающие в долгосрочной перспективе экономические результаты не могут быть получены.

Детерминантой социальной составляющей эффективности образования для государства

выступает единство представлений у граждан о должном поведении и взаимодействии между собой, которое формируется за счет освоения в процессе образования системы норм, морали и ценностей. Что касается выполнения критериев эффективности университетского образования для общества в целом (табл. 5), то детерминантой экономической составляющей является успешность освоения значительной частью общества знаний о принципах функционирования экономической системы и поведении тех или иных акто-

Таблица 5

Критерии эффективности университетского образования для общества в целом

Критерии эффективности университетского образования для общества в целом	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Рост благосостояния населения. Более полное и эффективное удовлетворение потребностей и использование общественных благ. Упрощение транзакций	Укрепление социальных связей. Интеграция общества. Формирование гражданской идентичности. Укрепление связей между поколениями. Пополнение общей системы знаний. Сохранение, освоение и обогащение культурного наследия

Социальная и экономическая эффективность высшего образования...

ров экономических отношений. Для социальной составляющей за детерминанту можно принять восприятие системы знаний, исторического и культурного наследия как единого смыслового пространства всего общества, а каждого отдельного индивида – как неотъемлемого элемента этой социальной системы.

В табл. 6 представлены критерии эффективности университетского образования для отдельного индивида – выпускника вуза. Детерминантами социальной эффективности образования для индивида будут являться его способность к успешной социализации, а также степень соответствия ожиданий от процесса и результатов образования реальной ситуации.

Для работодателя детерминантами социальной эффективности университетского

образования будет являться также успешная социализация личности, освоение сотрудниками в процессе обучения механизмов эффективного межличностного взаимодействия в трудовых коллективах, а также преодоление работниками – выпускниками вузов отчуждения от своей трудовой деятельности. Эти факторы способствуют достижению критериев социальной эффективности образования (табл. 7).

Что касается факторов социальной эффективности образования с позиции учреждения высшего образования, то здесь детерминантой выступает позиция вуза как «храма науки» и «кузницы кадров».

Детерминанты экономической составляющей эффективности университетского образования с позиции рынка труда, отдельного

Таблица 6

Критерии эффективности университетского образования для индивида

Критерии эффективности университетского образования для индивида	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Успешное трудоустройство. Перспективы карьерного роста. Овладение необходимыми компетенциями. Индивидуальный экономический эффект от инвестиций в образование. Снижение доли упущенного дохода в экономической отдаче от получения образования	Социализация личности. Удовлетворение потребности в освоении системы знаний. Развитие интеллектуальных способностей. Раскрытие творческого потенциала. Успешная адаптация в общественной жизни, построение семьи. Приобщение к духовным и нравственным ценностям. Приобщение к культурному наследию. Самореализация, самоуважение. Повышение удовлетворенности жизнью. Преодоление отчуждения от труда. Обретение направленности, цели и смысла жизни

Таблица 7

Критерии эффективности университетского образования для рынка труда и работодателя

Критерии эффективности университетского образования для рынка труда и работодателя	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Удовлетворение потребности в кадрах достаточного уровня подготовки. Сокращение непроизводительных затрат времени и ресурсов на поиск и подбор персонала. Сокращение затрат на переподготовку персонала. Создание гарантий качественно выполняемых рабочих функций. Сокращение затрат на контроль персонала. Экономия за счет повышения производительности труда	Исполнение миссии организации. Благоприятная обстановка в коллективе. Рост корпоративной культуры

Критерии эффективности университетского образования для вуза

Критерии эффективности университетского образования для вуза	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Превышение экономического эффекта от предоставления образовательных услуг над затратами вуза на их оказание. Рост конкурентоспособности и репутации вуза . Привлечение грантов, инвестиций, целевого финансирования . Рост спроса на образовательные услуги как источник расширения финансирования. Восполнение потребности в квалифицированных кадрах за счет своих выпускников	Выполнение миссии вуза. Рост престижа вуза. Повышение образовательного и научного потенциала. Рост числа патентов, изобретений, исследований

индивида и учебного заведения названы не были, так как они могут быть объединены в группу взаимосвязанных факторов, которую можно определить как существование баланса между спросом со стороны рынка труда и предложением рынка образовательных услуг.

В настоящий момент в условиях продолжающегося экономического кризиса гармонизация взаимодействия образования и сферы занятости становится приоритетной задачей государства и общества. Существующие на сегодняшний момент проблемы дисбаланса между этими рынками и прочие проблемы востребованности молодых специалистов на рынке труда приведены на рис. 1 и 2 соответственно.

Итак, эффективность университетского образования – очень широкая, весьма сложная, многофакторная категория. Поэтому, говоря о ней, необходимо либо четко обозначать, в разрезе какой именно составляющей рассматривается вопрос об эффективности, и не предъявлять этот аспект как единственный и всеобъемлющий, либо выбирать комплексный подход и тогда оценивать эффективность образования как взаимосвязанную совокупность всех этих частных составляющих.

Полное интегрирование социальной и экономической эффективности высшего образования и соответствующая ему возможность высшей школы в удовлетворении как социальной, так и экономической потребности –



Рис. 1. Составляющие дисбаланса между спросом со стороны рынка труда и предложением рынка образовательных услуг

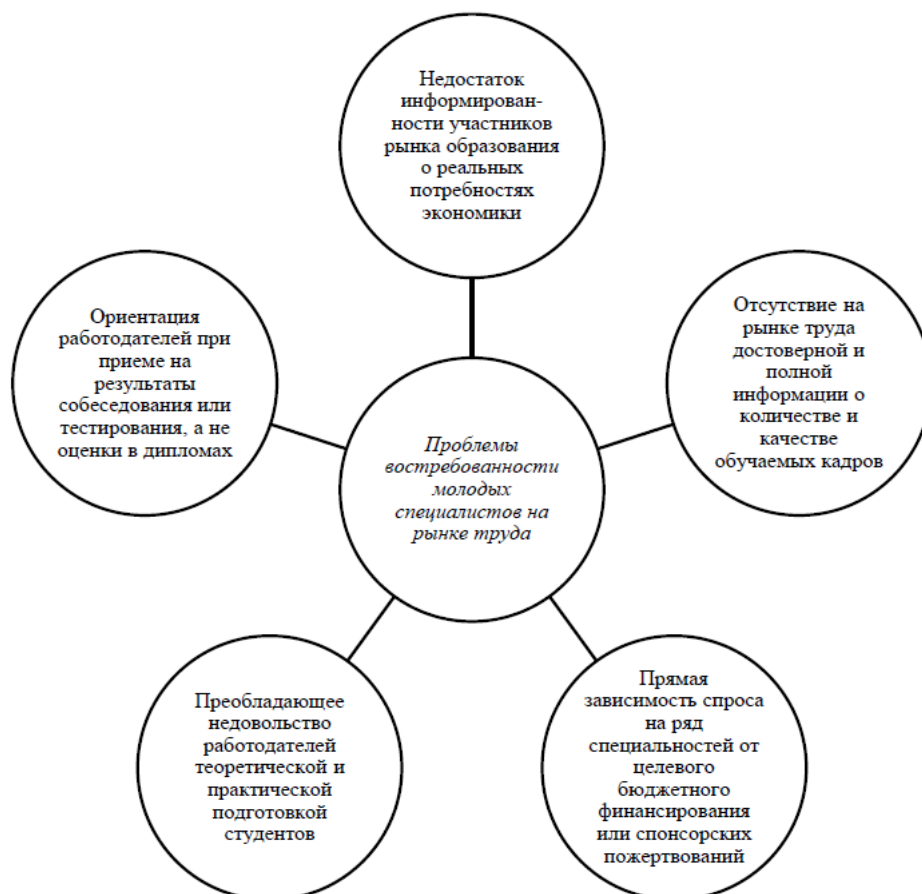


Рис. 2. Проблемы востребованности молодых специалистов на российском рынке труда

труднодостижимый, но наиболее желаемый и необходимый как процесс, так и результат при переходе российского общества к социально ориентированному инновационному вектору развития.

Библиографический список

1. Гущина Е.Г., Шиховец В.В. Сущность маркетингового механизма взаимодействия субъектов социально значимых рынков – рынка образовательных услуг и рынка труда // Современная экономика: проблемы и решения. 2010. № 3. С. 90–100.
2. Гущина Е.Г., Овчарова А.А. Механизм взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда в меняющихся глобальных условиях // Экономические науки. 2007. №12.
3. Инновационная модернизация России и новая миссия российских университетов в условиях глобализации образовательного пространства: монография / И.Л. Гоник, Л.С. Шаховская, И.А. Морозова, Е.Г. Гущина,

Е.Г. Попкова, О.В. Кониная, Е.И. Новакова. Волгоград, 2013.

4. Книга А.С., Глазкова Т.Н., Князева О.М. Методические подходы к оценке эффективности образовательных услуг // Ползуновский вестник. 2011. №2/2. С. 352–356.
5. Крижанская Ю.С. Главные результаты всероссийского опроса общественного мнения по проблемам образования // Суть времени. 2015. №136. С. 8–14.
6. Майбуров И.А. Механизм согласования возможностей высшей школы с потребностями региона, 2003 г. URL: <http://www.umj.ru>.
7. Плешакова М.В., Гущина Е.Г. Развитие сферы услуг как фактор экономического роста // Состояние и перспективы экономического развития Южного федерального округа: сб. матер. межрег. науч.-пр. конф. Ставрополь, 2003. С. 375–379.
8. Якуба Л.О. Экономический эффект в системе высшего профессионального образования // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. №9. С. 120–122.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ АСПЕКТЫ

*Ю.Н. АЛЕКСАНДРИН, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alex_yun.05@mail.ru*

Аннотация

В статье анализируется динамика инновационной активности российских компаний с 2000 по 2014 г. Автором проведено исследование специфики налогового стимулирования инновационного бизнеса в странах с инновационно ориентированной экономикой: США, Сингапуре, Южной Корее, Японии. Рассмотрены инструменты налогового стимулирования инновационной активности предприятий в РФ. Предложены основные направления оптимизации системы налогового стимулирования инновационного предпринимательства в России.

Ключевые слова: инновационный бизнес, стимулирование инновационной активности, налоговые льготы, объемные налого-

вые скидки, приростные налоговые скидки, налоговые каникулы.

В условиях формирования инновационной модели экономики все более возрастают требования к формированию оптимальных институциональных условий, в частности, к совершенствованию методов и инструментов налогового стимулирования. Необходимость оптимизации налогового стимулирования инновационного бизнеса также усиливается в контексте крайне низкой предпринимательской активности в данном секторе российской экономики (рис. 1).

Как видно из данных рис. 1, доля предприятий, реализующих технологические инновации с 2000 по 2014 г. находится в диапазоне 7,7–8,8%. При этом в 2014 г. доля указанных предприятий не изменилась по сравнению с

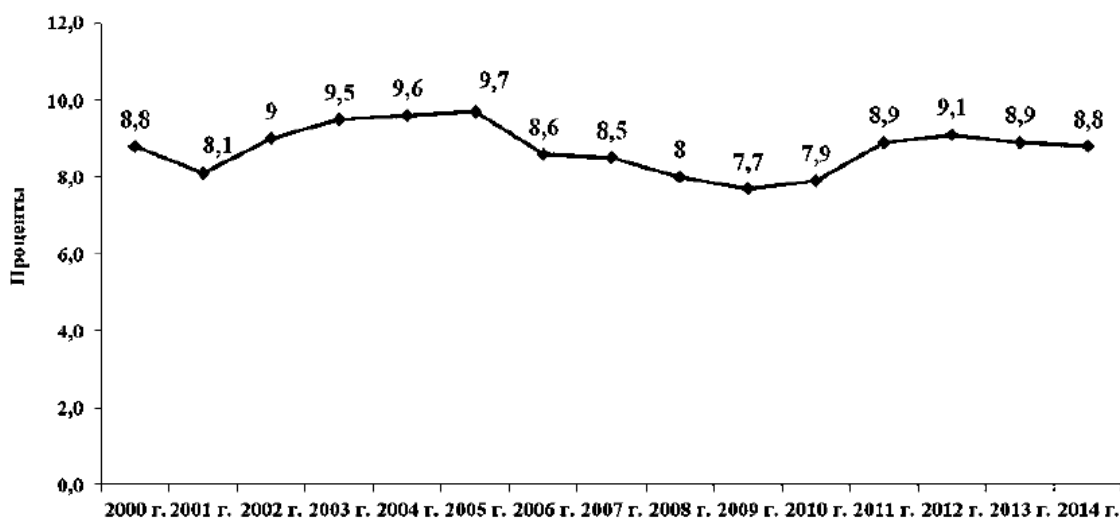


Рис. 1. Удельный вес организаций (без субъектов малого предпринимательства), осуществляющих технологические инновации, % [4]

Оптимизация налогового стимулирования инновационного бизнеса...

2000 г. и составила всего 8,8%. В промышленности доля предприятий, реализующих технологические инновации (рис. 2), значительно выше, при этом наблюдается отрицательная динамика: 9,7% в 2014 г. по сравнению с 10,6% – в 2000 г.

Еще более пессимистичная картина в секторе малых инновационных предприятий. Только 4,8% субъектов МСП реализуют технологические инновации (табл. 1). Позитивным моментом является лишь увеличение доли инновационно активных малых предприятий за анализируемый период в 3,7 раз. Однако начиная с докризисного 2007 г. темпы роста значительно замедлились (+0,5% в 2013 г. по сравнению с 2007 г.)

Результатом низкой инновационной активности российских предприятий является

невысокая доля инновационных товаров и услуг в общем объеме отгруженной продукции (рис.3).

В 2014 г. только 8,2% продукции промышленных предприятий (рис. 3) соответствовали критериям инновационных товаров и услуг. Определенный оптимизм внушает положительная динамика данного показателя с 2005 по 2014 г. (+3,3%, рост в 1,67 раза). Показатели инновационной активности российских предприятий значительно ниже, чем в ЕС. Для сравнения: доля инновационно активных предприятий в ЕС в производственном секторе достигает 66%, в том числе малых – 54,8%, средних – 76,2%, крупных предприятий – 85,2%. В секторе услуг около 56% хозяйствующих субъектов являются инновационно активными (табл. 2).

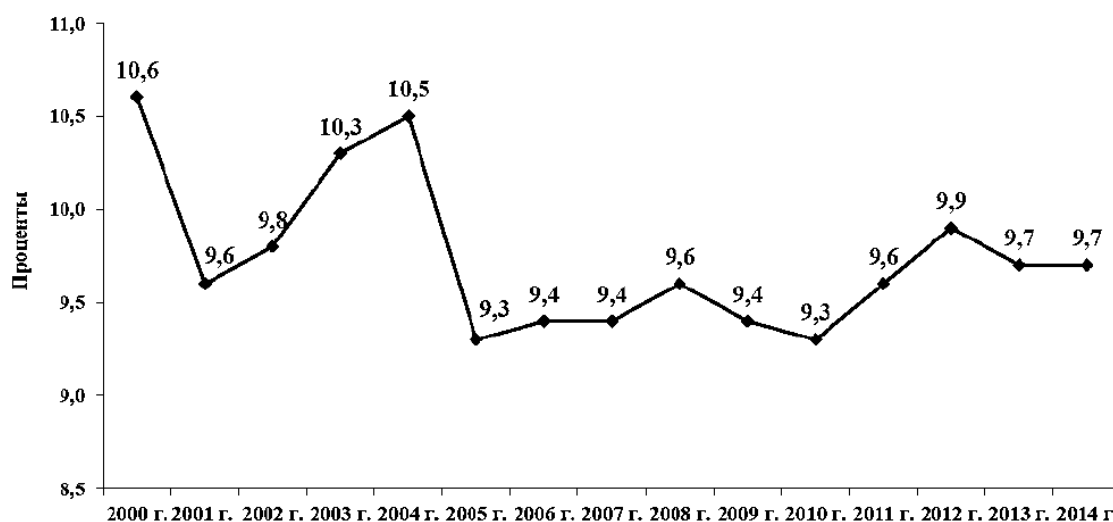


Рис. 2. Доля промышленных предприятий, реализующих технологические инновации [4]

Таблица 1

Инновационная активность малого предпринимательства (без микропредприятий) [4]

Показатель	2000 г.	2001 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.
Число субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, ед.	673	729	779	919	996	923	1276	1274
Удельный вес субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, %	1,3	1,5	1,6	1,6	4,3	4,1	5,1	4,8

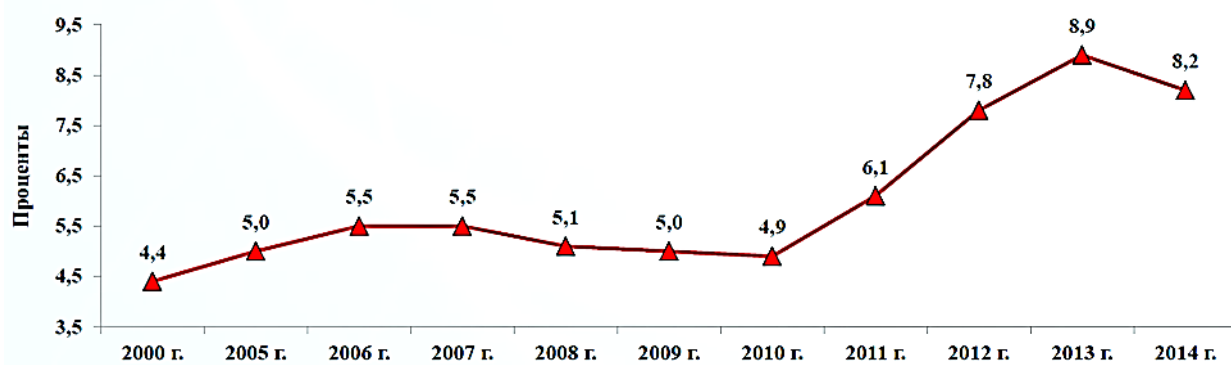


Рис. 3. Доля инновационных товаров, работ, услуг в промышленном производстве от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг [4]

Таблица 2

Инновационная активность бизнеса в Евросоюзе [2]

Категория бизнеса / наименование показателя	Доля предприятия, осуществлявших инновации, в общем числе предприятий, %	Доля выручки предприятия, осуществлявших инновации, в общей выручке предприятия, %	Доля занятых на предприятиях, осуществлявших инновации, в общей численности занятых, %
Производственный сектор	66,0	90,8	82,4
Сектор услуг	55,9	71,1	73,8
Малый бизнес	54,8	61,8	57,3
Средний бизнес	76,2	81,8	78,3
Крупный бизнес	85,2	83,4	85,8
Всего	59,5	78,0	77,2

Если рассматривать инновационную активность российских промышленных компаний, внедривших технологические инновации, в отраслевом разрезе (рис. 4), то в пятерке лидеров: производство кокса и нефтепродуктов (23–31,7% за анализируемый период), производство электро-, электронного и оптического оборудования (25,9–27%), химическая промышленность (23–21,5%), производство транспорта (19,4–20,8%), машиностроение (14,6–14,8%). В аутсайдерах (уровень инновационной активности ниже, чем в целом по промышленности): текстильное и швейное производство (7,0–7,5%), производство изделий из дерева (4,7–6,0%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (4,5–4,9%), целлюлозно-бумажное производство, издательско-полиграфическая деятельность (2,8–3,2%).

На активность российских предприятий по внедрению технологических инноваций, как и в мировой практике, значительное влияние оказывает размер предприятия по численности занятых (рис. 5).

Из данных рис. 5 следует, что наиболее активно реализуют технологические инновации крупные российские предприятия с численностью занятых свыше 10 тыс. чел. В 2014 г. 90% указанных хозяйствующих субъектов внедряли технологические инновации.

Что касается структуры инвестиций на технологические инновации в российской промышленности (рис. 6), то с 2000 по 2014 г. приоритетным источником финансирования выступает собственный капитал предприятий (82,3 % – в 2000 г., 65,6% – в 2014 г.). На втором месте – инвестиции из прочих источников, причем их доля увеличилась с 5,5 до 27,6% за анализируемый период. Доля

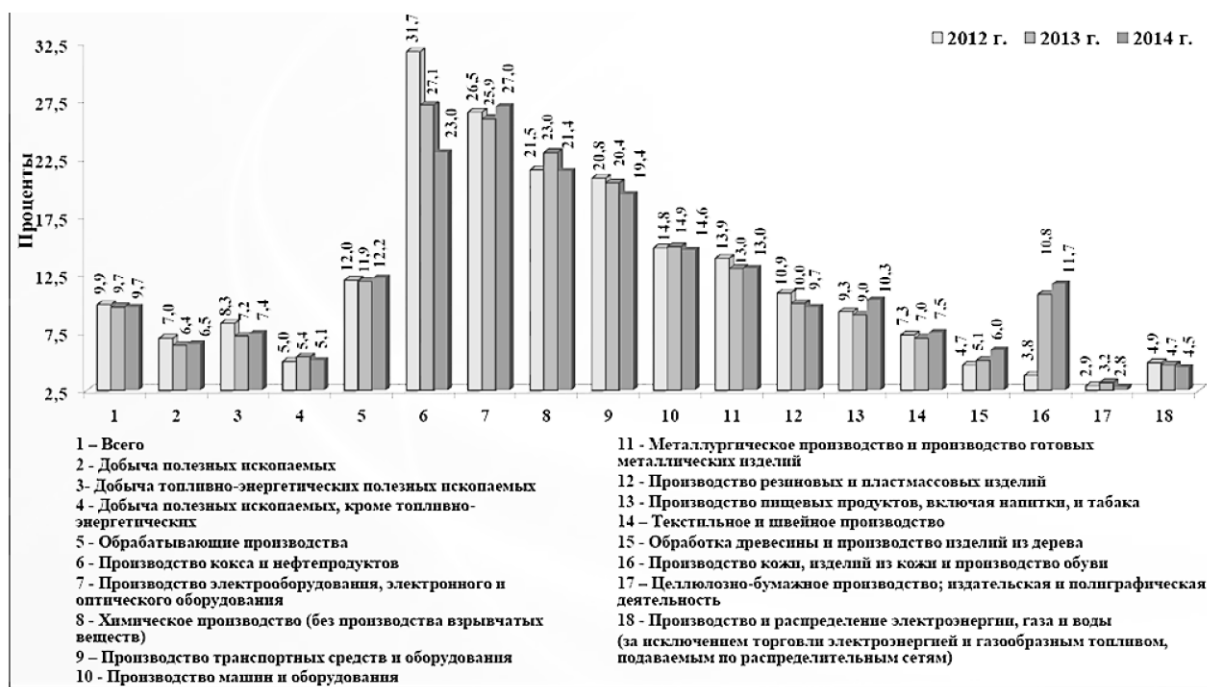


Рис. 4. Удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации в 2012–2014 гг., по видам экономической деятельности (%) [4]

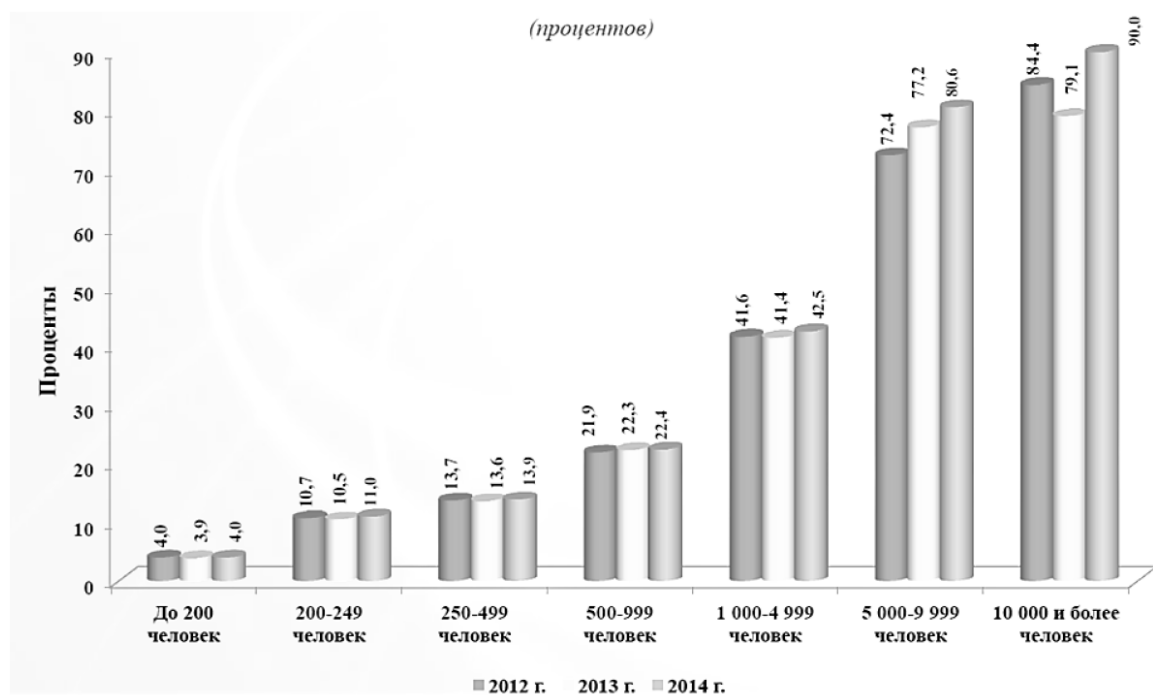


Рис. 5. Удельный вес промышленных предприятий РФ, осуществлявших технологические инновации, в группах организаций по численности работников в 2012–2014 гг. (%) [4]

средств из федерального и региональных бюджетов выросла незначительно (+2%) и составила в 2014 г. всего – 6,1%. Наблюдается отрицательная тенденция в динамике долей иностранных инвестиций и инвестиций из

внебюджетных фондов. Иностранные инвестиции на технологические инновации в российские промышленные предприятия с 2000 по 2014 г. сократились в 55 раз, а финансирование из внебюджетных фондов – в 9 раз.

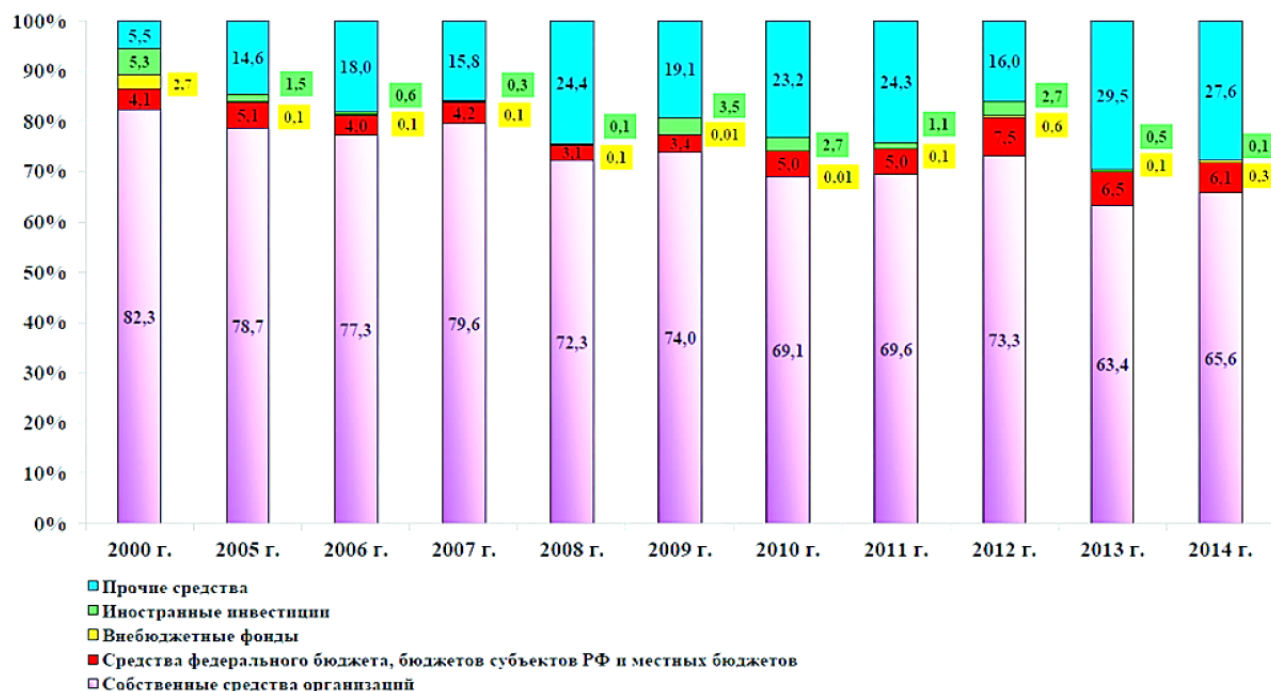


Рис. 6. Структура инвестиций на технологические инновации в российской промышленности [4]

По данным Глобального индекса инноваций – 2014 Россия занимает 49-е место из 143 стран [5]. Несмотря на значительный рынок (+ 13 позиций по сравнению Глобальным индексом инноваций – 2013 г.), наша страна не входит в ТОП-25 стран с развитым инновационным сектором экономики. Рассмотрим, какие налоговые инструменты применяются в странах-лидерах по уровню инновационного развития.

США (6-е место в Глобальном индексе инноваций – 2014). Американская компания может претендовать на приростную налоговую скидку в размере 20% от превышения объема затрат на НИОКР по сравнению с базовым периодом (последние 3 налоговых периода). К затратам на НИОКР, при применении данной льготы, относятся: заработная плата занятого в них персонала, стоимость приобретаемого для целей НИОКР оборудования и материалов и заключенных контрактов со сторонними организациями для реализации инновационных разработок. Следует отметить, что данная налоговая льгота распространяется на НИОКР, осуществляемые только в пределах США. Она не затрагивает НИОКР, проводимые американскими компаниями за рубежом, а также различные виды деятельности, осуществляемые после вывода продукта на рынок или направленные на освоение существующих продуктов или процессов. Данная льгота не распространяется

также на исследования в области менеджмента, маркетинга и исследования, финансируемые из других источников [7].

Установлены предельные значения для налоговых вычетов: они не могут превышать 50% расходов на НИОКР и 25% величины налоговых обязательств. Если у компании-налогоплательщика нет расходов на НИОКР в каком-то из трех предыдущих налоговых периодов, то она может получить аналогичную льготу по ставке в размере 6% к затратам НИОКР в текущем году. Данная льгота особенно актуальна для недавно созданных инновационных компаний (стартапов).

В дополнение к перечисленным налоговым льготам в США действует несколько льгот, стимулирующих определенные виды деятельности в сфере НИОКР. При этом в случае подачи заявки на получение одной из этих льгот компания теряет право претендовать на общий налоговый кредит на проведение научных исследований.

Налоговая льгота на проведение фундаментальных исследований была введена в 1986 г. для стимулирования сотрудничества между промышленными фирмами и университетами. Фундаментальные исследования являются наиболее рисковыми научными разработками, основой для прикладных и поисковых НИР в инновационном бизнесе. Данная льгота в США также предоставляется по ставке 20 % от величины превышения расходов на

НИОКР над средним уровнем 3 последних налоговых периодов [7].

Особое внимание в США уделяется инновациям в сфере альтернативных источников энергии. Для стимулирования данного направления инновационной деятельности в 2005 г. была введена специальная налоговая льгота. Льгота предоставляется по ставке 20% от общего объема расходов на научные исследования и разработки в данном налоговом периоде, является объемной скидкой, т.е. не зависит от прироста этих расходов по сравнению с базовым уровнем.

Сингапур (7-е место в Глобальном индексе инноваций – 2014). Налоговое законодательство Сингапура позволяет производить налоговый вычет 100% расходов на НИОКР из налогооблагаемой базы при условии, что эти исследования и разработки имеют отношение к бизнесу налогоплательщика и проводятся своими силами или с привлечением специализированных научных организаций. Вычеты применяются к НИОКР, выполненным как в Сингапуре, так и за его пределами, и не зависят от конкретной отрасли [7].

Кроме этого налоговое законодательство Сингапура позволяет производить дополнительный налоговый вычет 50% расходов на найм местного персонала при проведении НИОКР. Однако условием предоставления данного вычета является проведение НИОКР только на территории Сингапура. Данная льгота установлена на период с 2009 по 2015 гг. С помощью указанной льготы правительство Сингапура стимулирует развитие в стране отечественного высококвалифицированного персонала для инновационного бизнеса.

Повышенный налоговый вычет в 250% компания может получить при проведении НИОКР в 2011–2015 гг., если НИОКР выполняются на территории Сингапура, и 300% – за его пределами. Следует отметить, что данная налоговая льгота не должна превышать 400 тыс. сингапурских долларов в текущем налоговом периоде.

Кроме того, у компаний есть возможность заменить налоговый вычет в размере до 100 тыс. сингапурских долларов на необлагаемый налогами грант в размере 30 % от величины вычета в 2011 и 2012 гг. и до 60% (т.е. до 60 тыс. сингапурских долларов) – в 2012–2015 гг.

Еще одна существующая льгота позволяет производить вычет из налогооблагаемой базы в размере до 200% расходов на НИОКР при реализации приоритетных научных исследований и разработок, одобренных правительством и проводимых в Сингапуре.

Неиспользованные льготы (до 100 тыс. сингапурских долларов) могут переноситься на будущие налоговые периоды, если расходы на НИОКР в текущем году превышают доходы компании. Разница может быть отнесена к будущему налогооблагаемому доходу при условии сохранения основного состава акционеров компании.

Республика Корея (16-е место в Глобальном индексе инноваций – 2014). Начиная с 2009 г. в стране действует постоянная объемная налоговая скидка в размере 25% для малых предприятий и 3–6% для крупных компаний (в зависимости от объемов затрат на НИОКР). То есть для малых предприятий данная налоговая льгота более чем в 4 раза больше, чем для крупных компаний.

Также в качестве альтернативы малым фирмам предлагается вариант приростной налоговой скидки в размере 50% от увеличения расходов на НИОКР по сравнению со средним значением за предыдущие 4 года. Для крупных компаний приростная налоговая скидка предоставляется по более низкой ставке 40%. Таким образом, налоговое стимулирование инновационной деятельности в стране в первую очередь направлено на поддержку малого инновационного бизнеса. Кроме того, в Южной Корее установлен налоговый вычет на приобретение машин и оборудования для проведения НИОКР в размере 10% от объема указанных расходов [1].

Япония (21-е место в Глобальном индексе инноваций – 2014). В Японии компаниям предоставляется налоговый вычет (объемная налоговая скидка) в размере 12% от объема расходов на НИОКР для малых и средних предприятий и 8–10 % от аналогичных расходов крупных компаний (в зависимости от величины произведенных расходов) [7].

Дополнительно к объемным налоговым скидкам японские компании имеют право на приростную налоговую скидку в размере 5% от превышения среднего уровня расходов на НИОКР за последние 3 года. При этом расходы на НИОКР в текущем налоговом периоде должны превышать аналогичные расходы в каждом из двух предшествующих налоговых периодов.

Все налоговые льготы по стимулированию инновационного бизнеса не ограничиваются какими-либо отдельными отраслями, однако при этом учитываются только расходы на НИОКР, произведенные за счет собственных финансовых источников хозяйствующих субъектов. Если финансовые ресурсы на НИОКР получены от государственных струк-

тур или сторонних организаций, то налоговые льготы не применяются [7].

Таким образом, проведенное исследование налогового стимулирования инновационной активности предприятий в США, Сингапуре, Южной Корее и Японии позволяет сделать следующие выводы:

- допускается применение как объемных, так и проростных налоговых скидок при определенном лимите налогового вычета по отношению к НИОКР и налоговым обязательствам компании;

- основной акцент в налоговом стимулировании инновационного бизнеса делается на проростные налоговые скидки для постоянного увеличения объемов затрат на НИОКР;

- возможно применение нескольких альтернативных налоговых схем, наиболее привлекательных для предприятия и учитывающих его финансово-экономическое положение;

- для малых предприятий предоставляются более высокие ставки по налоговым льготам по сравнению с крупными компаниями;

- особое значение придается налоговым льготам для фундаментальных исследований и приоритетных отраслей экономики;

- налоговые льготы предоставляются предприятиям преимущественно при проведении НИОКР на территории указанных государств.

Рассмотрим инструментарий стимулирования инновационной активности предприятий в России.

Льготы по НДС. Налоговое стимулирование хозяйствующих субъектов по НДС осуществляется по нескольким направлениям. С 2000 г. освобождаются от налогообложения НИОКР, выполняемые за счет финансирования: из федерального бюджета, Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития, внебюджетных фондов министерств и ведомств [3]. Для научных организаций и вузов НК РФ предусматривается освобождение от НДС НИОКР, осуществляемых за счет хозяйственных договоров с предприятиями [3].

Для предприятий и организаций, занятых инновационными разработками, с 2008 г. освобождаются от НДС не только НИОКР (в ст. 150 НК РФ конкретизированы виды НИОКР, по которым предоставляется указанная льгота: от разработки инновационной технологии до создания опытного образца, проведения необходимых испытаний), но и доходы от реализации исключительных прав по лицензионным договорам на изобретения,

полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, базы данных, ноу-хау, топологии интегральных микросхем [3]. Кроме этого освобождается от НДС ввоз импортного технологического оборудования для инновационной деятельности (а также запчастей и комплектующих), не имеющего аналогов в РФ [3].

В НК РФ предусмотрены особые льготы по НДС для резидентов инновационного центра «Сколково». Указанные организации освобождаются от уплаты НДС в течение 10 лет, но при условии, что размер прибыли не превышает 300 млн р. (начиная с года, когда выручка превысила 1 млрд р.) [3].

Льготы по налогу на прибыль. Исключаются из налогооблагаемой базы доходы, полученные для реализации инновационных проектов, научно-технических программ из специальных фондов поддержки инновационной деятельности, созданные в соответствии с ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [3].

Предприятия, реализующие инновационные проекты, направленные на создание принципиально новых или усовершенствованных продуктов, технологий, методов и инструментов управления (базисных и проростных инноваций), также имеют право исключить из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль расходы на НИОКР по следующим направлениям:

- суммы амортизации по основным средствам и нематериальным активам, привлекаемым исключительно для выполнения НИОКР;

- расходы на оплату труда персонала, занятого в НИОКР;

- материальные расходы, связанные с реализацией НИОКР;

- расходы на оплату договоров на выполнение НИОКР сторонними организациями;

- другие расходы, связанные с НИОКР, но не превышающие 75% от оплаты труда персонала.

Особое внимание в РФ уделяется стимулированию инновационной деятельности предприятий и организаций при реализации проектов, входящих в Перечень критических технологий. Указанный Перечень утверждается Президентом РФ один раз в 5 лет и включает приоритетные технологии для развития инновационной экономики. Из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль затраты на НИОКР при разработке технологий из данного Перечня исключаются с коэффициентом

1,5, т.е. объемная налоговая скидка составляет 150%.

Особый порядок налогообложения применяется и для резидентов технико-внедренческих зон в РФ. С 2012 по 2017 г. им предоставляется налоговая льгота по налогу на прибыль в виде нулевой процентной ставки. Также с 2011 г. освобождаются от уплаты налога на прибыль резиденты инноцентра «Сколково» при условии, что их годовая выручка не превышает 1 млрд р.

Для инновационных компаний предусматривается ускоренная амортизация оборудования, применяемого исключительно для выполнения НИОКР, разработки и внедрения инновационных разработок с повышающим коэффициентом 3,0 [7].

Из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль также исключаются расходы, связанные с патентованием инновационных разработок, приобретением прав по лицензионным договорам на объекты промышленной собственности, программы ЭВМ и базы данных.

Особое место в налоговых льготах для инновационных предприятий занимает инвестиционный налоговый кредит. Инвестиционный налоговый кредит — это форма изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль организации с последующей уплатой суммы кредита и процентов.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на срок от 1 года до 5 лет в части налога на прибыль организаций, зачисляемого в региональные и местные бюджеты. Проценты на сумму инвестиционного налогового кредита определяются по ставке, не менее 1/2 и не более 3/4 ставки рефинансирования ЦБ России [7].

Льготы по налогу на имущество. Резиденты «Сколково» освобождаются от уплаты налога на имущество с 2011 г. Остальные хозяйствующие субъекты, реализующие инновационные проекты, могут получить отсрочку по уплате данного налога с применением инвестиционного налогового кредита.

Пониженный тариф страховых взносов. Для резидентов технико-внедренческих зон (ТВЗ) установлены пониженные ставки тарифов на страховые взносы, начисляемых на заработную плату персонала инновационных компаний: 2011–2017 гг. – 14% [5] (это более чем в 2 раза ниже, чем тариф для организаций, не занятых инновационными разработками). Для резидентов «Сколково» аналогичный порядок начисления страховых взносов дей-

ствует с 2011 г. в течение 10 лет. Применяется для резидентов, размер прибыли которых не превысил 300 млн р. (начиная с года, когда выручка превысила 1 млрд р.) [6].

Также указанный инструмент стимулирования инновационной активности применяется для компаний, не являющихся резидентами ТВЗ, занятых разработкой и внедрением информационных технологий, программного обеспечения и баз данных [7].

Налоговые льготы для малых инновационных предприятий. Для малых инновационных организаций, созданных на базе вузов и бюджетных научных организаций, применяется пониженный совокупный тариф на страховые взносы: 2011–2017 гг. – 14%, 2018 г. – 21%, 2019 г. – 28% (при условии применения упрощенной системы налогообложения) [7].

Кроме этого малые инновационные предприятия, применяющие УСНО, могут исключать из налогооблагаемой базы расходы:

- по лицензионным договорам на приобретение исключительных прав на объекты промышленной собственности, программы для ЭВМ, базы данных, ноу-хау;
- на патентование;
- на НИОКР.

Проведенное исследование системы налогового стимулирования инновационного бизнеса в РФ позволяет конкретизировать факторы, снижающие ее эффективность.

Среди налоговых льгот, стимулирующих инновационную активность хозяйствующих субъектов, отсутствуют приростные налоговые скидки. Это не мотивирует предприятия наращивать объемы затрат на НИОКР. Предлагается в Налоговом кодексе РФ для стимулирования инновационной активности предприятий предусмотреть, наряду с объемными скидками, приростные скидки в размере 50% от базового налогового периода (или среднего объема затрат на НИОКР за предыдущие 3 года). Это позволит снизить налоговую нагрузку для субъектов инновационного бизнеса, планомерно увеличивающих затраты на НИОКР.

В отличие от стран-лидеров по развитию инновационного предпринимательства основные налоговые преференции в РФ предоставляются крупным предприятиям, резидентам инновационного центра «Сколково», технико-внедренческих зон (ТВЗ) и особых экономических зон (ОЭЗ), реализующим инновационные проекты с применением механизма государственно-частного партнерства. Это ставит в неравное экономическое положение

других субъектов инновационного бизнеса, особенно малые инновационные предприятия. В результате такой налоговой политики доля малого инновационного бизнеса в отраслевой структуре МСП крайне мала и не превышает в среднем по российским регионам 1,0%.

На наш взгляд, для малых инновационных предприятий необходимо применять «налоговые каникулы», т.е. полное освобождение от налогов на 3–5 лет (средний показатель инновационного лага). Дифференциация данной льготы должна зависеть от уровня новизны разработки (3 года при разработке приростной инновации, 4–5 лет – базисной).

Снижение совокупного тарифа по страховым взносам для малого инновационного бизнеса в настоящее время предусмотрено только для малых предприятий, созданных при государственных бюджетных НИИ и вузах. На наш взгляд, указанную льготу целесообразно распространить на все малые инновационные компании независимо от формы собственности.

Предлагаемые изменения в системе налогового стимулирования инновационной активности российских компаний, по нашему мнению, будут способствовать не только снижению налоговой нагрузки на данный приоритетный сегмент предпринимательства, но решению ключевых задач Стратегии-2020 и, в конечном итоге, усилению роли России на мировом рынке высоких технологий.

Библиографический список

1. Глобальный инновационный индекс – 2014. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0010.html
2. Статистика инноваций в России – 2015. М., 2015. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf.
3. Инновационная активность МСП в России и Евросоюзе и факторы ее развития. URL: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129798&spphrase_id=397499.
4. Налоговый Кодекс РФ. URL: <http://www.consultant.ru>.
5. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>
6. Global Survey of R&D Tax Incentives. Deloitte, September, 2012. URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/tax/ca-en-tax-2012-global-survey-r-and-d-tax-incentives.pdf>.
7. Investment Tax Credit Expired at End of 2011: R&D, Investment & FDI Credits Still Available. URL: <http://www.thekoreanlawblog.com/2012/02/koreas-temporary-investment-tax-credit.html>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky@hotmail.com*

*А.В. КАРАПЕТЯН, магистрант программы «Государственное и региональное управление», кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: Karapetyan_sanya@mail.ru*

Аннотация

В статье содержательно охарактеризованы проблемы государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в контексте обеспечения экономической безопасности, что позволило авторам детерминировать приоритетные направления совершенствования отечественного комплекса государственной и региональной финансово-кредитной поддержки предпринимательской среды в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: государственное регулирование, малое и среднее предпринимательство, экономическая безопасность.

Сложившаяся экономическая ситуация и политическое влияние на внутренний рынок России посредством экономических санкций не могут не влиять на экономическую безопасность современной России, что негативно отражается на динамике развития малого и среднего предпринимательства (МСП), поскольку данный сектор экономики нуждается в регулярном внешнем финансировании. В таких жестких условиях предпринимателям трудно рассчитывать на устойчивые инвестиции, в том числе финансовые ресурсы зарубежных партнеров. В этом аспекте актуализируется необходимость диверсификации инструментов государственного регулирования и поддержки предпринимательской среды с целью сохранения наметившейся

положительной тенденции развития бизнеса гражданами Российской Федерации.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в РФ в основном возложено на Министерство экономического развития, которое является ключевым оператором, реализующим важнейшие законодательные и нормативные документы в этой сфере. Кроме подготовки и экспертизы соответствующих законодательных актов Министерство осуществляет постоянный мониторинг финансовых потоков, направляемых государством в данный сектор национальной экономики. Финансирование предпринимательской деятельности из бюджетных источников имеет своих сторонников и противников даже среди экспертного сообщества. Точка зрения, согласно которой малый и средний бизнес должен финансироваться и развиваться самостоятельно, используя известные рыночные возможности, существует параллельно с убеждением в том, что должно осуществляться активное финансовое государственное участие в развитии предпринимательства. Однако, на наш взгляд, отечественная модель государственного финансирования развития предпринимательской деятельности явно малоэффективна и критикуется абсолютно всеми политическими партиями и общественными движениями РФ, поскольку объем ежегодного финансирования малого предпринимательства в нашей стране невелик по сравнению с развитыми странами (табл. 1) [1]. С учетом представленных данных очевидно, что в РФ необходимо

вырабатывать совершенно другие подходы к формированию и перераспределению объемов государственного участия в развитии малого и среднего бизнеса.

Большое значение для экономической безопасности России и стабильного развития национальной экономики имеет показатель числа индивидуальных предпринимателей (ИП) и создаваемых ими рабочих мест. На начало 2014 г. по данным Федеральной налоговой службы, в РФ было зарегистрировано 3 382 063 индивидуальных предпринимателя, из которых реальную хозяйственную деятельность осуществляли свыше 60 % (рис. 1).

Как видно из рис. 1, реальное снижение количества ИП за 2013–2014 гг. составило 12,88 %. Если учесть период экономического кризиса – с 2008 по 2011 г., то реальное число ИП в России уменьшилось более чем на 500 000 чел., что свидетельствует о наиболее тревожной ситуации в этой группе бизнес-сообщества.

За первые месяцы 2015 г. от официальной регистрации отказались более 500 000 индивидуальных предпринимателей [5]. Учитывая, что это преимущественно социально активные люди в продуктивном возрасте, явно неверно предполагать, что они прекращают свою трудовую деятельность в связи с возрастом. Их переход в государственный сектор возможен, но маловероятен: роста занятости в государственных и муниципальных органах управления в последние годы не наблюдается. Можно предположить, что большинство из этого числа предпринимателей перейдет в теневой бизнес, оставаясь в том же сегменте рынка. Уход предпринимателей с официального рынка в бизнес по черным схемам является серьезной угрозой экономической

безопасности страны, важным сигналом о неблагополучии в предпринимательской среде.

По официальным источникам, малый бизнес сегодня обеспечивает более 22 % рабочих мест в России и аккумулирует примерно 1/5 часть валового дохода страны. В малом и среднем бизнесе трудятся более 17 млн чел. Это владельцы и совладельцы бизнеса, постоянные или временные наемные рабочие, юридически оформленные члены семей.

Вместе с тем, согласно данным Министерства экономического развития, в России около 20 млн граждан трудоспособного возраста не учтены официальной статистикой [3]. Таким образом, можно предположить, что в теневом секторе национальной экономики представлено больше занятых в малом и среднем предпринимательстве, чем в официальном.

Конечно, нельзя сказать, что экономическая безопасность России полностью зависит от активности в предпринимательском секторе, но недооценивать возможные социальные последствия снижения предпринимательской активности чревато как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе: этому есть примеры в мировой экономике. Так, с 2012 г. в Греции практически не прекращались социальные волнения, которые едва не привели к выходу этой страны из Евросоюза. Причины тому – огромные социальные государственные обязательства, низкая занятость населения, значительный государственный долг и т. д. Но одной из ключевых предпосылок сложившейся экономической ситуации в стране стало падение предпринимательской активности. Количество населения, занятого в малом и среднем бизнесе, в Греции с 2008 г. сократилось почти на 150 000 чел., закрылось

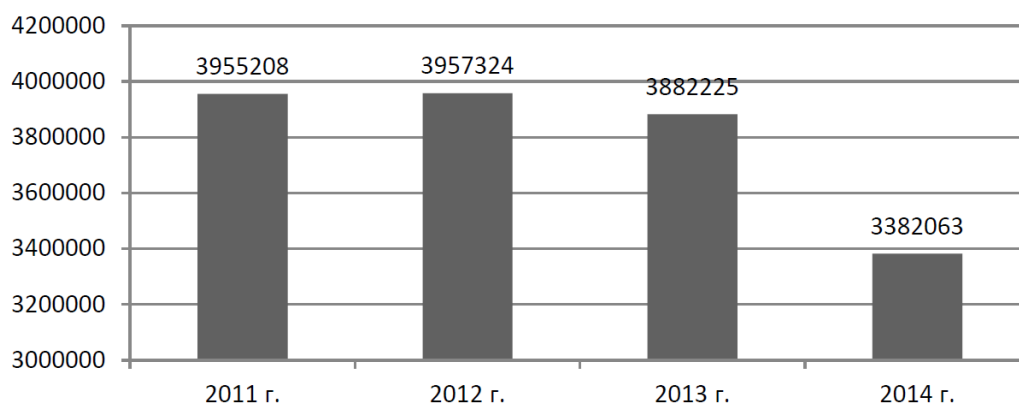


Рис. 1. Анализ динамики снижения количества индивидуальных предпринимателей в РФ за 2011–2014 гг. (составлен авторами по [2])

Объемы финансово-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах в 2013 г. [1]

Показатель	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Велико-британия	Российская Федерация
Доля МСП в ВВП страны, %	54	43	51,6	57	49,8	55	52	21
Доля общей занятости, %	54	47	69,5	69,3	56,6	71	56	27
Доля МСП в количестве предприятий, %	97,6	99,8	99,2	99,3	97,6	99,2	99,1	42,5
Объемы финансовой поддержки МСП, млрд дол. США								
Инфраструктура	0,8	0,45	1,64	1,8	1,5	5,05	1,37	0,059*
Кредиты	21,6	22,8	39,9	61,9	9,2	15,2	6,3	н/д
Кредитные гарантии	1,67	3,36	н/д	н/д	4,7	н/д	6,3	н/д

*По данным 2012 г. на создание инфраструктуры выделено 1,8 млрд р. (официальный курс доллара США на 31 декабря 2013 г. составил 30,37 р. за 1 дол. США).

более 70 000 мелких предприятий [2, С. 2]. Безусловно, экономики России и Греции несопоставимы ни по объемам, ни по структуре, малый и средний бизнес отличается и по направлениям деятельности, и по организационным формам, но недооценивать экономическую и политическую ситуацию в развитой стране, члене Европейского союза, нельзя.

Ситуация с развитием малого и среднего предпринимательства на региональном уровне крайне неоднозначна (рис. 2). Как видно из рис. 2, наибольшую активность в развитии МСП проявляют Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская, Новосибирская области, а также Республика Татарстан, что свидетельствует о наличии благоприятных условий для развития предпринимательства и различных форм региональной финансово-кредитной, гарантийной и информационно-консалтинговой поддержки. Стандартный подход к развитию малого и среднего бизнеса в большинстве малых городов и поселений сводится к практически полному аффилированию бизнеса с местной властью, причем неважно, на каких отношениях такой подход выстраивается: родственных, дружеских, соседских. Наблюдается сочетание всех неформальных типов взаимоотношений муниципальной власти и бизнеса, кроме легальной, юридически прозрачной системы, которая не допускает наличия нетрудовых доходов, коррупцию и развитие теневой экономики.

В то же время в крупных центрах России уже сегодня можно констатировать наличие широко разветвленной предпринимательской сети малых предприятий, сложившейся по национальному признаку. Это предприятия обслуживания, ресторанный бизнес, торговля, строительство и др. На наш взгляд, обнадеживающая тенденция сформировалась в последние годы благодаря конструктивной политике Правительства России и органов управления в регионах.

К сожалению, в ряде регионов России из-за негативного отношения местных органов власти к бизнесу и менталитета населения на мононациональной основе развитие предпринимательства пока невозможно в полной мере. Именно с подобными проблемами сталкиваются уполномоченные по защите прав предпринимателей на региональном уровне. Остается не до конца понятным механизм разграничения предметов ведения между федеральным и региональным уровнями управления в сфере поддержки предпринимательства, но можно предположить, что чем больше прав будет у регионального бизнес-омбудсмена, тем эффективней заработает механизм государственного регулирования бизнеса в целом по стране.

В настоящее время приоритетными задачами государственного регулирования малого и среднего предпринимательства являются сокращение теневой составляющей бизнеса, официальная регистрация всех хозяйствующих



Рис. 2. Ранжирование ТОП – 10 регионов РФ по уровню развития малого и среднего бизнеса в 2014 г. (составлен авторами по [9])

щих субъектов и их налогообложение в соответствии с действующим законодательством. Нарушения в налогообложении бизнеса связаны со многими причинами, в том числе и с несовершенством налогового законодательства. Наиболее часто они проявляются в выплате заработной платы по принципу «в конверте», без уплаты соответствующих налогов. В средствах массовой информации отмечается, что доля теневого фонда оплаты труда в 2011 г. составляла около 60 % от легального. По данным Пенсионного фонда России, из 75 млн занятых трудовой деятельностью взносы в Пенсионный фонд осуществляют примерно 50 млн работников [6]. В основном их выплачивают крупные и средние предприятия, имеющие длительную налоговую историю, работников с постоянными контрактами, занятых хозяйственной деятельностью в сфе-

рах с продолжительным производственным циклом.

Снижение заработной платы, связанное с кризисом 2008–2011 гг., фактически прекратилось, и можно наблюдать динамику ее постепенного роста, но в начале 2015 г. резкое падение цен на нефть обострило проблему социальных выплат в России, повлекло снижение заработной платы и резкий перевод персонала предприятий и организаций государственного сектора на эффективные контракты с целью снижения объемов стимулирующих выплат по заработной плате. Этот факт, на наш взгляд, также является одним из стимулов общего снижения уровня заработной платы в частном секторе.

К сожалению, не подтвердился эффект обеспечения устойчивого развития бизнеса от применения единого социального налога

(ЕСН), что привело в 2010 г. к его отмене и переходу на страховые взносы [7]. В последние годы наблюдается лишь рост социально-страховых взносов в Фонд социального страхования и Пенсионный фонд России [6, 7]. Так, в 2010–2014 гг. налоговая нагрузка на предпринимателей в целом имела тенденцию к росту (табл. 2).

На наш взгляд, государство должно принимать на себя часть рисков, связанных с совершенствованием инструментов налогообложения с целью стимулирования развития малого и среднего бизнеса.

В целом тренды развития бизнеса в России имеют основательную положительную динамику. ВВП на душу населения в Российской Федерации – самый высокий среди стран БРИКС и составил 17 698 дол. США в 2012 г. Россия занимает 3-е место по объему золотовалютных резервов в мире и 6-е по паритету покупательной способности национальной валюты. Но в динамике роста желающих заниматься бизнесом мы существенно отстаем от Китая и Бразилии. По данным ежегодного Глобального мониторинга предпринимательства, в 2012 г. в странах БРИКС выказал готовность каждый пятый опрошенный (20 %), в то время как в России индекс мотивации для ведения бизнеса составлял лишь 2 %. Важно отметить, что в 2014 г. данный индекс составил только 1 % [8].

Медленно решается вопрос о создании федерального агентского центра по привлечению инвестиций и координации деятельности региональных центров. Целесообразно вспомнить попытку создания института уполномоченных по инвестициям в федеральных округах и объединить эти организационные начинания. Усиливая государственное регулирование в этой области, можно решить

проблемы юридического сопровождения бизнеса, организовав волонтерские центры информационного и юридического консультирования, в которых оказывать консультации будут специалисты, вышедшие на пенсию и обладающие огромным опытом работы. К примеру, подобные центры успешно функционируют в Германии.

Государственное регулирование деятельности малого и среднего предпринимательства в России недостаточно конкурентоспособно. Государство не успевает оперативно реагировать на меняющиеся условия ведения бизнеса, повышенные риски и политическую и экономическую нестабильность. Показатели рейтингов инвестиционного климата, комфортных условий ведения бизнеса, наличие административных барьеров, высокий фактор коррупционности свидетельствуют о сохранении тренда увеличения фискальной политики. По нашему мнению, более эффективный путь связан с усилением не фискальной политики, а финансового контроля за исполнением законодательных актов, закрепляющих рыночные механизмы развития национальной экономики в целом и предпринимательства в частности.

Одним из эффективных инструментов Правительства Российской Федерации стало введение в стране должности бизнес-омбудсмена. Законодательное создание государственного института, уполномоченного по защите прав предпринимателей, представителей бизнес-сообщества в органах власти, появление инстанции, способной донести до исполнительной и законодательной власти точку зрения предпринимателя, несомненно, стратегически верный шаг в направлении стабилизации развития малого и среднего бизнеса и повышения его экономической безопасно-

Таблица 2

Динамика изменения сумм исчисленного и фактически уплаченного предпринимателями налога ЕНВД

Показатель	Годы				
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Численность индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью, млн ед.	2,77	2,72	2,64	2,35	2,14
Сумма исчисленного налога, млрд р.	110,66	119,69	132,66	130,98	136,08
Сумма фактически уплаченного налога, млрд р.	70,60	71,40	78,60	74,50	76,66

Источники: РБК, ФНС и Федеральное казначейство.

сти. Данный институт призван решать наиболее важные задачи на федеральном уровне, но что еще существеннее – это организация деятельности уполномоченных по защите прав предпринимателей в регионах, на уровне субъектов РФ. Важно также отметить, что на региональном и муниципальном уровнях остаются нерешенными проблемы организационно-технологического характера малого и среднего предпринимательства. Даже в таких высокоорганизованных структурах управления, какими являются соответствующие департаменты г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, получение разрешения на строительство или подключение к энергетическим сетям при выполнении всех заданных условий зачастую сопровождается отягощениями, не связанными с конкретным проектом.

Отдельно следует рассматривать проблему организации системы государственных закупок. Доступ к реальному участию в этой сфере для большинства предпринимательских структур крайне затруднен. На наш взгляд, предпринимательские структуры активнее будут принимать участие в разработке опытных конструкторских образцов, возможно их реальное участие в прикладных научно-исследовательских разработках, но лишь при условии более расширенного и дифференцированного развития программ государственного софинансирования.

Множество вопросов остаются нерешенными в сфере взаимодействия финансово-банковской системы и предприятий малого и среднего бизнеса. Мы считаем, что одним из скорейших и эффективных путей широкого доступа к банковскому кредитованию для малого и среднего бизнеса является увеличение объемов государственного субсидирования процентных ставок и формализация дифференцированных механизмов предоставления государственных гарантий по кредитам для малых и средних предпринимателей в зависимости от их отраслевой и региональной специфики, что особенно важно предпринимате-

лям, работающим в инновационной сфере и в климатически сложных для проживания регионах субъектов РФ.

Итак, экономика России в период кризиса 2014–2015 гг. продемонстрировала свою устойчивость и способность быстро восстанавливаться, но все достигнутые показатели могут раствориться в проблемах, тормозящих развитие малого и среднего бизнеса. Государство должно понимать, что основа экономической безопасности страны заключается не в зависимости от добычи и реализации энергетических и минеральных ресурсов, а в устойчивом функционировании малого и среднего предпринимательства, способного, как показывает мировая практика, обеспечить до 50–60 % ВВП.

Библиографический список

1. *Заболоцкая В.В., Хут Н.А.* Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. 2015. URL: http://www.teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/.../zabolotskaya-khut.pdf
2. Государственное регулирование развития предпринимательства: опыт, проблемы, инновации / под ред. проф. А.Я. Быстрякова. М., 2015.
3. *Плюснин Ю.М., Позаненко А.А., Жидкевич Н.Н.* Новые формы занятости // Мир России. 2015. № 1. С. 35–65.
4. *Шматова Е.В., Рябченко А.В.* МСФО/ПБУ: признание доходов и расходов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 4. С. 172–182.
5. URL: <https://www.nalog.ru>.
6. URL: <http://www.pfrf.ru>.
7. URL: http://old.opora.ru/upload/1_GENERAL_160511/npa/Pozition_ESN.pdf.
8. Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report // Global Entrepreneurship Research Association. London: London Business School, 2014.
9. URL: <http://www.gks.ru>.

ВОЗМОЖНОСТИ ГЕНЕРАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

*Л.Е. ГАЛЯЕВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент
кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: 2483645@mail.ru*

Аннотация

Исследование позволило автору выявить дополнительные возможности генерации фиктивного капитала корпоративными субъектами региональной экономики, возникающими на основе государственно-частного партнерства в условиях внешних ограничений. Обоснована возможность привлечения корпоративных субъектов к реализации территориальных инфраструктурных проектов с использованием гибкой модели инвестирования, при которой эмитированные облигации конвертируются в титульные бумаги с акционированием и приватизацией созданных инфраструктурных объектов.

Ключевые слова: генерация капитала, внешние ограничения, эмиссионные консорциумы, генерирующие механизмы, эмиссия фиктивного капитала.

Корпоративный капитал становится одним из ключевых факторов развития современных хозяйственных связей, поскольку он обладает уникальными возможностями воздействия, опирающимися на механизм эмиссии, мощную вертикаль корпоративной экономической власти, систему участия и др. В рамках данной статьи будут рассмотрены специфические возможности развития хозяйственных связей, присущие государственно-корпоративным консорциумам, опирающимся на отношение государственно-частного партнерства и приобретающим дополнительные преимущества в условиях действия различных внешних ограничений долговременного характера.

По мнению ряда современных исследователей, корпоративный капитал необходимо

рассматривать как постоянно эволюционирующую, интегрированную финансовую форму, которая воспроизводится собственно финансовыми, бизнес- или промышленными субъектами [8, 9, 12].

В качестве основных характеристик корпоративного капитала в современной экономике можно рассматривать:

- количественную и качественную эволюцию;
- постоянный кругооборот в воспроизводственном процессе;
- влияние процессов объединения интересов крупного бизнеса;
- увеличение капитализации корпоративных субъектов;
- перераспределение рисков в экономической среде.

Указанный вид капитала можно считать промежуточным звеном между экономикой отдельно взятого корпоративного субъекта, региональной и национальной, а в дальнейшем и мировой экономикой.

Процессы и возможности генерации и консолидации корпоративного капитала рассматривали как отечественные, так и зарубежные ученые – экономисты. Среди иностранных ученых, занимавшихся этой темой можно назвать таких авторов, как М.С. Йенсен, М. Сикора, С. Каплан, С. Майерз, Ф. Вестон, А. Бекенштайн, Р. Рубек В России этой теме пристальное внимание уделяли В.Д. Андрианова, И.Ю. Беляева, И.К. Груздева, А.Г. Грязнова, И.А. Езангина, А.А. Ермоленко, С.А. Ленская, М.А. Эскиндаров, Б.З. Мильнер, А.Г. Мовсесян, Н.Б. Рудык, Е.В. Семенкова, П.В. Тальмина, Е.В. Чиркова, М.А. Федотова, А.Б. Фельдман [1, 8, 10, 12, 14].

Корпоративный капитал является мощнейшим базисом развития экономических субъектов, способен придавать дополнительный импульс эффективного функционирования вследствие задействования весьма значительных ресурсов и потенциальных возможностей, а также направлен на использование современных технологий и принятие эффективных управленческих решений, жизненно необходимых для успешного функционирования корпоративных субъектов.

Важнейшей особенностью корпоративного капитала является его двойственность, внутреннее разделение на действительный и фиктивный капиталы. Фиктивный капитал любого корпоративного субъекта выражен в ценных бумагах, становясь одним из локомотивов развития отношений виртуальной экономики. Ценные бумаги корпоративных субъектов являются товаром, поскольку они были эмитированы и выпущены в обращение. При этом их стоимость определяется прежде всего генерируемым потоком доходов, а также ожиданиями участников рынка. Вместе с тем она зависит от рисков, а также от наличия или отсутствия внешних или внутренних ограничений свободы обращения [2].

Особое внимание с точки зрения возможностей привлечения средств на рынке ценных бумаг привлекают к себе государственно-частные партнерства, которые, складываясь на макро- или мезоуровнях, могут выпускать ценные бумаги, позволяющие генерировать необходимый для развития экономики корпоративный капитал.

Сфокусируем внимание на дополнительных возможностях формирования фиктивного капитала в этой сфере. В первую очередь, если ограничиться мезо- уровнем, одной из перспективных форм генерации ресурсов могут выступать территориальные облигации таких партнерств, обеспечивающие финансирование региональных проектов. Здесь имеет место привлечение корпоративных субъектов к реализации курируемых государством инфраструктурных объектов. Отметим, что в современной России подобная возможность финансирования регионального развития посредством генерации фиктивного капитала редко используется практически, что отчасти объясняется дефицитом доверия партнеров [8]. При создании государственно-частных партнерств дополнительной возможностью генерации фиктивного капитала может стать эмиссия титульных бумаг: инфраструктурных акций, акций предприятий, переданных в совместное владение, а также эмиссия опцио-

нов и фьючерсов. Указанная возможность не в полной мере реализуется вследствие недостаточной законодательной проработки [11].

Проанализировав современное экономико-финансовое положение России, существующие внешние ограничения и имеющуюся практику объединения государства и бизнеса, мы определили следующие способы генерации капитала на основе корпоративных ценных бумаг:

- инвестиционное финансирование в различных формах;
- акционирование и совместные предприятия.

Рассматривая возможности использования инвестирования и акционирования, необходимо учитывать, что в настоящее время на рынке корпоративных облигаций работают как неизвестные, так и крупные компании, которые зарекомендовали себя многолетней успешной работой на рынке. Можно констатировать, что доступ к недорогим денежным средствам по облигационным займам для финансирования деятельности и корпоративных проектов на практике могут получить только эти постоянные участники рынка (как, например, ОАО «Газпром»). Остальные же компании могут получить инвестиции согласно выпущенным облигациям под существенный дисконт, который зачастую может превышать ставки по кредитам. Проведя исследование российской практики инвестирования, мы выяснили, что подобные инвестиции в ряде случаев оформляются как срочная банковская ссуда на срок от трех до пяти лет.

На наш взгляд, у государственно-частных партнерств весьма серьезные перспективы развития, однако этот процесс в России пока, к сожалению, сдерживается широким кругом внешних ограничений, под которыми, как правило, понимают внерыночные барьеры, которые применяются к участникам рынка директивным путем, ограничивая их возможности доступа к ресурсам и обеспечивая разрастание их издержек. К таким ограничениям относят:

- законодательные (ограничения, прописанные в нормативных актах, законах, регулирующих аспекты деятельности компании, например, в регламентах по охране труда, экологии, об обязательном страховании);
- конъюнктурные (вызванные специфическими свойствами рынков и социальных систем; внешнее ограничение может проявляться в отсутствии необходимых форм страхования или иных способов снижения финан-

совых рисков в территориальном образовании и т.д.);

– накладываемые взаимными обязательствами (условия подписанных договоров, которые не позволяют одному из субъектов правильно и самостоятельно развиваться) [6].

Мы считаем, что под внешними ограничениями в широком смысле также необходимо понимать ряд мер экономического и административного воздействия, применяемых иностранными государствами, союзами государств или корпорациями в виде геополитических решений, выражающихся в ограничении доступа экономических субъектов конкретной страны и сфер национальной экономики на финансовые, товарные и технологические рынки, имеющие своей целью увеличить издержки национального воспроизводства и в конечном счете оказать воздействие на изменение системной политики государства и экономической политики отдельных территорий [5].

Длительно действующие внешние ограничения сужают возможности генерации корпоративного капитала государственно-частными партнерствами в России, поэтому возможности генерации корпоративного капитала невелики. Отсутствие норм права, регламентирующих процесс эмиссии и обращения ценных бумаг ГЧП, законодательного оформления этой формы организаций (Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вступает в силу только с 01.01.2016 г.) приводит к серьезным затруднениям процесса создания фиктивного корпоративного капитала в этой сфере.

Исходя из современных российских реалий можно заключить, что данный вид корпоративного партнерства малоэффективен, поскольку институт государственной власти доминирует и подавляет институт частной собственности. При государственно-частном партнерстве нет базового условия партнерских отношений – равноправия участников.

Однако, на наш взгляд, в условиях внешних ограничений возникают некоторые новые возможности для преодоления указанного противоречия и генерации корпоративного капитала на основе государственно-частного партнерства. Раскроем их.

Мы исходим из того, что паритетная генерация корпоративного капитала, соединяющая государственные структуры и бизнес-субъекты, нацеленные на плодотворное и успешное сотрудничество в рамках обеспече-

ния национальных интересов страны или территориальных субъектов, позволяет получить экономический результат в виде прибыли, одна часть которой будет поступать в бюджет, а другая – в активы корпоративного участника государственно-частного партнерства [4].

В условиях кризиса модели роста, углубленного за счет воздействия внешних ограничений, генерация корпоративного капитала позволит уменьшить нехватку необходимых финансовых ресурсов для решения социально значимых задач со стороны государства и для дальнейшего развития корпоративных субъектов, испытывающих трудности с возможностями реализации их накопленного потенциала.

В условиях внешних ограничений основными принципами для успешной реализации возможности генерации корпоративного капитала становятся:

- целевое использование аккумулированных ресурсов;
- обеспечение условий для оптимального использования имеющихся финансовых средств;
- сегментирование финансовых потоков государства и частных предприятий, входящих в корпоративный субъект;
- формирование фиктивного корпоративного капитала за счет эмиссии денежных обязательств соответствующего уровня.

При реализации всех этих возможностей становится реальным создать систему отношений, которая будет обеспечивать в полной мере целесообразность, своевременность использования средств генерированного корпоративного капитала, а также окупаемость и получение прибыли в результате реализации совместных проектов.

В настоящее время в основном альянс государства и бизнеса наблюдается в промышленности, сфере услуг и научно-исследовательских проектах. Это те сферы, в которых, по мнению ученых, финансирование должно быть постоянным и полным [3]. Помимо этих сегментов экономики, успешная реализация программ в форме ГЧП может быть осуществлена в сфере инфраструктурного обеспечения, строительства объектов социальной направленности, инноваций и др.

Необходимо понимать, что возможность консолидации корпоративного капитала реализуется только при наличии долговременной, законодательной, документированной и взаимовыгодной основы, а также равноправного разделения полномочий, ответственности за действия и риска [6]. Должны быть

учтены специфические особенности, направления, тенденции развития обоих участников партнерства: как государства, так и бизнеса.

Как мы уже отмечали, основой генерации корпоративного капитала для реализации совместных проектов развития промышленности, инфраструктуры, сферы услуг может стать выпуск корпоративных ценных бумаг. Эмитентами могут выступать различные корпоративные субъекты (предприятия и банки), региональные и муниципальные органы власти. В результате размещения ценных бумаг на открытом рынке могут быть привлечены значительные объемы денежных средств, трансформируемых в дальнейшем в инвестиции. Заинтересованность инвестора может быть обеспечена за счет получения регулярных выплат в виде дивидендов или процентов от номинальной стоимости либо дисконта, т.е. разницы между ценой размещения и ценой погашения ценных бумаг. Генерация корпоративного капитала в результате первичного размещения ценных бумаг может как происходить в отдельных территориальных образованиях, так и охватывать несколько регионов, при необходимости привлечения иностранных инвесторов даже выходить за пределы страны. Эмитент может производить несколько эмиссий по мере необходимости, инвесторы при этом либо приобретают запланированный пакет акций, либо производят эмиссию долевых или долговых ценных бумаг, реализуя тем самым свои инвестиционные стратегии с заданными параметрами диверсификации (отраслевой, региональной, временной и пр.) [2].

Корпоративные субъекты могут быть привлечены к реализации территориальных инфраструктурных проектов с использованием гибкой модели инвестирования, выпуска титульных бумаг либо с условием акционирования и приватизации объектов инвестирования. Приведем необходимые пояснения. В Российской Федерации во многих территориальных субъектах состояние инфраструктуры практически бедственное. Основными инфраструктурными объектами, которые нуждаются в инвестировании, являются организации электроэнергетического комплекса, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, трубопроводный транспорт, субъекты коммунального хозяйства. Такие объекты инфраструктуры имеют высокую степень износа и требуют как минимум капитального ремонта, а как максимум – полной модернизации и замены. Последние 15–20 лет инвестиции в них были незначительными вследствие

отсутствия бюджетных средств. Отметим, что даже в период предкризисного экономического роста этим объектам не выделялись необходимые средства.

В условиях внешних ограничений, сдерживающих экономическое развитие страны, а также высоких рисков инвестирования при отсутствии гарантий и поддержки со стороны государства именно государственно-частное партнерство позволит решить существующие проблемы реализации территориальных инфраструктурных проектов.

Необходимо переосмыслить стереотип, утверждающий, что только частная компания или только государство эффективны в ряде вопросов, связанных с основными отраслями экономики. Как правило, частные компании более эффективны при решении задачи получения прибыли, государство – при реализации социально и национально значимых объектов. Именно поэтому необходимо объединить этих субъектов в единый корпоративный субъект, функционирующий на принципах государственно-частного партнерства. В этом случае могут быть не только реализованы основные территориальные инфраструктурные проекты, но и получена прибыль, которую возможно использовать как для дальнейшей поддержки этого инфраструктурного объекта, так и для реализации новых проектов и для развития частной компании, которая участвовала в этом соглашении [7].

Для решения рассматриваемых территориальных вопросов и создания территориальных инфраструктурных проектов в условиях современной экономики рентабельнее и безопаснее в экономическом плане создавать территориальные консорциумы. Именно они смогут решить задачу консолидации всех необходимых ресурсов, оптимизации рисков и издержек выпуска ценных бумаг. При этом в территориальный консорциум необходимо объединять субъекты различных сфер экономической деятельности для экономии затрачиваемых ресурсов и издержек на выполнение инфраструктурных территориальных задач, стоящих перед консорциумом. В качестве преимуществ территориальных консорциумов можно назвать следующие: снижение конкуренции между партнерами, а следовательно, и укрепление рыночных позиций каждого члена консорциума; уменьшение транзакционных издержек, включающее в себя и оптимизацию рисков и издержек выпуска ценных бумаг; рыночную капитализацию фирм, входящих в консорциум, а также помощь и поддержку государства в том случае,

если территориальный консорциум создан на основе государственно-частного партнерства [12].

В результате синтеза реального и фиктивного капитала может быть сформирован финансовый капитал региональных корпоративных субъектов, действующих в форме территориального консорциума и именно форма ГЧП будет способствовать эффективному финансированию и развитию инфраструктурных проектов.

В целях интенсификации этого процесса необходимо учитывать специфические черты финансового капитала региональных корпоративных субъектов как результата синтеза реального и фиктивного капитала. В первую очередь финансовый капитал региональных корпоративных субъектов является продуктом слияния промышленного и регионального капитала. Также необходимо отметить неравномерное распределение как в отраслевом, так и в региональном аспектах и проблему недостаточного объема финансового капитала регионов Российской Федерации, усложнившуюся вследствие влияния внешних ограничений. Весьма серьезное воздействие на сложившуюся ситуацию оказывает и монопольное положение некоторых корпоративных субъектов в экономике как региона, так и страны в целом. Таким образом, финансовый капитал территориальных консорциумов будет в перспективе определяться производственно-экономической структурой региона, но в то же время отражать зависимость между региональными финансами и развитием экономики региона. Поэтому развитие и специфические черты финансового капитала региональных корпоративных субъектов определяются социально-экономическими факторами каждого региона [13].

Подведем итоги. Правомерен вывод о том, что в России имеется потенциал расширения возможности генерации корпоративного капитала, способный преодолеть негативное влияние внешних ограничений, затрудняющих развитие и работу государственно-частных партнерств. В условиях современных экономических процессов плодотворное взаимовыгодное сотрудничество государства и частного бизнеса, подкрепленное соответствующей законодательной базой, позволит эффективно решить задачу формирования необходимой ресурсной базы для развития экономики региона.

Библиографический список

1. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М., 1998.
2. *Буренин А.Н.* Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: учеб. пособие. М., 1998. С. 12.
3. *Варнаровский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 34–37.
4. *Варнаровский В.Г.* Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. URL: http://magazines.russ.ru/oz/2004/6/2004_6_19-pr.html.
5. *Галеева Л.Е.* Способы генерации ресурсов развития корпоративных субъектов на мезоуровне в условиях внешних ограничений // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5–1 (58–1). С. 263–267.
6. *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. №8. С. 61–77.
7. *Дзарасов Р.С.* Российский капитализм: анатомия эксплуатации // Альтернативы. 2010. № 4. С. 33–46.
8. *Езангина И.А.* Преимущества воспроизводства корпоративного капитала в интегрированных структурах бизнеса // Молодой ученый. 2012. № 11. С. 157–160.
9. *Ермоленко А.А., Хохоева З.В.* Фиктивный капитал региональной экономики // Новые технологии. 2015. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/fiktivnyy-kapital-v-razviti-ekonomiki>.
10. *Ермоленко В.В., Попова Е.Д.* Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. 2012. № 2. С. 45–62.
11. *Кабашкин В.А.* Партнерство в государстве – залог успеха. М., 2007. С. 35.
12. *Мовсесян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России: дис. ... д-ра экон. наук. М., 1997.
13. *Рисин И.Е.* Региональная кластерная политика: содержание и механизм реализации. Воронеж, 2014.
14. *Эскиндаров М.А.* Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М., 1999.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: РОССИЙСКИЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ

*М.В. ПЛЕШАКОВА, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: pmv23@list.ru*

*М.В. БУДКО, соискатель кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: mariya_budko@inbox.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы развития проектного финансирования в Российской Федерации с учетом зарубежного опыта. Анализируется посекторное распределение крупномасштабных проектов в рамках государственно-частного партнерства и обосновывается необходимость расширения применения компаниями и коммерческими банками механизма проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, государственно-частное партнерство, инвестиционные проекты.

Разработка и реализация новых инвестиционных проектов, способных обеспечить рост валового внутреннего продукта, а также создать дополнительную стоимость и внести немалый вклад в образование положительной динамики ряда важнейших экономических показателей, – один из наиболее ключевых элементов модернизации национальной экономики на современном этапе. В современных экономических условиях, характеризующихся многоаспектной нестабильностью, в рамках национальных хозяйственных систем все острее проявляется необходимость повышения уровня конкурентоспособности, а также разработки новых эффективных инструментов развития бизнеса и инфраструктуры. В этой связи укрепляется и роль деятельности, направленной на финансирование потенциально эффективных и стратегически целесообразных проектов, имеющих ключевое значение в приращении макроэкономических показателей. Важно также учитывать, что, помимо процессов разработки и реализации проектов, способных обеспечить рост рыночной стоимости инвестированного ка-

питала, особого внимания требуют подходы к стимулированию непрерывного совершенствования и адаптационной трансформации самих финансовых инструментов и схем взаимодействия субъектов. Так, характеристики механизмов, элементов и условий проектного финансирования, существующих в рамках той или иной экономики, во многом определяют эффективность самих сделок, а значит, и возможность позитивной реализации общей стратегии развития.

Очевидно, что проектное финансирование сегодня является востребованным и необходимым для повышения конкурентоспособности экономики как на микро-, так и на макроуровне. Таким образом, актуальность исследований, направленных на анализ существующих тенденций деятельности отечественных и зарубежных банков в сфере проектного финансирования, подтверждается как ростом заинтересованности государственных органов в расширении сфер применения проектного финансирования, так и возможностью приложения полученных данных в процессе поисков путей разрешения выявленных противоречий и слабых мест объекта исследования.

Разработка и реализация масштабных проектов сегодня – основа функционирования многих крупных инновационных субъектов экономики и компаний, чья деятельность сопряжена с совершенствованием общественной инфраструктуры. Проектное финансирование вовлекает достаточно большой круг экономических субъектов, принимающих как прямое, так и косвенное участие на разных этапах реализации проекта. При этом отметим, что такая особенность проектного финансирования помогает практиковать распределение возникающих рисков между наибольшим числом участников. Это достаточно

распространенный в развитых и уверенно укореняющийся в развивающихся странах способ кредитования крупномасштабных проектов. В его основе лежит обслуживание кредита и возврат основной суммы долга за счет доходов, полученных в результате вывода проектного объекта на запланированное функционирование. Сегодня в мировой практике существует несколько схем организации взаимодействия субъектов экономики, определяющих их функции, права и порядок действий. Выбор эффективного плана проектного финансирования основывается на специфике конкретного проекта, целях его реализации, интересах и возможностях взаимодействующих экономических агентов, особенностях национальных экономик и строится, как правило, на базе результатов анализа экономической и социальной эффективности проекта и рисков по нему.

Мировая практика проектного финансирования, являя собой по сути типовой механизм организации отношений экономических субъектов по поводу долгосрочного финансирования крупных инвестиционных проектов, характеризуется в то же время относительно высоко адаптивным набором специфических структурных элементов и связей, варьирующимся в пострановом разрезе. Так, специфические элементы системы взаимоотношений вовлеченных в проектное финансирование хозяйствующих субъектов в национальных экономиках зависят от таких факторов, как общее состояние экономики страны, набор функционирующих инструментов денежно-кредитной политики, комплекс имущественных прав,

динамика процесса интеграции в экономическую систему нововведений и склонность к внедрению инноваций [5]. Рассматривая актуальные сегодня виды и механизмы проектного финансирования, обратим внимание также на то, что выбор конкретных, уместных для отдельных ситуаций форм организации взаимоотношений субъектов зависит во многом от специфики инвестиционного проекта.

В Российской Федерации проектное финансирование, в современном его понимании, практикуется большинством крупных коммерческих банков. Стоит отметить, что британский журнал «Project Finance» присудил нескольким проектам, в финансировании которых участвовал Внешэкономбанк, премии «Лучшая сделка 2010 года» [7]. Организаторами при этом были подчеркнуты масштабность и долгосрочность реализуемых с участием Внешэкономбанка проектов в реальном секторе экономики и в сфере развития транспортной инфраструктуры на принципах проектного финансирования. Также награды удостоился проект реконструкции аэропорта Пулково как «Лучшая сделка года в области развития инфраструктуры аэропортов». Отдельного внимания заслуживает развитие практики упомянутой ранее частной финансовой инициативы в российской экономике. По данным статистики Всемирного банка за период 1990–2014 гг., наиболее активно применялась для реализации телекоммуникационных проектов. Так, за указанный промежуток времени из 338 PFI-проектов, зарегистрированных в статистике Всемирного банка, 186 относятся именно к сфере телекоммуникаций.

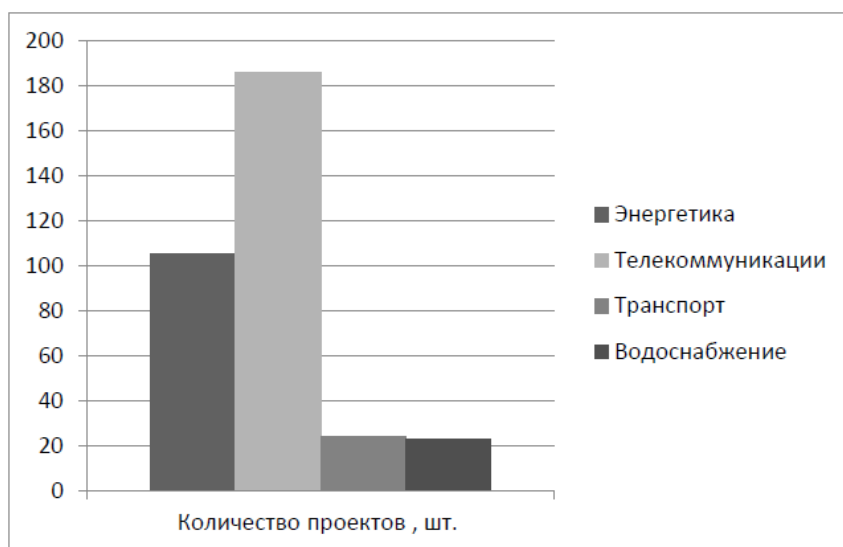


Рис. 1. Количество проектов, реализованных в России по схеме частной финансовой инициативы в период 1990–2014 гг. [4]

Объемы инвестиций по рассматриваемой схеме взаимодействия финансовых отношений экономических субъектов по секторам за

этот временной отрезок распределены следующим образом (рис. 2).

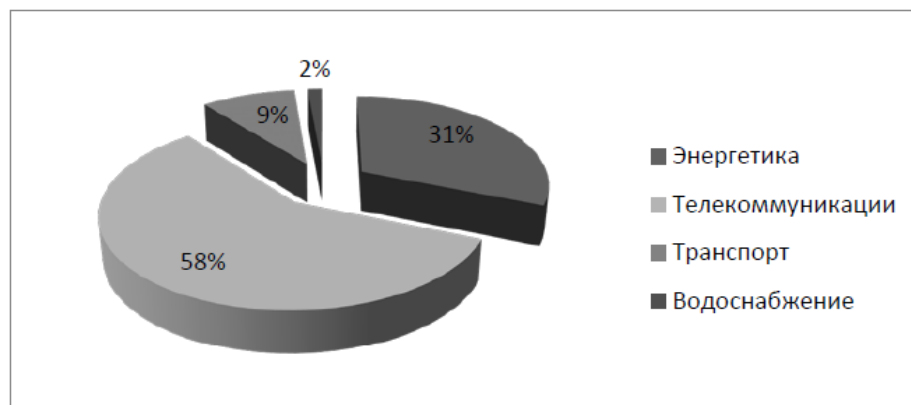


Рис. 2. Объем инвестиций в проекты, реализованные в России по схеме частной финансовой инициативы в период 1990–2014 гг.[4]

Таким образом, как мы можем видеть, в российской экономике практика применения частной финансовой инициативы пришлась, большей частью, на обеспечение энергетических и телекоммуникационных проектов. Причем динамика посекторного распределения остается прежней на протяжении всего периода, что подчеркивает приоритетность данных секторов экономики в практике применения схем государственно-частного партнерства в России. Отметим, что сегодня, в условиях повышенной ключевой ставки ЦБ, спрос на проектное финансирование растет. Минэкономразвития в целях исполнения поручений Президента РФ о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста в части принятия нормативных правовых актов, направленных на расширение применения компаниями и коммерческими банками механизма проектного финансирования [8], разработало Программу, ориентированную на создание механизма поддержки инвестиционных проектов, реализуемых в России на основе проектного финансирования. В рамках Программы, источником финансирования которой являются кредитные средства Банка России, по ряду строго оговоренных критериев отбираются проекты к реализации. Планируемый объем кредитов – до 500 млрд р. нарастающим итогом на конец 2018 г. (в дополнение, государственные гарантии по выданным кредитам – до 125 млрд р.). После проведения анализа над потенциально финансируемыми проектами глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев пришел к заключению, что этого объема средств будет недостаточно в условиях по-

вышенного спроса на ПФ. По названной причине сегодня обсуждается возможность увеличения как самого финансирования, так и государственных гарантий по кредитам, на сегодняшний день одобрены три проекта (2 проекта АПК и 1 проект – телекоммуникационный), т.е. положено начало их финансированию [9].

Таким образом, рассматривая общие тенденции отношений субъектов экономики в рамках проектного финансирования, отметим, что за последние годы динамика объемов проектного финансирования (как в натуральном, так и в денежном выражении) сохраняется положительная.

Перспективность инструментов, предлагаемых данным механизмом обеспечения ключевых для экономики проектов, подтверждает практический опыт многих развитых и развивающихся стран мира. Проследим статистику объемов проектного финансирования в общемировом масштабе по основным секторам за 2012–2014 гг.

В основе выявления тенденций в данном случае лежат результаты ежегодных отчетов «Project Finance Review» агентства Thomson Reuters (Стэнфорд, США) за первые три квартала каждого из указанных годов. Рассмотрению в данном отчете подверглись традиционные и наиболее актуальные на сегодняшний день для изучаемой сферы экономических отношений сектора экономики (см. таблицу). Заметим, что характер и распределение объемов проектного финансирования зависят от отраслевой направленности той или иной национальной экономики.

Анализ современных тенденций проектного финансирования...

Посекторное распределение в общемировом масштабе, на основании упомянутого отчета представлено в таблице.

Положительную динамику, как в совокупном объеме проектного финансирования, так

и в разрезе секторов экономики, можно наблюдать на рис. 3, построенном на базе информации из упомянутых отчетов.

Таким образом, очевидно, что энергетический и нефтегазовый секторы мировой

Объем проектного финансирования по секторам в мире за первые три квартала 2012–2014 гг.*

Секторы экономики	Объем проектного финансирования, млн дол. США			Темп роста, %
	Янв.-сент. 2012 г.	Янв.-сент. 2013 г.	Янв.-сент. 2014 г.	
Энергетика	45949,5	45389,2	52208,4	113,6
Нефтегазовая отрасль	38476,6	32943,8	38019,3	98,8
Транспорт	33786,5	27760,2	36824,2	109,0
Горнодобывающая промышленность	3750,7	1338,0	18666,3	497,7
Нефтехимия	4021,0	10229,6	10416,9	259,1
Промышленность	3196,8	17010	10131,2	316,9
Недвижимость	9181,0	7197,1	9581,9	104,4
Телекоммуникации	801,5	1948,0	905,4	113,0
Водоснабжение	3190,6	2356,2	591,3	18,5
Переработка отходов	772,0	1072,2	318,5	41,3
Итого	143126,2	147244,3	177663,4	124,1

*Составлена авторами (по материалам [1–3])

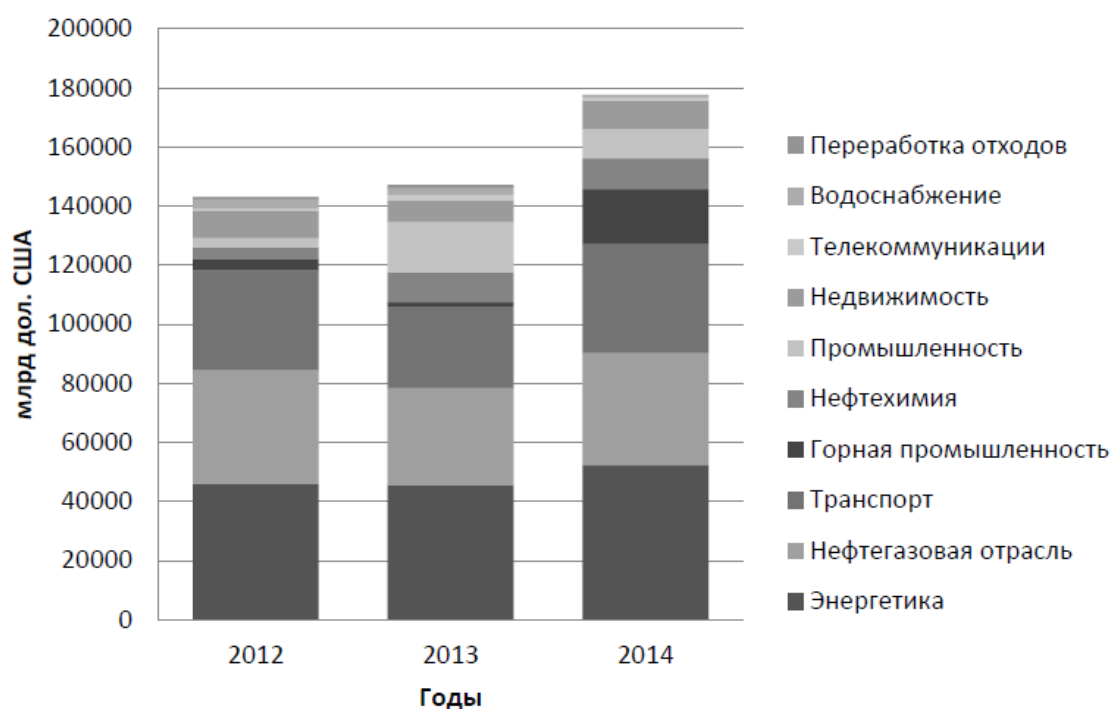


Рис. 3. Динамика объемов проектного финансирования в мире по секторам. Составлен авторами (по материалам [1–3])

экономики занимают большое место в общем объеме проектного финансирования и остаются приоритетными для использования механизмов, предоставляемых данным способом взаимодействия экономических субъектов. Довольно быстрыми темпами развивается применение проектного финансирования в горнодобывающей промышленности (за рассматриваемый временной промежуток темп роста составил около 500%, причем такие показатели в общемировом масштабе обусловлены ростом объема сделок по проектному финансированию в каждом из регионов).

Уверенными темпами возрастает количество контрактов проектного финансирования промышленности, однако в 2014 г. произошло значительное сокращение, наблюдаемое

лишь по АТР и ЕСВА – в Америке количество сделок возросло, а объем проектного финансирования сектора увеличился более чем в 13 раз. В разрезе каждого из рассматриваемых регионов также имеет тенденцию к постоянному сокращению проектное финансирование водоснабжения и переработки отходов.

Объемы проектного финансирования приоритетных секторов в разрезе регионов по данным на первые 9 месяцев 2014 г. представлены на рис. 4.

В целом же примечательно, что использование схем проектного финансирования для реализации крупных общественно значимых проектов активно используется во всех регионах, и объем финансирования по состоянию на 2014 г. находится в достаточно близком соотношении (рис. 5).



Рис. 4. Распределение общего объема проектного финансирования нефтегазового и энергетического (приоритетных) секторов экономики, январь-сентябрь 2014 г. Составлен авторами (по материалам [1–3])



Рис. 5. Объемы проектного финансирования на мировом рынке за первые три квартала 2014 г. Составлен авторами (по материалам [1–3])

Таким образом, как мы можем заключить на основании статистических данных, характер хозяйственных отношений экономических субъектов по поводу финансирования крупных проектов полностью соответствует специфике и отраслевой направленности региональных экономик и во многом определяется теми же факторами, что формируют структуру и состояние региональных экономик в целом. Это косвенным образом демонстрирует результаты прочной интеграции проектного финансирования в экономический инструментарий развитых и развивающихся стран.

Очевидно, что инструментарий схем проектного финансирования предоставляет взаимодействующим субъектам ряд весомых преимуществ и возможностей, среди которых, обобщая сказанное, можно отметить: ограничение ответственности инвестора, эффективное распределение и диверсификацию потенциальных рисков, а также их учет в стоимости долгового финансирования, множественность возможных подвидов схемы финансирования, предполагающих различные комбинации партнерства субъектов как частного, так и государственного сектора. Тем не менее практика использования проектного финансирования демонстрирует определенные недостатки, что позволяет обнаружить «узкие места» и противоречия: как в масштабе мировой экономики, так и в рамках национальных финансовых отношений.

Так, «оборотной стороной медали» проектного финансирования являются такие его характеристики, как значительные процентные платежи по кредиту; высокие риски (несмотря на то что проектное финансирование предоставляет эффективные схемы распределения рисков, весомым остается тот факт, что возврат основного долга и процентные платежи осуществляются за счет генерируемых проектом средств); высокие издержки на подготовительной (прединвестиционной) фазе жизненного цикла проекта, которые несет потенциальный заемщик, жесткая система контроля деятельности заемщика в ходе реализации проекта со стороны банка-кредитора (или банковского консорциума); достаточно большие объемы свободно циркулирующих денежных потоков, что также провоцирует вполне очевидные риски. В общемировом масштабе эксперты также часто указывают на дисбаланс целей и интересов государства и частного бизнеса в рамках ГЧП, злоупотребление на его почве государством своими

полномочиями: экспроприация, увеличение налоговой нагрузки и т.п.

На современном этапе развития мировой экономики также следует особо выделить такой мощный фактор, способный угрожать качеству и эффективности сделок проектного финансирования, как экономический кризис. Он порождает дестабилизирующие процессы и явления, среди которых нестабильность валютного рынка, непостоянство законодательной регламентаций финансовых отношений, как внутринациональных, так и в масштабе мировой экономики. Как результат, порождаются такие тенденции, как значительное возрастание стоимости кредита, провал или временная заморозка проектов, невыполнение заемщиками своих обязательств перед банками (консорциумами), сокращение инициативы вывода проектного финансирования на международную экономическую арену с привлечением внешних игроков для диверсификации рисков (возрастание ориентации на внутренние рынки).

Каждое из проявляющихся на современном этапе противоречий сферы проектного финансирования требует тщательного и комплексного факторного анализа, в ходе которого станет возможным найти баланс интересов всех взаимодействующих субъектов и разработать стратегию, позволяющую заемщику если не нивелировать, то минимизировать риски [5].

В рамках текущего исследования возможным представляется указать потенциальные направления и сферы научно-практических поисков, ориентированных на разработку мер по сокращению рисков и устранению острых противоречий проектного финансирования.

Так, геополитические и макроэкономические риски могут быть нивелированы такими мерами, как:

- формирование проектных компаний и реализация проектов под юрисдикцией других стран (международные контракты на выполнение мероприятий на разных этапах жизненного цикла проекта);
- страхование политических рисков (отметим, что такая мера является достаточно дорогой для потенциального заемщика, но в зарубежной практике проектного финансирования зарекомендовала себя весьма благоприятно);
- использование гарантий экспортных кредитов;
- договорное разделение политических рисков между кредиторами и внешним спонсором проекта;

– использование свопов и инструментов хеджирования [10].

Российская практика проектного финансирования имеет ряд характеристик, структурно и идеологически отличающих ее от аналогичной системы взаимодействия хозяйствующих субъектов других национальных экономик. Отметим также, что налицо наличие противоречий методологической базы процесса финансирования проектов. Отсутствует общепринятая единая экономическая терминология, неоднозначны многие научно-теоретические классификации и группировки элементов механизма взаимодействия экономических агентов.

Следующая особенность, являющаяся в то же время серьезным недостатком, – отсутствие полной законодательной базы. В целом регулирование и контроль взаимоотношений хозяйствующих субъектов в рамках проектного финансирования не являются комплексными и твердо закрепленными в официальных документах. Так, до 2014 г. законами, регулировавшими сферу проектного финансирования, являлись Гражданский кодекс Российской Федерации, ряд федеральных законов (таких, как ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О концессионных соглашениях», «О банкротстве» и т.п.). Очевидно, что указанные официальные документы не учитывали и не регламентировали многих существенных аспектов практики проектного финансирования, что само по себе являет собой причину возникновения разногласий и неоднозначных вопросов и затрудняет создание устойчивой методологической базы отношений между субъектами. Использование зарубежного опыта проектного финансирования в сложившейся ситуации одновременно можно рассматривать и как причину, и как следствие приверженности российских экономических агентов опираться на зарубежный опыт в данной сфере. Так, обращение к прецедентным ситуациям и схемам обеспечивает, как правило, появление возможного к использованию «шаблона», что в свою очередь подрывает взгляд на необходимость разработки собственной законодательной базы, как на острую проблему, требующую скорого разрешения. С другой стороны, законодательная база является недостаточной по той причине, что система права проявляет неспособность к быстрой адаптации к возни-

кающим в сфере проектного финансирования элементам и связям между субъектами.

Однако стоит отметить, что на данном этапе органы власти активно занимаются восполнением пробелов в законодательстве. Таким образом, с начала 2014 г. Государственной Думой были приняты два значимых для становления проектного финансирования в России федеральных закона: № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации». Они включают ряд положений, направленных на развитие проектного финансирования и рынка облигаций. Тем не менее нельзя не отметить того факта, что законодательная база регламентирующих документов должна охватывать как можно более широкий спектр нюансов взаимодействия экономических агентов.

Следующий аспект – серьезные барьеры на пути становления ГЧП в отечественной экономической практике полноценным механизмом для совершенствования общественной инфраструктуры. Они являются порождением недостаточного принятия в отечественной экономике синергетического эффекта взаимодействия государственного и частного секторов. Данная проблема может быть разрешена только в условиях повышения уровня доверия хозяйствующих субъектов государственным органам, что в свою очередь становится возможным лишь в процессе совершенствования и стабилизации экономических инструментов, имеющих место в национальной экономике [6].

Следующий существенный недостаток российского проектного финансирования – достаточно жесткая политика Центрального банка по отношению к банковским продуктам: к резервированию предъявляются требования в размере 50–100%, нормативы по максимальному размеру риска на одного заемщика (или группу заемщиков) – max 25%. В результате имеет место весьма высокая стоимость кредита (по сравнению с зарубежной практикой проектного финансирования).

За рубежом проектное финансирование является по сути не отдельным видом целевого кредита, а своего рода инвестиционным продуктом, подразумевающим возможность привлечения IPO с последующим листингом.

Так, проектная компания изначально имеет в распоряжении инвестиции, не требующие возврата, но приносящие инвесторам прибыль в виде дивидендов. В противовес зарубежной практике в России инициатор должен внести в проект не менее чем 30% собственных средств, а остальные 70% вкладываются банком-кредитором как кредитная линия.

Еще один фактор, тормозящий развитие проектного финансирования в стране, – отсутствие в распоряжении проектных компаний счетов-эскроу. Это препятствует контролю денежным поступлениям и расходам, а также не позволяет добиться прозрачности использования денежных средств. Недостатки РСБУ связаны с недостаточной способностью к адаптации системы к отражению всего комплекса осуществляемых в процессе проектного финансирования мероприятий [10].

Перечисленные проблемы могут быть решены только за счет пересмотра структурных элементов финансовых механизмов, а также инструментов денежно-кредитной политики, что возможно только в условиях стабилизации экономического климата.

Еще один важный аспект – недостаток высококвалифицированных кадров, низкий уровень подготовки менеджмента, функционирующего в сфере проектного финансирования. Данная проблема, как и многие из обнаруживающихся сегодня в российской практике проектного финансирования, напрямую связана с недостаточностью собственного опыта реализации проектов, полностью адаптированных к российским реалиям. Решение очевидно – переподготовка кадров, в основе которой лежит сочетание западного опыта и особенностей российского менталитета, а также привлечение иностранных специалистов и взаимообогащение опытом реализации проектного финансирования посредством использования международных контрактов.

Таким образом, выявленные проблемы и противоречия практики проектного финансирования требуют тщательного и комплексного анализа, в ходе которого станет возможным найти баланс интересов всех взаимодействующих субъектов. Проектное финансирование как форма организации финансового взаимодействия субъектов в рамках реализации крупного проекта сталкивается с рядом вызовов внешней среды. Принять их национальная экономика способна, лишь имея в арсенале набор специфических финансовых инструментов и находясь в состоянии готовности

осуществить структурные преобразования, упорядочивающие и регламентирующие отношения хозяйствующих субъектов, а также придающие проектному финансированию наибольшую привлекательность для каждой из вовлеченных сторон.

Библиографический список

1. Thomson Reuters. Global Project Finance Review: First Nine Month 2012. URL: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/3Q2012_Global_Project_Finance_Review.pdf.
2. Thomson Reuters. Global Project Finance Review: First Nine Month 2013, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/3Q2013_Global_Project_Finance_Review.pdf.
3. Thomson Reuters. Global Project Finance Review: First Nine Month 2014. URL: http://dmi.thomsonreuters.com/3Q2014_Global_Project_Finance_Review.pdf.
4. World Bank, Private Participation In Infrastructure. – база данных, URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=1.
5. Давыдова Л.В., Ильин И.В. Развитие проектного финансирования на мировом уровне – ключевой фактор выхода из кризиса и обеспечения экономического роста // Финансы и кредит. 2010. № 27. С. 2–7.
6. Джуха В.М., Карнова А.В. Проектное финансирование государственно-частного партнерства при реализации региональных инфраструктурных проектов // Управление Экономическими Системами. 2014. № 12.
7. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / М., 2012.
8. Перечень поручений Президента РФ «О дополнительных мерах по стимулированию экономического роста» от 14 мая 2014 года.: URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/23900#sel=44:1,45:5>.
9. Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования: Постановление Правительства от 11 октября 2014 года № 1044. URL: <http://government.ru/media/files/NAyAUgamxTo.pdf>.
10. Суэтин А.А. Проектное финансирование // Современные технологии управления. 2012. №12 (24). № рег. статьи 0421200170. URL: <http://sovman.ru>.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКСПАНСИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В РОССИЮ¹

*В.С. МИНЧИЧОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и международный бизнес», Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: valerypavlova@rambler.ru*

*П.Ю. БАРЫШНИКОВ, магистрант Adam Smith Business School, MFin International Finance, University of Glasgow
e-mail: baryshnikoff@inbox.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инвестиционной политики наиболее успешных западно- и восточноевропейских транснациональных банков в ходе экспансии в России. Представлены результаты уникального опроса на тему отношения российских клиентов к ТНБ из стран Европейского союза. Материалы статьи имеют теоретическое и практическое значение как для российских банков, планирующих зарубежную экспансию, так и для зарубежных банков, рассматривающих возможности расширения собственной деятельности в России.

Ключевые слова: инвестиции, транснационализация, транснациональные банки, Европейский союз, иностранные инвестиции, Центральная и Восточная Европа, банки с иностранным участием.

Процессы транснационализации бизнеса, в первую очередь в сфере финансов, на сегодняшний день во многом одновременно определяют тенденции развития мировой экономики и являются базовым составным элементом процесса глобализации. Масштабы транснационализации банковского сектора огромны, и изучение опыта транснационализации ведущих банков необходимо как для успешных научных изысканий, так и для ведения прибыльного бизнеса в любой сфере экономики.

Транснационализация деятельности компаний прежде всего включает в себя зарубежную инвестиционную активность и вклю-

чение в международные инвестиционные процессы, что доказано как эмпирическими данными, так и трудами наших коллег, к примеру, А. В. Данильченко, Д. С. Калинина, А.В. Кузнецова, Б. А. Хейфеца. Следует лишь уточнить, что определяющим и принципиальным свойством транснационализации, выделяющим ее из зарубежной инвестиционной деятельности в целом, является непереносное обеспечение контроля национального инвестора или капитала над зарубежными объектами инвестирования. Об этом также подробно говорят в своих трудах Н.Х. Вафина, Э.Г. Кочетов и др.

Транснационализация банковской сферы в различных странах значительно отличается, её характеризуют разные условия, методы, правовая база и т.д., в первую очередь вследствие различной роли государства в странах развитых и развивающихся.

Таким образом, целью нашего исследования является анализ опыта и характера транснационализации банков стран новых и старых членов ЕС. Прежде всего это экспансия транснациональных банков (ТНБ) в российский банковский сектор.

Мы поставили перед собой следующие задачи:

– определение путей транснационализации банков Германии и анализ их экспансии в России;

– анализ и выявление особенностей экспансии банков стран региона ЦВЕ (Центральной и Восточной Европы), новых членов ЕС, в России на примере венгерских банков;

¹ Статья написана при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект №14-37-01203 «Теория и практика транснационализации банков: роль ТНБ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой», участник гранта – В.С. Минчичова, канд. экон. наук.

– обобщение и интерпретация результатов исследования, посвященного доверию российских граждан к транснациональным банкам из стран ЕС, и выявление перспектив привлечения клиентов ТНБ из стран ЕС-15 (старых членов ЕС) и стран ЕС-28 (новых членов ЕС).

Анализируя деятельность транснациональных банков Германии, мы выделим двух основных игроков. Это Deutsche Bank AG (DB) и Commerzbank AG (CB) – крупнейшие банки ФРГ. По состоянию на конец 2014 г. капитал DB и CB составлял \$77 546 млн и \$30 489 млн соответственно [6].

Международную инвестиционную деятельность крупнейших немецких банков мы начнем с рассмотрения опыта транснационализации банка №1 в Германии и 16-го банка в мире по величине капитала – DB. Начиная с первых дней (с 1870 г.) своей работы DB был нацелен на транснационализацию своей деятельности и международную экспансию. За первые несколько лет работы DB открыл отделения в Шанхае и Йокогаме, а в 1873 г. – в Лондоне. Необходимость развертывания международной деятельности банка была обусловлена тем, что отечественные импортеры и экспортеры полностью зависели от английских и французских банков (push-факторы транснационализации). Таким образом, открытие отделения в Лондоне было крайне важным для создания положительной репутации немецкой торговли в мировом финансовом центре.

Первые инвестиционные проекты банка касались сферы тяжелой индустрии и сталелитейного производства. Так в 1883 г. DB финансировал строительство Североатлантической железной дороги в США, а в 1886 г. между турецким правительством и DB было подписано соглашение о выдаче франшизы на строительство Анатолийской железной дороги, соединяющей Стамбул и Анкару. В последующие годы DB продолжил свою экспансию на международные рынки, инвестировав в итальянский банк Banca Commerciale Italiana, а также в Шантунгские железнодорожную и горнодобывающую компании в северном Китае. В начале XX в. DB продолжил инвестировать в иностранную промышленность. Так, в 1903 г. банк финансировал строительство Багдадской железной дороги, а также приобрел акции румынской нефтяной компании Steaua Romana. Тем самым DB показал, что он является не только влиятельным локальным банком, но также крупным международным инвестором.

В период перед Первой мировой войной DB был в основном сконцентрирован на региональной экспансии и развитии отечественной промышленности. Он поглотил ряд немецких банков и инвестировал свои средства в такие корпорации, как Siemens, Krupp, Bayer и др. Однако в течение первого десятилетия XX в. были открыты новые отделения в Стамбуле и Брюсселе, а также направлены инвестиции в недавно созданный Немецко-Азиатский Банк.

После войны DB потерял большинство зарубежных активов и был вынужден продавать свое иностранное имущество. Однако в то же время перед банком открывались новые возможности для развития бизнеса. Так, DB сыграл важную роль в создании производственной кинофирмы UFA, а также в слиянии компаний Daimler и Benz.

Во времена правления Третьего рейха DB был вынужден стать орудием в руках нацистского правительства. В то время банк производил агрессивную экспансию на территории Австрии и Чехии. Его целью было поглощение отделений и имущества банков, осуществлявших свою деятельность на этих территориях. Такой же экспансионной политики DB придерживался и во время Второй мировой войны на оккупированных территориях.

Период после войны и до конца 1950-х гг. был очень тяжелым в истории банка. Только в 1958 г. DB стал постепенно восстанавливать свое международное присутствие. В этом году стал лид-менеджером сделки по размещению иностранных облигаций южноафриканской AngloAmerican Corporation. Наиболее активное развитие международного банка началось в 1970-х гг. DB начал свое становление как транснациональный банк. Новые отделения в Токио, Париже, Брюсселе, Москве, Нью-Йорке и других городах мира способствовали развитию банка. Эволюция финансовых рынков, технологический прогресс и поглощение крупных банков Испании, Италии, США и Великобритании привели к тому, что за последние два десятилетия DB добился большего, чем за вековую историю своего существования.

Поглотив в 1989 г. английский инвестиционный банк Morgan Grenfell & Co, DB начал свою деятельность на международной арене в качестве инвестиционного банка. Через десять лет произошла интеграция с американским банком Bankers Trust, что открыло DB доступ к рынку США и являлось кульминацией международной экспансии банка. Сегодня DB является ведущим транснациональным универсальным банком, осуществляющим

свою деятельность по всему миру. Банк предоставляет широкий ассортимент продуктов и услуг в области инвестиционного, корпоративного и розничного банковского обслуживания, а также в области управления активами и частным капиталом.

В одном году с DB был создан второй по величине банк ФРГ – Commerz- und Disconto-Bank in Hamburg (нынешний Commerzbank AG). В то время перед банком стояла задача содействовать установлению деловых отношений между иностранными торговыми компаниями и известными частными банкирами Германии. Помимо этого СВ играл немаловажную роль в процессе привлечения новых средств для немецкой торговли и создания благоприятных условий для международной торговли. Для этого через три года после его создания СВ инвестировал в создание английского London and Hanseatic Bank, где выкупил более половины уставного капитала в £666 000 [5].

В конце XIX в. банк активно направлял инвестиции в различные проекты. Например, СВ являлся одним из основателей Гамбургско-Южноамериканской паровой компании, осуществлявшей торговлю между Германией и странами Латинской Америки. В начале XX в. СВ принимал участие в эмиссии государственных и муниципальных облигаций. При этом банк выпускал облигации не только для Германии и североευропейских стран, но также и для Австро-Венгрии и Российской империи.

Дальнейшую международную экспансию СВ продолжил только после Первой мировой войны, купив долю в голландском банке N.V. Hugo Kaufmann & Co.»s, а также в латвийском Rigaer Internationale Bank. Во время Второй мировой войны СВ открывал свои отделения на территориях, оккупированных Германией. Однако по-настоящему транснациональным СВ стал в 1950-х гг. Изначально международная деятельность банка была ориентирована на открытие представительств, которые в те годы появились в Амстердаме, Мадриде и Рио-де-Жанейро.

В 1962 г. акции СВ были размещены на Лондонской бирже, в то время как DB вышел на мировой фондовый рынок только спустя почти 40 лет, в 2001 г., начав котируются свои акции на нью-йоркской бирже. Таким образом, СВ вышел на мировые рынки капитала раньше, чем его отечественные конкуренты, что свидетельствует о его транснациональной ориентации. В 1970-х гг. СВ начал активную кооперацию с международными банками-пар-

тнерами. Это был большой шаг на пути становления СВ как крупного банка, осуществляющего свою деятельность в любой точке мира. В это время СВ, Crédit Lyonnais и Banco di Roma подписали партнерское соглашение о создании Europartners Group. Через несколько лет СВ также принял участие в создании голландского Europartners Bank N.V., получив 60% в уставном капитале банка. Акции СВ начали котируются на Парижской, Венской, Люксембургской и Амстердамской биржах, а также на биржах в Бельгии, Швейцарии и биржах азиатских стран. В последующие годы СВ проникает на новые рынки и открывает новые представительства и филиалы в США, Латинской Америке, Африке, на Ближнем Востоке и в Азии.

В 1980-х гг. СВ стал работать как транснациональный инвестиционный банк, основав дочерние компании Commerz Securities (Japan) Company Ltd. в Гонконге и Токио, а также CICM (Ireland) Ltd. в Дублине, занимавшиеся операциями с ценными бумагами и паевыми инвестиционными фондами. В последующие годы СВ продолжил экспансию на азиатские рынки, совершив инвестиции в ряд фирм и банков в Сингапуре, Индонезии и Индии. В 1990-х гг. СВ продолжил становление как глобальный инвестиционный банк, поглотив 75% британской управляющей компании Jupiter Tyndall, тем самым следуя стратегии своих отечественных конкурентов.

За последнее десятилетие СВ значительно укрепил свои позиции на рынке, поглотив своего главного конкурента Dresdner Bank AG, и стал вторым по величине банком Германии, обслуживающим более 15 млн частных и более 1 млн корпоративных клиентов. В 2013 г. СВ приобрел польский mBank, после чего Польша стала вторым по значимости рынком для СВ. Сегодня СВ финансирует около 30% немецкой торговли и является лидером в финансировании предприятий малого и среднего бизнеса.

Таким образом, как Deutsche-, так и Commerzbank были основаны для поддержания отечественных экспортеров и импортеров, а также для содействия развитию международной торговли. Оба банка принимали активное участие в развитии немецкой промышленности. Однако DB, в свою очередь, осуществлял инвестиции и в иностранные проекты, например, строительство железных дорог, развитие нефтегазовой, добывающей промышленности и др. В целом DB и СВ придерживались схожих путей в их международной экспансии, открывая представительства

и отделения в различных точках мира. Более того, они наращивали свое влияние в Европе преимущественно поглощая местные банки. Как DB, так и CB начиная с 1990-х гг. стали развивать свое инвестиционное направление, желая проникнуть на мировые фондовые рынки. Стоит отметить, что DB удалось в большей степени развить свою инвестиционную деятельность, в то время как CB сделал акцент на улучшении обслуживания корпоративных и частных клиентов, а также расширении своей продуктовой линейки.

Как отмечалось ранее, сегодня оба банка имеют отделения по всему миру, в том числе и в России. DB начал работать еще в Российской империи. Так, в 1881 г. DB выкупил часть акций Русского банка внешней торговли в Санкт-Петербурге и выпустил первые облигации российских железных дорог. С Советским Союзом DB начал сотрудничать с 1926 г. Тогда банк возглавил консорциум по финансированию советского экспорта. В 1970 г. DB выступил организатором финансирования поставок газопроводных труб для осуществления экспорта газа Советским Союзом.

DB является первым немецким банком, получившим в 1972 г. лицензию на открытие представительства в Москве. В 1998 г. компания основала 100% дочернюю компанию в России. В 2001 г. банком был создан Центр Разработки ПО, специализирующийся на создании технологических решений для торговли ликвидными финансовыми инструментами. Это программное обеспечение используется сейчас не только в России, но и за рубежом. В 2003 г. DB приобрёл 40 % уставного капитала Объединённой финансовой группы – одной из ведущих российских независимых инвестиционных компаний, а в 2006 г. оставшиеся 60 %. Следующей покупкой стало приобретение 40% инвестиционной компании ОФГ Инвест с возможностью увеличения доли DB до 100%. С 2009 г. ОФГ Инвест работает под брендом Deutsche UFG Capital Management. В 2005 г. были зарегистрированы и начали работать пять паевых инвестиционных фондов УК ДВС Инвестмент в России, таким образом DB вышел на рынок коллективных инвестиций России.

К сожалению, ввиду западных санкций и негативной экономической ситуации в России, в сентябре 2015 г. DB объявил о сворачивании большей части своего бизнеса в России. Российское отделение будет лишь предоставлять услуги по торговому финансированию, финансированию оборотного капитала, валютным операциям и управлению

денежными средствами клиентов. Другие услуги российским клиентам будут предоставляться из международных центров DB.

Через четыре года после открытия представительства DB в России, в 1976 г. CB открыл свое представительство в Москве. В 1999 г. в Москве лицензию на осуществление банковских операций получил 100% дочерний банк CB ЗАО «Коммерцбанк (Евразия)», к которому в 2010 г. после поглощения присоединился российский филиал Dresdner Bank. В отличие от DB, CB в России не осуществлял никаких крупных инвестиций и поглощений. Самой крупной сделкой является покупка 15% акций Промсвязьбанка стоимостью 2,5 млрд р. Однако в 2012 г. мажоритарный акционер Промсвязьбанка Promsvyuzcapital B. V. выкупил долю CB [4].

Основной задачей CB в России является содействие российским компаниям в их кооперации с Германией, а также немецкому бизнесу в его деятельности на российском рынке. Таким образом, CB предоставляет своим клиентам услуги по ведению и обслуживанию счетов, торговому финансированию, кредитованию и др. Как отмечалось ранее, из-за неблагоприятных экономических условий для ведения бизнеса в России, немецкие компании сокращают свое присутствие в России, что безусловно влияет на банки с немецким капиталом.

В этой связи у иностранных банков не остается выбора, кроме как сокращать свою деятельность либо же вовсе выводить свои активы из страны. С одной стороны, международные банки покидают Россию, чтобы сократить свои страновые риски. С другой – таким образом они соблюдают санкционный режим, который запрещает торговлю некоторых видов товаров, а также инвестиции в отдельные отрасли, что сильно препятствует полноценному функционированию иностранных банков в РФ.

Подводя итог, отметим, что немецкие банки за историю своего существования проявили себя как транснациональные организации, развернувшие свою деятельность по всему миру. В России ввиду определенной специфики банковского сектора иностранные банки играют второстепенную роль в развитии отечественного банковского дела. Однако несмотря на высокую конкуренцию, банки ФРГ смогли стать полноценными членами инвестиционно-банковского рынка России, и сейчас активно поддерживают как отечественные, так и зарубежные компании в их инвестиционной деятельности. Только в

2014 г. DB выступил в роли ко- и лид-менеджера по сделке размещения еврооблигаций таких гигантов, как Газпром и Сбербанк.

К сожалению, сделать какие-либо положительные прогнозы о будущем немецких банков в России крайне сложно. Оно будет зависеть как от внутренних, так и от внешних экономических и политических факторов. Санкции западных стран, низкие цены на энергоресурсы, а также снижающиеся рейтинги международных агентств ухудшают экономический климат РФ и являются препятствием на пути развития иностранного бизнеса в стране. С другой стороны, низкий курс рубля и, как следствие, низкая стоимость капитала могут простимулировать иностранные компании направлять свои инвестиции именно в российскую экономику. Так, по словам американского финансиста Джима Роджреса, сейчас хорошее время для инвестирования в Россию [1]. Следует отметить, что будущее немецких банков в России во многом зависит от политической ситуации в мире, и в большей степени от успешного преодоления разногласий между Россией и трансатлантическим блоком, а также от успеха преодоления кризиса в российской экономике.

Охарактеризуем опыт транснационализации банков стран региона Центральной и Восточной Европы в разрезе их инвестиционной активности за рубежом на примере Венгрии.

Банковская сфера региона ЦВЕ имеет большую емкость клиентской базы, по-прежнему развивающуюся экономику (притягивающие pull-факторы транснационализации и экспансии) и вследствие этого интерес к ней со стороны крупнейших ТНБ развитых стран. Успешными в регионе можно назвать несколько банков, имеющих родительскую компанию в странах рассматриваемого региона. Среди них есть и банки из стран бывшего СССР, к примеру, Сбербанк (Россия), ВТБ (Россия), Приватбанк (Украина).

Однако сообразно задачам нашего исследования мы рассмотрим экспансионистские действия банков из стран – новых членов ЕС, прежде всего Польши, Чехии, Венгрии – в России. Опыт транснационализации этих банков представляет наибольший интерес для банковских организаций российского происхождения в связи со схожестью экономических, культурных, исторических факторов, влияющих на развитие банковской сферы в упомянутых странах в целом.

Российский рынок капиталов и финансовых услуг притягателен для зарубежных ин-

весторов из-за своего значительного масштаба и меньшей степени контроля со стороны государства, либеральности (pull-факторы экспансии). В последние годы эта ситуация стала меняться, поэтому принципиально новых вторжений на российский рынок финансовых услуг не наблюдается. Что касается инвестирования в российские банки, их покупка или вложения в капитал – это на данный момент единственная возможность получать иностранными банками доход от российских клиентов, так как создание филиалов кредитных организаций в России по-прежнему запрещено.

Однако успешные примеры экспансии на российский рынок на рубеже 2000-х и 2010-х гг. из стран – новых членов ЕС известны: чешский Home Credit Bank, венгерский OTP Банк, кипрский Юниаструм (через Bank of Cyprus) и др. Молниеносное и достаточно агрессивное привлечение клиентов, политика мультинаправленности услуг, активное развитие сети подразделений – черты, отличающие процесс транснационализации этих финансовых организаций в России. Мы остановимся на опыте экспансии на рынок России венгерского OTP Group.

История Государственного сберегательного банка Венгрии – Országos Takarékpénztár – начинается с 1949 г. OTP Bank основан в полной государственной собственности. До 1990-х гг. он осуществлял функции розничного кредитования и депонирования средств граждан Венгрии, а также муниципалитетов. Постепенно объем функций включил в себя операции с недвижимостью, обмен валют и депозиты в иностранной валюте. В 1990 г. банк был реорганизован в публичную компанию с акционерным капиталом в 23 млрд венгерских форинтов (около 115 млн дол.). Финансовые операции стал осуществлять Национальный сберегательный и коммерческий банк (National Savings and Commercial Bank), у него появилась первая дочерняя компания для операций с недвижимостью OTP Real Estate. Приватизация OTP Bank была проведена в 1995 г. Три выпуска акций дали возможность банку создать значительный капитал, который на 50% + 1 акция ещё принадлежал государству, остальные средства пришли от частных и институциональных инвесторов. Постепенно доля государственного участия в капитале банка сокращается. В 2000-х гг. банк продолжает политику привлечения заемных средств традиционными выпусками облигаций в значительных объемах: к примеру, только на ММВБ в 2011 г. посту-

пили облигации ОТП Банка на сумму свыше 2,5 млрд р., в 2013 г. – свыше 20 млрд р. [3].

Следует отметить, что до 2008 г. ОТП Group наращивала объёмы собственности и поглощала компании в других странах, что свидетельствует о достижении предела наращивания группой собственных и заемных капиталов. Одно из дочерних предприятий было продано французской компании.

По завершении приватизационных процессов в банке началась его активная экспансия в страны ЦВЕ. Причем направление было избрано изначально – конкурировать с немецкими и австрийскими, французскими и американскими финансовыми гигантами руководству банка представлялось нелогичным. Дочерние компании присутствуют в 8 странах – России, Украине, Сербии, Хорватии, Румынии, Черногории, Болгарии, Словении.

В России целью ОТП Group стал Инвестсбербанк, который за 12 лет предыдущей истории слился с тремя другими банками. Причем в 2005 г. Инвестсбербанк слился с московским Русским Генеральным Банком, а в 2006 г. поглотил омский Омскпромстройбанк и новороссийский Промфинсервисбанк. Таким образом, цель поглощения в России была избрана практически идеальная: неубыточный банк с развитой федеральной сетью, имеющий опыт в слияниях и поглощениях в российской законодательной среде. Также стоит отметить, что инвестиционная политика Инвестсбербанка ещё с 2003 г. строилась согласно неофициальным мнениям некоторых экспертов в банковской сфере в соответствии с целями ОТП Group при её консультациях и мониторинге.

Инвестирования ОТП Group в России носило прямой характер – были куплены в 2006 г. 96,4% акций Инвестсбербанка за 477 млн дол. На сегодняшний день 99% акций ОТП Банка (дочернего предприятия ОТП Group) принадлежат венгерским инвесторам (из них 97,6% – самой финансовой группе) [3].

Инвестиционная политика ОТП Group традиционно носит наступательный характер, организация расширяет своё присутствие в регионе ЦВЕ. В 2008 г. анонсировались цели инвестирования в банки Казахстана и Белоруссии, однако после кризисов 2008 г. и особенно 2014 г. инвестиционная политика претерпела ряд изменений. В означенных странах присутствие ОТП Group не осуществлено, а в российской экономике стратегия сменилась крайне осторожной: новые инвестиции не осуществляются, в 2013–2015 гг. банк терпел убытки прежде всего по креди-

там. Пока бегства капиталов не наблюдается (как в случае, к примеру, с продажей части подразделений Райффайзенбанка), однако в прессе появилась информация, что председатель правления, россиянин Георгий Чесаков, будет заменен на этом посту венгерским менеджером [2]. Как, впрочем, уже происходило в 2012 г. Руководство ОТП Group ротует кадры, чередуя российских и венгерских топ-менеджеров. Такое решение нетипично для современного состояния банковской сферы – в условиях кризиса российской экономики, падения валютного курса рубля и продления санкций относительно России на роль топ-менеджеров зарубежные банки приглашают обычно российских специалистов.

Однако следует отметить и появление нового дочернего предприятия в России в 2015 г., Touch Bank, специализирующегося на круглосуточном розничном банковском обслуживании.

Таким образом, особенностями и характерными чертами, отличающими процесс экспансии ОТП Банка в России, являются следующие:

- покупка эффективно функционирующего банка с развитой федеральной сетью отделений;
- покупка (дружеское поглощение – friendly acquisition) банка, имеющего опыт слияний и поглощений в России;
- прямое инвестирование при поглощении банка-цели;
- постепенный и относительно безболезненный переход на материнский бренд;
- политика дифференциации услуг;
- значительные вложения в развитие электронного банкинга;
- членство и получение постоянных консультаций от международной организации Банковская Ассоциация Центральной и Восточной Европы (ВАСЕЕ);
- регулярная ротация топ-менеджеров с чередованием венгерских (экспатов) и российских специалистов.

Оценим перспективы привлечения клиентов транснациональными банками из стран ЕС, осуществляющими инвестиционную деятельность в России.

Перспективы привлечения клиентов ТНБ из стран ЕС в России мы будем анализировать на основе авторского исследования В.С. Минчиковой «Доверие пользователей банковских услуг к банкам после введения экономических санкций против России и падения курса рубля в 2014 году», проведенного с целью изучения мнения российских граж-

дан старше 18 лет из среды экономически активного населения в 2015 г. в форме опроса. Вопросы касались изменения отношения к банкам, отечественным и зарубежным; изменения тактики распоряжения собственными и заемными капиталами; отношения к зарубежным и отечественным ТНБ и т.д. (после событий середины 2014 г. в российской экономике). Подробное описание методики и выборки исследования представлено в других работах автора [7]. В данной статье мы обратимся лишь к интересующим нас аспектам.

В первую очередь следует отметить, что платежеспособные респонденты наиболее интересующего банки возраста 23–40 лет в значительной степени пользуются услугами российских банков с государственным участием – 61,3%. Доверяют свои депозиты европейским ТНБ всего 12,8% опрошенных, всего зарубежным ТНБ – 15,6%, причем чаще всего пользователи банковских услуг диверсифицируют риски, доверяя свои средства не одному банку. Степень доверия иностранным банкам не меняется, в единичных случаях снижается после кризиса 2014 г. по понятным причинам, после введения санкций против российской экономики.

Восточноевропейские банки, вызывающие доверие опрошенных, представлены чешскими Home Credit и Первым чешско-российским банком, а также группой Юниаструмбанка с инвестициями из Кипра. Западноевропейские банки представлены австрийским Raiffeisen.

Что касается услуг, которые используют российские клиенты, то подавляющее большинство обращается к банкам для ведения текущего счета (90,6%). Хранящих свои средства в банках – большее количество (48,1%), чем людей, нуждающихся в кредитах (39,6%). Около 40% имеющих вклады в различных банках клиентов пользуются одновременно депозитарными и кредитными услугами, что свидетельствует о большой склонности россиян к сбережениям, прежде всего из-за привычки к нестабильности экономической ситуации и неуверенности в надежности банковских контрагентов. В ходе опроса не нашлось ни одного человека, который имел бы депозит и кредит в одном и том же банке.

Опрошенные также выражали намерения относительно использования услуг банков в будущем. ТНБ из России свои средства доверили бы 19,6% респондентов, зарубежным ТНБ – 10,8%, за рубежом готовы сделать вклад лишь 3,9%. На выбор влияют следующие факторы в порядке частоты упоминания: надежность банка согласно рейтингам, рос-

сийским и зарубежным; масштабы деятельности и капиталов; условия банка (прежде всего процентная ставка и наличие широкой сети филиалов и электронных сервисов); наличие государственной поддержки.

Интересными представляются также ответы на вопросы об ожиданиях клиентов от банков, которые намерены или осуществляют экспансию в другие страны. Примерно 28,6% опрошенных будут больше доверять банку, который станет транснациональным или увеличит своё присутствие за рубежом, неожиданно высокий процент россиян – 18,1% – доверять станут меньше, больше половины – 53,3% – полностью безразличны к процессу транснационализации банка, услугами которого они намерены воспользоваться или уже пользуются. Также следует упомянуть, что 11,7% респондентов резко отрицательно относятся к процессу транснационализации банковской сферы России вообще и скорее готовы пользоваться услугами национальных банков как в стране пребывания, так и в других странах.

Перечисленные обобщенные данные позволяют нам дать несколько рекомендаций для руководителей ТНБ, планирующих экспансию в России, а также для российских представителей банковских структур в области розничного обслуживания прежде всего физических лиц:

– российские граждане по-прежнему больше доверяют банкам с государственным участием и в меньшей степени зарубежным банкам, следовательно, частные банки могут получить своих клиентов вследствие более рискованной процентной политики по вкладам;

– прямое инвестирование в российские банки (покупка существующих учреждений) вызывает опасения у клиентов, поэтому целесообразно либо вовсе не переходить на материнский бренд, либо делать это постепенно с широкой маркетинговой поддержкой;

– россияне из всех ТНБ больше доверяют европейским большим брендам прежде всего из Германии, Австрии и Великобритании благодаря их экономическому присутствию в России, однако готовы воспользоваться услугами банков других стран ЕС, если будут иметь больше информации о них, т.е. ТНБ из стран ЦВЕ имеют высокие шансы получить значительное количество клиентов в России.

Библиографический список

1. Американский финансист: Самое время инвестировать в Россию // RT на рус-

ском. 10.09.2015. URL: <https://russian.rt.com/article/114471>.

2. «ОТП банк» меняется в первом лице // Ведомости, № 3923, 23.09.2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/09/23/609838-iz-otp-banka-uhodit-predsedatel-pravleniya-georgii-chesakov>.

3. Официальная отчетность OTP Group // Официальный сайт банка ОТП. URL: <https://www.otpbank.ru>

4. Рожков А. Братья Ананьевы выкупили у Commerzbank долю в Промсвязьбанке // Ведомости. 2012. 19 июня. URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2012/06/19/commerzbank_prodal_svoyu_dolyu_v_promsvyazbanke.

5. Commerzbank's history 1870–1923 // Commerzbank official website. URL: https://www.commerzbank.com/en/hauptnavigation/konzern/geschichte/1870_bis_1923/1870_bis_1923.html.

6. Top 1000 World Banks 2015 – Europe // The Banker. URL: <http://www.thebanker.com/Top-1000-World-Banks/2015/Top-1000-World-Banks-EU>.

7. Transnational banks in Central and Eastern Europe: where do Russians want to invest their money? // Paradigmata poznání. Praha: Vědecko vydavatelské centrum ecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o., 2015. №2. P. 19-24.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ПРЕДМЕТНОЙ ОНТОЛОГИИ

*А.П. САВЧЕНКО, канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедры общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов, Кубанский государственный университет
e-mail: savchenap@yandex.ru*

Аннотация

Существующие программные средства для автоматизации процессов построения и расчета сбалансированной системы показателей (ССП) являются модулями крупных дорогостоящих интегрированных информационных систем, что ограничивает возможности их использования в малом и среднем бизнесе. В работе предлагается новый подход к разработке информационной модели сбалансированной системы показателей на базе онтологии предметной области, ориентированный на дальнейшую программную реализацию и создание системы информационной поддержки корпоративного менеджмента для небольших компаний.

Ключевые слова: информатизация менеджмента, корпоративное управление, сбалансированная система показателей, предметная онтология.

Постановка задачи

Сбалансированная система показателей (ССП) является одним из самых известных и широко используемых инструментов стратегического управления и информационно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента. К задачам, которые позволяет решить внедрение СПП, относят:

- повышение управляемости компанией (особенно территориально распределенной);
- контроль реализации принятой стратегии;
- повышение контролируемости финансовых потоков, выполнения бюджетов;
- снижение операционных рисков и др.

Для автоматизации процессов построения СПП и расчета его показателей существует ряд программных средств. Однако, как по-

казывает анализ, проведенный в работе [1], большая часть из них является модулями крупных (и потому дорогостоящих) интегрированных информационных систем. Далеко не каждое предприятие среднего, а тем более малого, бизнеса может позволить себе комплексную автоматизацию средствами систем уровня SAP R/3 или «Галактика». Между тем практика показывает, что потребность во внедрении СПП на средних предприятиях довольно велика.

Задачей данного исследования является разработка информационной модели сбалансированной системы показателей, реализация которой позволит не только автоматизировать расчет СПП, но и классифицировать корпоративные информационные ресурсы относительно стратегических целей и показателей, организовать эффективную систему поиска информации.

Методы и технологии

Перспективным методом решения задачи проектирования и программной реализации информационной модели СПП является использование предметной онтологии в качестве семантического базиса модели. Под онтологией в данном случае понимается структурная спецификация предметной области, т.е. формализованное представление основных понятий (онтологических категорий) и связей между ними [6].

Онтология является базовым компонентом информационной модели СПП, она описывает систему стратегических целей и показателей компании, а также определяет структуру хранения информации в корпоративной информационной системе. На рис. 1 представлена обобщенная схема интеграции онтологии и корпоративного информационного массива.

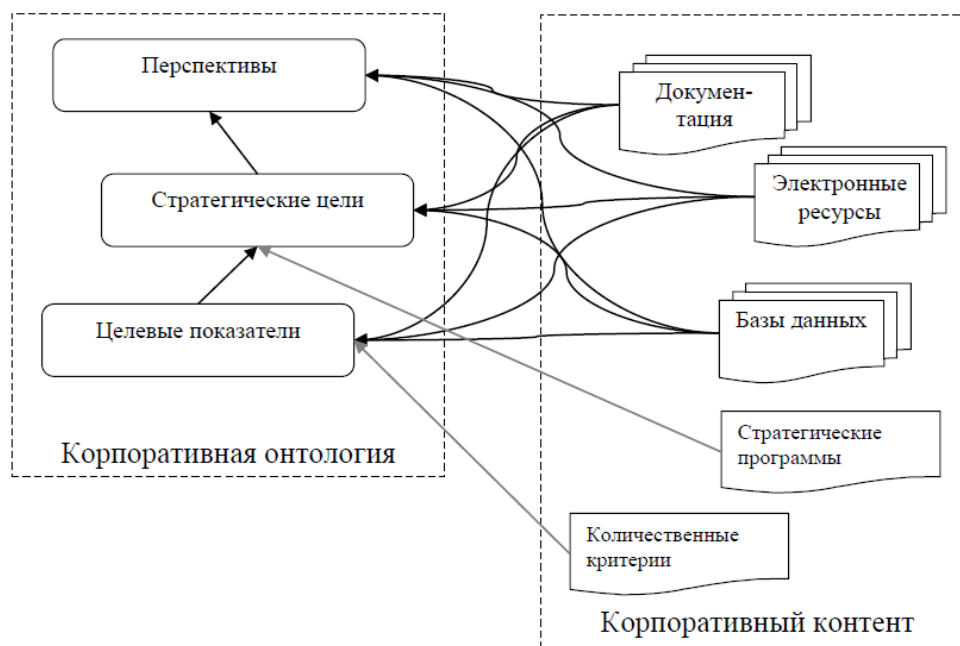


Рис. 1. Схема интеграции корпоративной онтологии и корпоративного контента

В соответствии со стандартами, разработанными компанией BSC, информационная модель ССП должна включать следующие элементы:

- 1) перспективы;
- 2) стратегические цели;
- 3) показатели;
- 4) целевые значения;
- 5) причинно-следственные связи;
- 6) стратегические программы [5].

В предлагаемой модели все указанные элементы реализуются в рамках единой корпоративной онтологии. При разработке онтологии предлагается использовать разделение её на две составляющие: предметно-независимую (базовую) онтологию и онтологию области знаний (предметную онтологию). Такой подход обоснован необходимостью представления как универсальных терминов корпоративного управления, так и специфических понятий из сферы деятельности компании. Использование разделенной онтологии упрощает настройку на выбранную предметную область (PrO), позволяет разрабатывать универсальные базовые онтологии и впоследствии применять их в различных организациях.

В контексте сбалансированной системы показателей основное назначение онтологии – хранение стратегической карты целей организации с причинно-следственными связями, а также связанного множества целевых показателей. Кроме того, онтология используется для обеспечения связности информационных

ресурсов организации, их структурирования. На основе онтологии разрабатывается эффективная система поиска информации. При этом онтология имеет и собственную ценность, поскольку фактически представляет собой информационную модель стратегии развития компании.

Для реализации онтологии предметной области предлагается использовать авторскую методику на базе языка SXML с возможностью интеграции онтологии в массив информационных ресурсов [3]. Разработанный язык описания онтологий SXML сознательно упрощен по сравнению с развитыми языками типа OWL, благодаря чему существенно облегчаются процесс создания онтологии и ее интеграция в массив документов. В то же время выразительных возможностей языка достаточно для решения большинства практических задач с использованием онтологий.

Этапы создания информационной модели ССП

Первый этап – создание онтологии предметной области.

Создание информационной модели начинается с анализа предметной области и построения соответствующей предметной онтологии. Это ключевой этап, от выполнения которого существенно зависит качество будущей информационной системы. Исполнитель этого этапа – группа, включающая аналитиков – экспертов в предметной области и специа-

листов по формализации знаний (инженеров по знаниям).

Во-первых, задаются базовые категории онтологии (онтология верхнего уровня). В традиционной модели Нортон – Каплана это категории «финансы», «клиенты», «процессы» и «развитие», но многие исследователи предлагают расширенную версию этого набора. Например, М.А. Мирошниченко предлагает дополнить ССП перспективами «экология» и «социальная ответственность» [2].

Во-вторых, для каждой цели из стратегической карты организации создаются соответствующие онтологические категории. Взаимовлияние элементов стратегической карты в онтологии описывается с помощью связей между категориями. Связь позволяет указать направление влияния и вес, определяющий степень этого влияния. Подобные связи относятся к классу функциональных или каузальных.

Кроме того, существует возможность задавать классифицирующие связи и таким образом строить сложные иерархические структуры из стратегических и оперативных целей, долгосрочных и краткосрочных целей, общих и функциональных целей и т.д. Поскольку все это множество связей существует в рамках единой онтологии, зачастую возникает проблема чрезмерной сложности информационной модели для чтения и понимания пользователем. Для устранения этого недостатка предлагается использовать концепцию многослойной онтологии, описанную в работе [4]. Суть идеи слоев заключается в возможности просматривать онтологию в разных проекциях, отбирая только интересующие нас категории и связи и скрывая остальные. Так, например, выделив только категории стратегических целей и причинно-следственные связи между ними, мы получим слой, представляющий собой стратегическую карту компании. Выделив категории целевых показателей, исполнителей и функциональные связи между ними, получим аналог матрицы ответственности и т.д.

В-третьих, создается множество категорий, описывающих сотрудников компании, ответственных за предоставление информации, за достижение отдельных показателей и целей или других лиц, участвующих в моделируемых процессах. Организационная структура компании формализуется в онтологии помощью классифицирующих связей между сотрудниками и/или подразделениями.

После этого в онтологии формируются матрицы ответственности, т.е. множество

связей, устанавливающих отношения ответственности между множеством сотрудников и множеством целевых показателей. При этом для каждого участника связи можно определить несколько таких связей. При построении бизнес-моделей компании матрицы отношений используются довольно часто, однако критики указывают на слабую согласованность разных матриц друг с другом, из-за чего в построенной модели образуются информационные разрывы или искажения. При использовании предложенного подхода этот недостаток устраняется, поскольку все матрицы строятся в рамках единой онтологии, на базе одних категорий, в общем информационном пространстве.

Второй этап – интеграция онтологии в корпоративный информационный массив.

Этот этап выполняется основными носителями знаний – сотрудниками компании, каждый из которых создает документы, устанавливает связи между категориями и документами в пределах своей компетенции. Достоинством подобного подхода к построению информационной системы является его децентрализованный характер, что повышает объективность получаемой системы связей и позволяет распределить нагрузку по созданию системы во времени и пространстве.

С каждой категорией-целью и категорией-показателем может быть связано неограниченное количество информационных ресурсов (файлов, баз данных, интернет- и интранет-ресурсов и др.). Например, можно прикрепить таблицу с исходными данными для расчета показателя, документ с инструкцией по расчету показателя, программу достижения стратегических целей и т.д.

Структура информационной системы ССП
Описанная ранее информационная модель ССП на базе онтологии служит основой для реализации системы информационно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента. Обобщенная структура такой системы приведена на рис. 2.

Функциональные возможности такой информационной системы включают:

- автоматизацию расчета показателей эффективности и отслеживание степени достижения целевых значений в режиме реального времени;
- информационно-документационную поддержку корпоративного менеджмента;
- эффективный поиск информационных ресурсов в разрезе стратегических целей и показателей ССП.

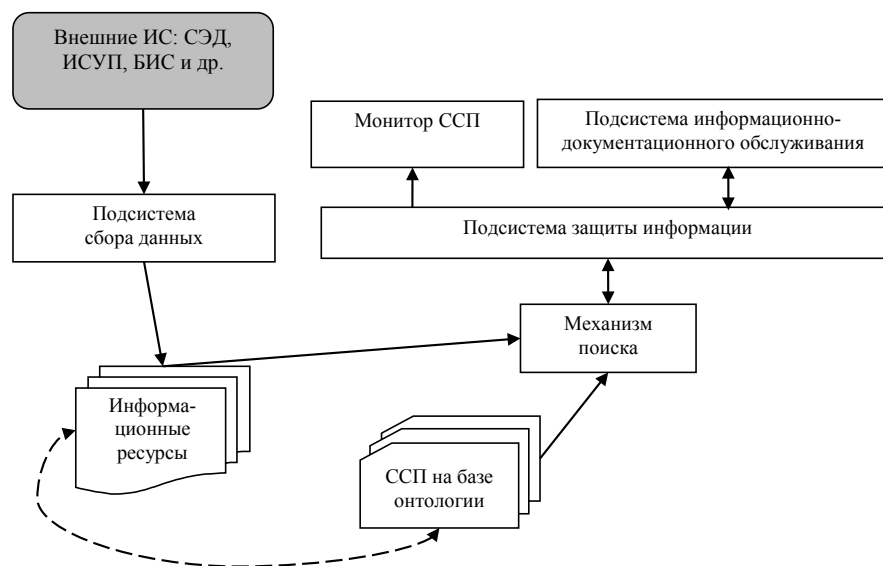


Рис. 2. Структура системы информационно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента: ИС – информационная система; СЭД – система электронного документооборота; ИСУП – информационная система управления персоналом; БИС – бухгалтерская информационная система менеджмента (→ – информационные потоки, – – → – связи между информационными единицами)

Задачи основных подсистем, представленных на рис. 2, понятны из их названия. Мы остановимся подробнее на системе информационно-документационного обеспечения менеджмента. К этой подсистеме предъявляются следующие требования:

- работа с документами различных форматов, включая графические;
- учет семантики слов для поиска информации из той области знаний, которая нужна именно сейчас;
- наличие функции ассоциативного поиска (поиска по смыслу);
- наличие инструментов визуализации информационных единиц и связей между ними для обеспечения удобной навигации внутри массива корпоративных информационных ресурсов.

Все эти возможности могут быть реализованы за счет обработки метаданных, хранящихся в файлах категорий корпоративной онтологии. В результате пользователь получит эффективную систему поиска информации с учетом морфологии русского языка, возможностью графического представления стратегической карты, матриц ответственности других «срезов» корпоративной онтологии.

Заключение

Разработанная комплексная информационная модель сбалансированной системы показателей на базе онтологии может быть реализована в виде системы информационно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента. Использование онтологии позволит структурировать большие объемы корпоративной документации, организовать систему ассоциативного поиска, обеспечив быстрый доступ к информации для всех заинтересованных лиц.

Поскольку онтология носит надсистемный характер, то позволяет объединить множество разнородных информационных ресурсов, созданных в разных информационных системах. С другой стороны, она служит единым базисом для различных управленческих систем, таких как системы поддержки принятия решений, ИС руководителя, ССП и др. Благодаря использованию единой онтологии в информационной среде компании устраняются информационные разрывы, образуется единое информационно-аналитическое пространство, что в конечном итоге позволяет повысить эффективность принимаемых управленческих решений. Особо отметим,

что физическая реализация предлагаемой модели ССП не предполагает крупных затрат, что позволяет внедрять системы на ее основе на предприятиях среднего и даже малого бизнеса.

Библиографический список

1. Контроллинг: учебник / под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. М., 2006.
2. *Мирошниченко М.А., Мирошниченко А.А.* Система стратегических показателей оценки результативности электросетевой компании // Контроллинг. 2010. № 4. С. 28–37.
3. *Савченко А.П.* Методика проектирования многослойной онтологии в области менеджмента // Экономика знаний: проблемы управления формированием и развитием / отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. Краснодар, 2014. С. 373–379.
4. *Савченко А.П.* Упрощенная методика построения многослойной онтологической модели предметной области // Научный журнал КубГАУ. 2014. №100. URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/21.pdf>.
5. Функциональные стандарты BSC для разработчиков программного обеспечения (BSCol). URL: <http://balanced-scorecard.ru/concept/standard>.
6. *Gruber T.R.* A translation approach to portable ontologies // Knowledge Acquisition. 1993. № 5(2).

СТАНОВЛЕНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА

*Я. ХАБЫЕВ, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: yakur.habyev@gmail.com*

*А. ХАБЫЕВА, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: aysoltan.habyeva@gmail.com*

Аннотация

Развитие экономики Туркменистана в период после распада СССР может быть условно разделено на три этапа. Наиболее сложным и трудным явился первый этап (1991–1997 гг.), совпавший по времени с периодом становления государственности и экономики страны. Второй этап (1998–2008 гг.) – это период стабилизации, восстановления и последующего роста. Основой ускоренного и динамичного развития Туркменистана с 2008 г. явилась осуществляемая властями страны политика открытости и диверсификации экономики.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, ВВП, этапы развития экономики, стабилизация, рост, динамика, приватизация, экспорт, природный газ, трубопроводы, рыночное реформирование, финансовый кризис, экономические реформы

Туркменистан имеет территорию 0,49 млн км и по ее размеру занимает 51-е место в мире. Население страны составляет 5,6 млн человек, по количеству жителей Туркменистан занимает 115-е место в мире. Объем произве-

денного Туркменистаном валового внутреннего продукта (ВВП), рассчитанного по паритету покупательной способности, превышает 48,9 млрд дол. США, и по данному показателю Туркменистан занимал 94-е место в мире (его доля в мировом валовом внутреннем продукте составляла 0,05%). За последние 5 лет рост валового внутреннего продукта (здесь и далее ВВП) составил 11,1% в среднегодовом приросте, и Туркменистан занимал 4-е место в мире по уровню экономического роста [10, 11].

Туркменистан является индустриально-аграрной страной. В промышленности занято около 40% экономически активного населения, в сельском хозяйстве – 30,8 и сфере услуг – около 30% трудоспособного населения страны [1].

В наиболее общем виде, по нашему мнению, развитие экономики Туркменистана в период после распада СССР может быть условно разделено на три этапа (табл. 1).

Безусловно, наиболее сложным и трудным явился первый этап, совпавший по времени с периодом становления государственности Туркменистана и необходимостью формирования национальной экономики в условиях тотального разрушения сложившихся в рамках единого народно-хозяйственного ком-

Таблица 1

Этапы развития экономики Туркменистана

Этапы	Годы	ВВП (в текущих ценах), в среднем за год, млн дол. США
Базисный период	1987–1990	2909,8
Спад	1991–1997	2778,6
Восстановление и адаптация	1998–2008	7190,1
Рост и диверсификация газового экспорта	2009–2013	29722,2

Примечание. Расчеты авторов по данным ЮНКТАД и Всемирного банка [10, 11].

плекса СССР традиционных экономических связей и внутрисоюзного разделения труда, предусматривающего развитие в индустриальном секторе Туркменистана нефтегазодобывающей отрасли, а в аграрном секторе – производство и первичную переработку хлопкового волокна. Продовольственное зерно в Туркменистане не выращивалось, и поэтому, столкнувшись с серьезнейшей проблемой обеспечения населения страны хлебом, в 1992–1993 гг. политическим руководством страны было принято решение о радикальной переориентации сельского хозяйства с целью обеспечения продовольственной независимости и безопасности Туркменистана.

Рост мировых цен на природный газ, наблюдавшийся в 1992–1993 гг., привел к улучшению условий торговли. Вместе с тем страны – импортеры природного газа (Армения, Грузия и Украина), испытывая хронический недостаток твердой валюты, как правило, оплачивали поставки газа не вовремя и не в полном объеме, что привело к существенному наращиванию внешней задолженности и в конечном счете в 1997 г. Туркменистан прекратил экспорт газа в страны-задолжники [2, 7, 8].

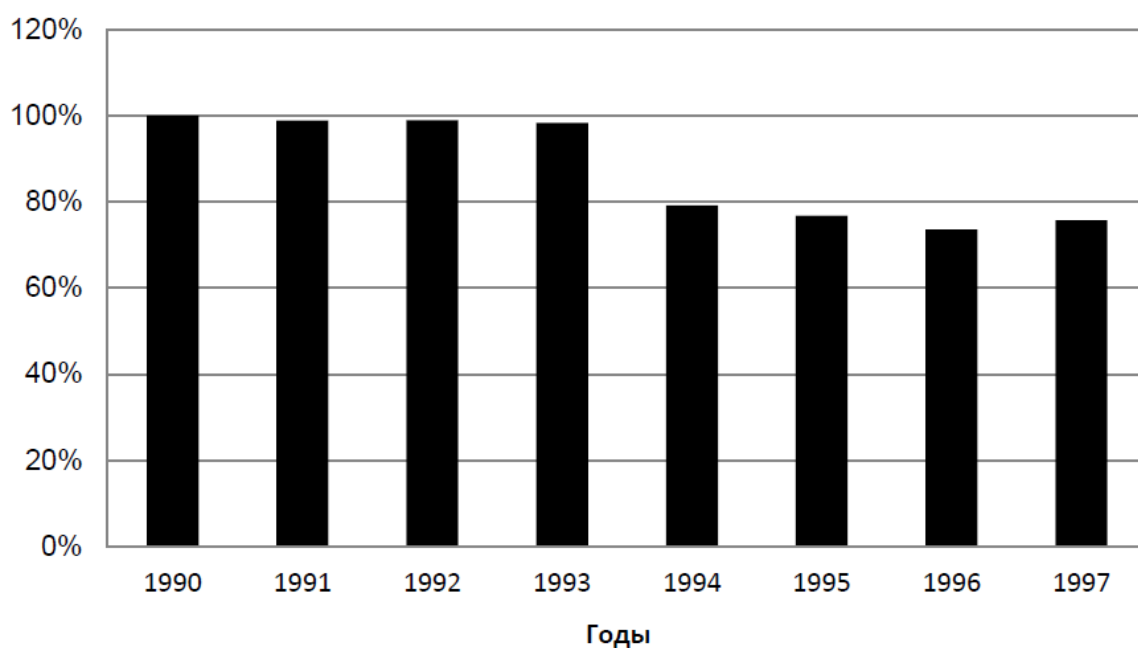
В течение 1993–1995 гг. относительно 1990 г. валовой внутренний продукт Туркменистана сократился на 20% и в 1996 г. – на 3%. (см. рисунок).

Существенное снижение объемов экспорта природного газа (на 73%) и производства хлопка-сырца (на 52%) обусловили в 1997 г. сокращение внутреннего продукта Туркменистана еще на 24%. Уменьшение налоговых поступлений от экспорта газа и хлопкового волокна привело к дефициту бюджета, который составил 1,5% ВВП в 1994–1996 гг., а на счету текущих операций образовался первый со времени приобретения независимости дефицит в размере 580 млн дол. США [2, 7, 8].

В ноябре 1993 г. Туркменистан ввел свою собственную валюту – манат – и установил систему двойного курса обмена, при котором официальный курс использовался для всех сделок по экспорту газа, а коммерческий – значительно выше официального – для иных целей.

Денежно-кредитная политика Центрального банка носила инфляционный характер, при этом темпы роста потребительских цен в 1994 г. превысили 1800%, в 1995 г. – 1000%, в 1996 г. – 450% и в 1997 г. – 20%, а повышение заработной платы в значительной степени отставало от темпов инфляции. Реальная минимальная заработная плата снизилась на 80%. Около 50% населения являлись безработными [2, 7, 8].

Вместе с тем с целью смягчения отрицательного воздействия спада экономики в



Динамика ВВП Туркменистана в 1991–1997 гг. (1990 г. = 100%)

Примечание. Диаграмма составлена авторами по данным ЮНКТАД и Всемирного банка [10, 11]

период адаптации ее к новым условиям хозяйствования правительство страны ввело механизм рационирования и карточного распределения основных продуктов питания, на производство и/или импорт которых выделялись субсидии. Услуги жилищно-коммунального хозяйства предоставлялись бесплатно. Цены на услуги общественного пассажирского транспорта, бензин и дизельное топливо также субсидировались.

В декабре 1995 г. Туркменистан принял по рекомендации МВФ программу социально-экономического развития страны, направленную на реструктуризацию экономики, обеспечение внутренней конвертации национальной валюты (маната) и интенсификацию проведения рыночной реформы, основными инструментами которой являлись усиление контроля над кредитной экспансией, управление дефицитом бюджета и либерализация обменного курса.

В соответствии с данной программой в период 1996–1997 гг. правительство Туркменистана планировало осуществить широкомасштабный план приватизации, обязав каждое из министерств выставить на приватизационный аукцион не менее 15% своих предприятий, что в конечном счете должно было привести к приватизации более 800 объектов. Крупные государственные предприятия с числом работников свыше 330 чел. должны были быть приватизированы через систему ваучеров. Из плана приватизации были исключены предприятия нефтегазовой и нефтехимической отрасли, электроэнергетики, инфраструктуры и относящиеся к сфере переработки хлопка-сырца. Разработанный план приватизации крупных и средних промышленных предприятий по ряду причин (главным образом в связи с неопределенностью и нестабильностью регуляторной и налоговой среды) не был выполнен в полной мере. Вместе с тем приватизация сферы услуг прошла относительно успешно и привела к созданию более 6 000 частных малых предприятий [2, 7, 8].

В течение 1996–1997 гг. была также частично отменена система рационирования и карточного распределения основных продуктов питания, либерализован механизм ценообразования и инициирована программа аренды для передачи сельскохозяйственных земель частным фермерам. Также было принято несколько попыток унификации обменного курса.

В 1997 г. Туркменистан смог нормализовать отношения с иностранными кредитора-

ми, добиться выплаты реструктурированных долгов за экспорт природного газа и укрепить торгово-экономические связи с членами Организации экономического сотрудничества и развития. Завершение строительства новых кабельных и транспортных путей (иранская железнодорожная линия и газопровод; ирано-туркменский сектор китайско-германского волоконно-оптического кабеля) также способствовало усилению роли Туркменистана в качестве транзитной страны.

Второй этап развития Туркменистана (1998–2008 гг.) характеризовался стабилизацией темпов спада экономики, постепенным ее восстановлением и последующим динамичным ростом (табл. 2).

Анализ данных табл. 2 показал, что в течение второго этапа развития экономики страны валовой внутренний продукт возрос почти в 7 раз. Важно отметить и существенный относительный рост валового внутреннего продукта, величина которого в расчете на душу населения в 2008 г. сравнительно со среднегодовым показателем 1991–1997 гг. увеличилась в 5,8 раза. Если в среднем за год первого этапа развития экономики Туркменистана было произведено валового внутреннего продукта на душу населения страны на сумму 679 дол. США, то в 1998–2008 гг. душевой доход возрос до 1546 дол. США, или в 2,3 раза больше.

Стабилизация и динамичный рост экономики Туркменистана в значительной степени были связаны с возобновлением экспорта природного газа на Украину и в Россию и существенными вложениями государства в модернизацию нефтеперерабатывающих заводов, развитие текстильной промышленности и крупные строительные объекты.

В течение второго этапа развития наблюдалась положительная динамика во внешней позиции Туркменистана. Так, если в 1997 г. дефицит счета текущих операций платежного баланса страны достиг 580 млн дол. США и в 1998 году – почти 1 млрд дол. США, то в 2000–2008 гг. крупный дефицит по счету текущих операций превратился в значительный профицит, достигший к концу второго этапа более 3,6 млрд дол. США. В среднем за период 1998–2008 гг. профицит счета текущих операций относительно валового внутреннего продукта составил почти 15%. В течение 1998–2008 гг., в условиях ограничения движения капитала и отсутствия конвертируемости по счету текущих операций при 4-х кратном превышении параллельного рыночного обменного курса над официальным курсом, Туркменистан существенно усилил процесс

Абсолютная и относительная динамика ВВП Туркменистана
в текущих ценах (1991–1997 гг. = 100%)

Годы	Валовой внутренний продукт	Валовой внутренний продукт на душу населения
1998	94	87
1999	88	81
2000	105	95
2001	127	114
2002	161	143
2003	215	189
2004	246	214
2005	292	251
2006	370	315
2007	456	384
2008	694	577

Примечание. Расчеты авторов по данным ЮНКТАД и Всемирного банка [10, 11]

накопления резервов. Если сумма среднегодовых запасов золота и иностранной валюты в 1991–1997 гг. оценивалась почти в 1,1 млрд дол. США, то в 1998–2008 гг. среднегодовые золотовалютные резервы страны достигли 5,5 млрд дол. США [2, 7, 8].

С 2008 г. и по настоящее время экономика Туркменистана находится на третьем этапе своего развития, для которого характерны ускоренный рост нефтегазовой отрасли, значительное увеличение роли текстильной промышленности и строительного сектора и существенное сокращение агропромышленного сегмента народно-хозяйственного комплекса страны.

Подчеркнем, что новое политическое руководство страны, осознав, что курс на автаркию, протекционизм и обособленность от мирохозяйственных связей, принятый и практиковавшийся в течение первого и второго этапа, является тупиковым, приняло новую экономическую модель и стратегию социально-экономического развития страны, направленную на открытость экономики и обеспечение торговых и инвестиционных связей в равной степени со странами Запада и Востока, в основу которой была положена концепция открытости, диверсификации, интернационализации и глубокой интеграции национального народно-хозяйственного комплекса в мировую экономику.

Основой ускоренного динамичного роста экономики Туркменистана с 2008 г. по на-

стоящее время в значительной мере явилась осуществляемая властями страны политика развития энергетики и диверсификация газо-экспортных маршрутов.

Столкнувшись в 1990-х гг. с проблемой монополии на транзит и установление цены на энергоносители, а также обеспечения своевременной оплаты за поставки природного газа странами бывшего СССР, Туркменистан, значительно активизировал работы по диверсификации энергетических маршрутов, которые на первом и втором этапах развития страны были замкнуты магистральными трубопроводами, управляемыми ОАО «Газпром», ежегодно покупавшим до 2009 г. в целях реэкспорта в Европу и страны СНГ до 45 млрд кубометров газа, разработал и реализовал новые варианты экспорта газа. В настоящее время по действующим газопроводам в Российскую Федерацию поставляется только порядка 10 млрд кубометров газа [4, 5].

В декабре 1997 г. было завершено строительство первого, независимого от России, газопровода Туркменистан – Иран протяженностью более 200 км с пропускной способностью 10 млрд кубометров газа, а в середине 2009 г. обе страны согласились на увеличение мощности данного газопровода до 25 млрд кубометров газа [4, 5, 9]. В настоящее время среднегодовые поставки природного газа в Иран составляют 10–12 млрд кубометров.

В декабре 2009 г. был введен в эксплуатацию газопровод Туркменистан — Китай

Становление, тенденции и особенности развития экономики Туркменистана

протяженностью около 7000 км с пропускной способностью первой нитки газопровода 30 млрд кубометров газа. По территории Туркменистана проложено 188 км магистральных трубопроводов, Узбекистана — 525 км, Казахстана — 1300 км и Китая — 4800 км. По завершении строительства второй нитки мощности газопровода возросли до 30 млрд кубометров. В конце 2014 г. завершено строительство третьей нитки с пропускной способностью 25 млрд кубометров природного газа в год. В результате суммарная мощность газопровода Туркменистан — Китай достигла 55 млрд кубометров природного газа в год. Обе страны согласились на увеличение к 2017 г. пропускной способности трубопроводной системы до 80 млрд кубометров природного газа. В настоящее время доля Туркменистана в структуре импорта природного газа Китая превышает 50% [4, 5].

В 2012–2015 гг. значительно активизировались усилия по подготовке к строительству и практической реализации проекта магистрального трубопровода Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия (ТАПИ) с пропускной способностью 33 млрд кубометров газа и общей протяженностью 1735 км, в том числе 200 км – по территории Туркменистана, 735 км – по территории Афганистана, 800 км – по территории Пакистана. На стадии обсуждения находится проект строительства Транскаспийского газопровода, который позволит ежегодно транспортировать через Азербайджан в страны Европейского союза 30 млрд кубометров газа [4, 5].

Следует особо подчеркнуть, что в целом объемы экспорта страны могут достигнуть 160–170 млрд кубометров газа товарного газа в год, при этом к 2030 г. Туркменистан намерен ежегодно добывать до 250 млрд кубоме-

тров газа, что в 3,6 раза превысит текущий уровень. В настоящее время суммарные потенциальные ресурсы углеводородов страны составляют 71,2 млрд тонн условного топлива, из которых 53 и 18,2 млрд тонн углеводородов находятся соответственно на сухопутной и морской территории Туркменистана. При этом 70% углеводородов страны приходится на природный газ. По объемам производства газа Туркменистан занимает второе место среди стран бывшего СССР после Российской Федерации и четвертое место в мире [4–6].

Существенное увеличение объемов экспорта природного газа при значительном росте мировых цен на углеводородное сырье обусловило наращивание экспортных доходов Туркменистана и соответственно повышение темпов роста валового внутреннего продукта страны (табл. 3).

Данные табл. 3 свидетельствуют, что в течение только 2009–2013 гг. валовой внутренний продукт Туркменистана в абсолютном выражении вырос 2,1 раза, а в расчете на душу населения – в 2 раза. Если в среднем за период 1991–1997 гг. относительные объемы ВВП составили 679 дол. США, то в 2008–2013 гг. данный показатель возрос до 5818 дол. США.

В 2009 г. в результате глобального финансово-экономического кризиса в Туркменистане, как и во всех странах бывшего СССР, наблюдалось существенное замедление темпов экономического роста, связанное с резким падением спроса и цен на основную продукцию своего экспорта. Так, если в 2008 г. сравнительно с 2007 г. валовой внутренний продукт Туркменистана на душу населения возрос на 50,3%, то в 2009 г. относительно 2008 г. рост ВВП составил только 3,5%. Вместе с тем, слабая интеграция в глобальные рынки капитала, полное отсутствие финансовых рынков и ограничения по операциям по счету капитала

Таблица 3

Абсолютная и относительная динамика ВВП Туркменистана в текущих ценах

Годы	Валовой внутренний продукт, млн дол. США	Валовой внутренний продукт на душу населения, дол. США
2009	20214	4060
2010	22148	4393
2011	29233	5725
2012	35164	6798
2013	41851	7987

Примечание. Расчеты авторов по данным ЮНКТАД и Всемирного банка [10, 11]

обусловили слабость воздействия кризиса на экономику страны, и уже начиная со второго квартала 2009 г., по мере повышения мировых цен на углеводородное сырье и восстановления спроса в Китае, в национальной экономике стали все четче проявляться признаки оживления [3]. В 2010 г. сравнительно с 2009 г. валовой внутренний продукт Туркменистана возрос на 8,2%, и в 2011 г. относительно предыдущего года – на 30,3% [10, 11].

В начале мая 2008 г. денежно–кредитные власти Туркменистана успешно осуществили процесс унификации режима обменного курса. Впервые начиная с 1991 г., в стране был установлен единый для предприятий всех форм собственности и физических лиц обменный курс. Данный факт отразил стабильность и устойчивость внешнеэкономического положения Туркменистана.

В течение 2008–2014 гг. Центральный банк Туркменистана, поддерживая курс национальной валюты на зафиксированном уровне, одновременно создал банковской системе страны условия для выхода на источники валютного финансирования.

В 2008 г. были приняты ряд законодательных актов по совершенствованию валютного регулирования в стране. В результате национальным коммерческим банкам была предоставлена возможность открытия корреспондентских счетов в зарубежных банках для осуществления финансовых операций от имени участников внешнеэкономической деятельности, а также обеспечен прямой доступ к источникам иностранной валюты. Хотя в 2008–2010 гг. существенные объемы кредитов все еще предоставлялись государственным предприятиям по льготным ставкам, тем не менее коммерческие банки стали увеличивать объемы кредитования и предпринимательских структур.

Для ускорения процесса формирования развитой банковской системы в январе 2011 г. была принята новая Государственная программа развития банковской системы Туркменистана на период до 2030 г., в соответствии с которой банки уже в настоящее время составляют отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и осуществляют внедрение и развитие инновационных технологий в области платежной системы Туркменистана.

В целях развития реализуемого курса рыночного реформирования экономики в Туркменистане разработана и с 1994 г. осуществляется программа разгосударствления

определенной части государственной собственности с последующей её приватизацией.

На первой стадии процесса разгосударствления (1991–1997 гг.) были приватизированы малые предприятия торговли, общественного питания и социальных услуг, а большая часть средних предприятий была продана в собственность коллективам трудящихся. На основе использования механизма публичных аукционов на первой стадии приватизации были реализованы 60 промышленных предприятий, 720 объектов торговли и общественного питания, около 1300 предприятий бытового обслуживания населения. Вторая стадия приватизации, предусматривающая реорганизацию государственной собственности средних и некоторых крупных предприятий в акционерные общества, привела к преобразованию 34 государственных предприятий в акционерные общества. В январе 2013 г. была принята Государственная программа приватизации в Туркменистане предприятий и объектов государственной собственности на 2013–2016 гг. В соответствии с данной программой нефтегазовая, нефтеперерабатывающая, химическая, электроэнергетическая, добывающая отрасли промышленности, а также воздушный, железнодорожный, автомобильный, водный транспорт в обозримой перспективе приватизироваться (акционироваться) не будут.

В целом, несмотря на то, что в течение 1991–2014 гг. Туркменистан предпринял значительные усилия по становлению и формированию рыночной экономики, по индикаторам либерализации экономики для страны характерны административные ограничения как по конвертации операций по текущему счету, так и по определению ключевой ставки Центрального банка при фиксированном обменном валютном курсе. В стране не создана система страхования вкладов и отсутствуют частные пенсионные фонды. По ряду показателей, в частности по практической реализации программы приватизации крупных предприятий, по методам государственного управления и реструктуризации экономики, по наличию политики конкуренции экономика Туркменистана не отличается от командно-административного и централизованного типа. В то же время по темпам проведения «малой» приватизации, по степени либерализации цен и торговли, по изменениям правил обмена валюты оценка Туркменистана за последние 20 лет существенно возросла, достигнув 3 из 4 максимально возможных, характерных для стран с полноценной рыноч-

ной экономикой [3, 4, 7]. Начиная с 2008 г., проводимая Туркменистаном экономическая политика позволила стране в условиях нестабильности мирового рынка не только сохранить положительные, но и обеспечить довольно высокие темпы экономического роста. Принятые правительством Туркменистана меры в годы глобального финансового кризиса были эффективны, что подтвердили и международные эксперты. В 2009–2013 гг., в рамках регулярно проводимых консультаций Международного валютного фонда с правительством Туркменистана по вопросам экономической и финансовой политики, страну посещали миссии сотрудников МВФ, которые положительно оценили значительные успехи, достигнутые Туркменистаном в ходе проведения экономических реформ. Меры макроэкономической политики, направленные на диверсификацию экономики и дальнейший прогресс в области финансовых и бюджетных реформ, способствовали повышению устойчивости экономики Туркменистана в условиях мирового экономического кризиса. В частности, были достигнуты успехи в управлении валютным режимом, эффективном осуществлении деноминации национальной валюты (номинальная стоимость маната сократилась в 5000 раз) и реализации мер по укреплению банковской системы. Высокие темпы роста экономики страны, обусловленные возросшими объемами диверсифицированных поставок газа при одновременном глобальном повышении цен на углеводороды, наблюдавшиеся в 2005–2013 гг., позволили отнести Туркменистан, по классификации ООН, к государствам с доходами выше среднего уровня.

Библиографический список

1. Государственный комитет Туркменистана по статистике: URL: <http://www.stat.gov.tm>.
2. Процесс перехода и показатели стран СНГ и Монголии. Извлечения из Доклада о процессе перехода за 2008 год. URL: <http://www.edbrd.ru>.
3. СНГ 2009: полный набор кризисных сценариев: URL: <http://rosfincom.ru/market/555832.html>.
4. Энергетическая политика Туркменистана: диверсификация экспорта газа. URL: <http://www.oilgas.gov.tm/publikatsii/item/416>.
5. Языев К. Потенциалы Туркменистана по наращиванию экспорта природного газа. URL: <http://www.oilgas.gov.tm/publikatsii/item/329>.
6. BP Statistical Review of World Energy // British Petroleum. 2013. June.
7. EBRD Transition Development Snapshots. URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml>.
8. EBRD Transition Indicators. URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml>.
9. Iran: Daily Report, January 21, 2008, Doc. No. IAP-11017; January 24, 2008, Doc. No. IAP-950014; April 26, 2008, Doc. No. IAP-950049; and May 6, 2008, Doc. No. IAP-950052
10. UNCTAD Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.
11. World Bank Group Data. URL: <http://data.worldbank.org/indicator#topic-3>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕХНИКО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ РЕГИОНА

*Ю.В. КИРЕЕВА, аспирант кафедры финансового менеджмента,
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
e-mail:bocharova1016@yandex.ru*

Аннотация

Программные документы по развитию альтернативной энергетики в России и ее регионах содержат целевые ориентиры, нуждающиеся в сопоставлении с потенциальными возможностями их достижения. При оценке потенциала возобновляемых источников энергии на определенной территории принято выделять технический и экономический потенциалы. Традиционный метод оценки технического потенциала обладает рядом недостатков, которые приводят к несоответствию полученных данных и реальных технических возможностей использования возобновляемых источников. Для более корректной оценки автор предлагает использовать показатель «технический востребованный потенциал» и приводит возможный алгоритм его расчета.

Ключевые слова: *альтернативная энергетика, технический потенциал возобновляемых источников энергии, экономический потенциал возобновляемых источников энергии, технический востребованный потенциал возобновляемых источников энергии*

В январе 2009 г. распоряжением Правительства РФ № 1-р [1] установлены целевые ориентиры потребления и производства электроэнергии, полученной с использованием исключительно возобновляемых источников энергии:

– в 2010 г. производство энергии с использованием возобновляемых источников должно составлять 1,5 процента;

– в 2015 г. производство энергии с использованием возобновляемых источников должно составлять 2,5 процента;

– в 2024 г. производство энергии с использованием возобновляемых источников должно составлять 4,5 процента.

Содержательное описание какого-либо типа потенциала территории начинается с определения его места в системе более высокого порядка [3, С. 164]. Кроме того, при установлении аналогичных целевых ориентиров для региональных систем энергопроизводства и энергопотребления возникает необходимость сопоставления их значений с потенциально возможными.

Естественный потенциал альтернативной энергетики колоссален. Свет Солнца, согревающий нашу планету, не погаснет еще, как минимум, пять миллиардов лет. Мощность других генераторов энергии вселенского масштаба способна поразить любое сознание. Но возможности и способности человечества по управлению окружающей нас энергии гораздо скромнее. В энергетической сфере мы движемся эволюционным путем и, судя по всему, находимся в его начале. В определенный промежуток времени и на определенной территории возможности использования альтернативной энергии еще в большей степени ограничены.

Ограничительными факторами, как правило, становятся: отсутствие или недостаток знаний, а также неразвитость технологий производства энергии из альтернативных источников; отсутствие альтернативных источников энергии на определенной территории; высокая стоимость альтернативных способов

получения энергии по сравнению традиционными; отсутствие или ограниченное количество инвестиционных ресурсов, необходимых для развития альтернативной энергетики.

В силу существования первых двух факторов из валового потенциала альтернативных источников выделяют долю, получившую название «технический потенциал». Последние два фактора, в свою очередь, ограничивают технический потенциал до «экономического».

Согласно распоряжению Правительства РФ от 08 января 2009 г. № 1-р технический потенциал возобновляемых (альтернативных) источников энергии, доступных на территории РФ, эквивалентен более чем 4,6 миллиардов тонн условного топлива [1]. В то же время, с учетом достигнутого уровня технологического развития, а также при существующей конъюнктуре, экономически эффективно использовать без государственной поддержки (за исключением гидроэнергетики) лишь незначительную часть технически доступных ресурсов.

В табл. 1 представлена оценка валового, технического и экономического потенциалов возобновляемых источников энергии России, проведенная учеными Института энергетической стратегии России в период, начиная с 2002 г.

Из данных табл. 1 следует, что потенциал получения электроэнергии от возобновляемых источников энергии примерно в 30 раз

больше, чем текущая выработка электроэнергии в стране. Даже с учетом того, что подобные оценки весьма приблизительны, многократное превосходство потенциала альтернативных источников над текущим потреблением говорит об их величайшей значимости и перспективе.

Кроме того, по причине очень быстрого снижения стоимости технологий производства энергии из возобновляемых источников, а также увеличения цен углеводородного (традиционного) топлива, экономический потенциал альтернативных источников уже сейчас может составлять значения несколько превышающие указанных. В табл. 2 представлен один из научных прогнозов долей различных альтернативных источников в совокупном энергобалансе России к 2020 г.

На данный момент генераторы энергии, работающие на возобновляемых источниках, не обладают избыточной мощностью необходимой для поставок энергии за пределы территории их непосредственного расположения. В ближайшее десятилетие, на наш взгляд, ситуация не изменится. Сверхмощным потенциалом обладает только термоядерный реактор, но его строительство пока не предвидится ни в одном регионе РФ. Поэтому, проблема оценки регионального потенциала возобновляемых источников энергии представляется чрезвычайно актуальной.

Таблица 1

Оценка существующих на территории РФ возобновляемых источников энергии, млн т н.э./ год [4]

Ресурс	Потенциал		
	валовой	технический	экономический
Гидроэнергия	–	–	75
Малые ГЭС	250	90	45
Энергия биомассы	7×103	35	25
Энергия ветра	18×103	1400	7
Солнечные коллекторы	1,6×106	1610	9
Фотоэлектрические преобразователи*	–	–	2000
Геотермальное тепло	–	–	80
Тепло Земли	–	–	730
Низкопотенциальное тепло	365	75	22
<i>Итого</i>	1,7×106	3210	~3000

* При использовании 1% территории России с солнечной инсоляцией около 1300–1500 кВт×ч/м² (наклон панели 35–45°) с КПД устройства 20%.

Таблица 2

Прогноз объемов производства энергии из альтернативных источников в России в 2020 году [2]

Возобновляемые источники энергии	2020 год			
	Минимум		Максимум (при благоприятной политике поддержки)	
	МВт	%	МВт	%
«Modern» биомасса	243	45	561	42
Солнечная	109	21	355	26
Ветровая	85	15	215	16
Геотермальная	40	7	91	7
Мини-ГЭС	48	9	69	5
Приливы и волны	14	3	54	4
<i>Суммарная</i>	539	100	1 345	100

При определении технического потенциала какого-либо направления альтернативной энергетики предлагается использовать авторский подход. Простой расчет возможного к получению на определенной территории количества энергии без сопоставления с реально требуемым, оказывается несколько беспредметным. Например, получим ли мы корректный результат при определении технического потенциала солнечной энергии на территории города, если в качестве исходных данных возьмем площадь фотоэлементов равную 1% площади поселения? Энергия от фотоэлементов установленных на крыше многоэтажного дома может оказаться не востребованной в силу своей небольшой мощности.

Технические особенности солнечных преобразователей, в частности их максимальная эффективность при перпендикулярном расположении к солнечным лучам, делают пригодными для размещения фотоэлементов только крыши домов. Учитывая то, что на определенную площадку можно установить фотоэлементы со следящей за солнцем поверхностью не большей чем площадь самой площадки, на крышу дома можно установить только такие

солнечные преобразователи, площадь которых будет несколько меньшей площади самой крыши. Малая площадь крыш, малоэффективный угол наклона стен, затенение соседними строениями не всегда создают возможность установить на подобных зданиях фотоэлементы необходимой мощности. Расчеты предельной этажности многоквартирного дома, позволяющей полностью обеспечить его жильцов электроэнергией от фотоэлементов, установленных на крыше, в Белгородской области представлены в табл. 3.

Таким образом, в Белгородской области многоэтажные дома могут быть обеспечены солнечной энергией лишь частично в качестве дополнения существующего централизованного электроснабжения. При этом возникают серьезные технические и организационные сложности. Во-первых, установка солнечных преобразователей на уже введенных в эксплуатацию жилых домах требует реконструкции электросети дома. Во-вторых, управление многоквартирным домом, как правило, осуществляется коллегиально, и добиться единодушного решения в отношении установки солнечной батареи на крыше, по-нашему мнению, будет непросто.

Таблица 3

Расчеты предельной этажности многоквартирного дома, позволяющей обеспечить жильцов электроэнергией

Период года	Предельная этажность дома	
	2014 г.	2020 г.
Летний период	9	11
Зимний период	4	5

* Изменение показателя к 2020 г. связано с техническими совершенствованиями солнечных преобразователей

Другим примером может послужить технический потенциал низкопотенциальной энергии на территории региона. Источником тепла естественного происхождения энергии может быть грунт, наружный воздух, артезианские и термальные воды, воды морей, озер, рек, а также некоторых других незамерзающих природных водоемов. Но многие их перечисленных источников доступны далеко не на всей территории конкретного региона, и в частности Белгородской области. Кроме того, эффективность работы теплового насоса определяется разницей температур между обогреваемым помещением и низкопотенциальным источником. Таким образом, грунт становится предпочтительным и повсеместным вариантом такого источника.

Согласно общепринятой методике, для расчета технического потенциала низкопотенциальной энергии грунта на территории города в качестве одного из основных параметров следует взять объем толщи грунта определенной глубины на всей территории поселения. Но грунтовые тепловые насосы, установленные в густозаселенном районе города, не будут обладать достаточной мощностью, чтобы обеспечить необходимым теплом жителей окружающих многоквартирных домов. В то же время их совместная работа с отоплением от газового или угольного котла сопровождается достаточно серьезными техническими сложностями. Причиной ограниченного применения низкопотенциальных источников является их действительно малый удельный запас теплоты. Чем больше требуется потребить энергии на выходе, тем большую массу и объем грунта необходимо охладить, причем одновременно. В итоге площадь жилой зоны, пригодной для установки теплового насоса, вокруг многоквартирного, многоэтажного дома оказывается не достаточной, а углубление на сотни метров – излишне дорогостоящими.

Некоторые исследователи проблемы использования низкопотенциальной энергии высказывают опасения, что даже при обогреве индивидуального дома потери тепла в грунте, окружающем конструкцию теплового насоса, не смогут компенсироваться в течении годового цикла. Поэтому теплоснабжение многоэтажных строений с помощью теплового насоса не рассматриваются в качестве возможного, по крайней мере до 2020 г. Все подобные сложности относятся к разряду технических, тем не менее, обычно они никак не отражаются при оценке технического потенциала того или иного направления альтернативной энергетики.

Иными словами, практическая деятельность по развитию альтернативной энергетики на территории региона нуждается в информации занимающей некое промежуточное положение между сведениями о техническом и экономическом потенциалах. Предлагаем назвать данный показатель – «технический востребованный потенциал».

Для расчета технического востребованного потенциала какого-либо направления альтернативной энергетики необходимо:

- определить наличие возобновляемого источника на территории региона (первоначально без количественных измерений);
- определить возможную сферу применения исследуемого вида энергии, и объем реальной потребности этой сферы;
- сопоставить объем реальной потребности с техническими возможностями использования данного вида альтернативной энергетики.

Оценка технического востребованного потенциала значительно приблизит нас к обоснованному расчету экономического потенциала альтернативной энергетики региона и даст возможность разработать эффективный механизм и инструменты по развитию возобновляемых источников энергии.

Библиографический список

1. Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 г. №1-р // Собрание законодательства РФ. 2015. №31. Ст. 4741.
2. Дорохов А.Ф., Осипова Л.А., Исаев А.П., Махмудова Г.Р. Перспективы использования солнечной энергии // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 6. С. 131–134.
3. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М. Разработка математической модели функционирования и развития экономического потенциала региона // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2005. № 6. С. 159–169.
4. Синяк Ю.В., Некрасов А.С., Вороница С.А. и др. Топливо-энергетический комплекс России: возможности и перспективы // Официальный сайт Института энергетической стратегии. URL: <http://www.energystrategy.ru>.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ (ОТЗЫВ НА МОНОГРАФИЮ О.С. ПЕСКОВОЙ, Т.Д. УНГУРАЙТЕ, С.И. МАТЮЩЕНКО «КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»)¹

*Е.В. МЕЛЬНИКОВА, кандидат социологических наук,
доцент кафедры экономики и управления,
Волгоградский государственный технический университет
e-mail: evm34@yandex.ru*

Аннотация

Данная рецензия посвящена выходу монографии О.С. Песковой, Т.Д. Унгурайте, С.И. Матющенко «Кластерная политика как инструмент формирования предпринимательской деятельности», в которой раскрывается экономическая природа кластеров предприятий. В монографии сочетаются теоретическая проработка обозначенных проблем формирования кластеров в России и практическая направленность протекающих процессов кластеризации в отечественной и зарубежной экономических системах.

Ключевые слова: кластер, инновации, кластерные системы, истоки бизнеса, трансферы, коммерциализация инноваций, коммуникативная среда.

Первоначально рыночный успех фирмы связывался с оптимизацией внутренних ресурсов при относительном постоянстве факторов внешней среды. Однако с развитием процессов глобализации стали возникать и эволюционировать понятия того, что конку-

рентоспособность, напротив, во многом зависит от факторов, которые лежат вне границ каждой фирмы. Фирма как субъект рынка достаточно сильно встраивается в окружение, создаваемое сотрудничающими и конкурирующими фирмами. В этой связи особую актуальность приобретает концепция интеграционных структур. В монографии отмечается нарушение традиционного представления о границах компании, интеграционные структуры представляют собой взаимодействие самостоятельных компаний, у которых усилен элемент совместного управления активами. В контексте данной направленности стали возникать многочисленные формы проявления интеграционных структур в виде альянсов, сетевых объединений, кластеров предприятий.

Под кластером предприятий авторы монографии понимают не любую сеть взаимодействующих компаний, не просто всякую имеющуюся систему контрактации, не простую выгоду от взаимодействия, позволяющую в краткосрочном периоде получить сиюминутную выгоду, а некую интегрированную структуру, состоящую из малых и средних предприятий, которые юридически независимы,

¹ Пескова О.С., Унгурайте Т.Д., Матющенко С.И. Кластерная политика как инструмент формирования предпринимательской деятельности. Монография / О.С. Пескова, С.М. Матющенко, Т.Д. Унгурайте. ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – 199 с.

практически не обладают рыночной властью, но связаны между собой совместным использованием активов.

Преимущества кластерных технологий еще недостаточно изучаются в экономическом сообществе России. В связи с этим исследования и публикации в данной области носят весьма своевременный характер.

Авторы монографии выделяют две формы кластеров в Российской Федерации, основывая свою классификацию по признаку их образования. В первую очередь это «традиционные» типы кластеров, которые формируются вокруг «корневого бизнеса», представленного наиболее крупными компаниями, имеющими длительную устойчивую историю развития.

Ко второй группе авторы монографии относят развитые сетевые формы взаимодействия научно-производственных фирм, которые образовались в результате жесткой конкуренции в относительно короткий промежуток времени для обеспечения нужд отдельных потребителей.

По утверждению авторов монографии, для формирования кластера необходим следующий набор инструментов:

– организационно-коммуникативные, предполагающие образование субъекта развития кластера (организация деятельности кластера, которая бы отстаивала интересы сектора, проводила научно-технологические и маркетинговые исследования в интересах членов кластера) и развитие коммуникативной среды (например, проведение конференций поставщиков). При этом необходимо отметить, что органы исполнительной власти могут использовать лишь косвенные меры реализации этого инструмента: без активного участия бизнеса (и наличия лидеров, которые заинтересованы в существовании такого рода организаций) невозможно реализовать данный тип инструментария;

– инвестиционные, которые предполагают создание производственной, инженерной или любой другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера. Уровень влияния органов исполнительной власти на реализацию данного типа инструментов по сравнению с предыдущим гораздо выше. При этом действия органов исполнительной власти могут быть направлены как на реализацию отдельных инвестиционных проектов (например, формирование системы производственных парков под определенный тип специализации, как это было сделано в г. Санкт-Петербурге и Калужской области, где

развиваются кластеры автосборки и производства автокомпонентов; или формирование технологического парка, который предназначен для разработки и внедрения новых технологий, как это сделано в Кемеровской области, где создан технопарк в сфере горной техники), так и на привлечение инвесторов для реализации определенного типа проектов;

– организационно-правовые, предполагающие разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и т. д.).

Эффективность кластерного подхода зависит от многих факторов. Наиболее значимым из них является готовность региональных властей (как квалификационная, так и политическая) выстраивать плодотворное взаимодействие с бизнесом, муниципальными образованиями и, что самое сложное, с партнерами, которые находятся за пределами регионов: другими субъектами Федерации, предпринимателями, научно-исследовательскими институтами и т. д. Если такая готовность отсутствует, то любые аналитические схемы и разработки остаются на бумаге.

Понятием «кластер» характеризуется сеть производителей, потребителей, исследовательских институтов и внедренческих организаций, поставщиков и контрагентов, являющихся членами саморегулируемых организаций, элементов государственной и социальной инфраструктуры, рассматриваемых вне отраслевых границ и видов деятельности и взаимосвязанных в рамках государственно-частного партнерства в процессе рентабельной деятельности предприятия. Анализируя систему российских кластеров, авторы делают вывод о том, что полноценных кластеров практически нет, если четко следовать определению кластера, принятому в экономической науке. Целью деятельности инновационных кластеров является формирование эффективной системы взаимодействия и кооперации науки, образования и производства для повышения конкурентоспособности участников кластера, региона, где он расположен, и национальной экономики в целом. Смысл функционирования инновационного кластера заключается в получении эффекта синергии от соединения в одном инновационном цикле научно-исследовательской, образовательной, инновационной, производственной деятельности.

Помимо стандартных функций по управлению общим потенциалом кластера и его участников, авторы выделяют специфические

функции, связанные с триединой сущностью инновационного кластера. Такие специальные функции предлагается дифференцировать на три блока: научно-инновационный, образовательный и производственный.

В рамках производственного блока можно выделить освоение новых видов продукции и расширение ассортимента, повышение технологического уровня производства и модернизацию материально-технологической базы, производство опытных образцов техники.

Научно-инновационный блок, по мнению авторов, включает в себя следующие функции: развитие научного и инновационного потенциала кластера, создание задела по перспективным направлениям развития науки и технологии, создание благоприятного инновационного климата в рамках кластера, обеспечение распространения знаний и технологического трансфера, повышение эффективности коммерциализации инноваций, правовая поддержка защиты интеллектуальной собственности, разработка и реализация общих исследовательских проектов участников кластера, формирование малых инновационных предприятий для реализации инновационных проектов участников кластера.

Особое внимание авторы монографии уделяют образовательному блоку, который предусматривает развитие кадрового потенциала кластера, создание и внедрение инновационных образовательных технологий, формирование системы непрерывного обучения. Все три блока функций тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга, формируя систему распространения знаний и воспроизводства человеческих и интеллектуальных ресурсов. Именно в комплексности инновационных кластеров авторы монографии видят их преимущество в области интеграции науки и образования. Таким образом, особенности инновационных кластеров обуславливают их значительную роль в процессе интеграции науки и образования.

Инновационный кластер рассматривается авторами монографии как целостная система новых продуктов и технологий, взаимосвязанных между собой и сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве. Таким образом, в соответствии с этим определением, авторы монографии видят инновационный кластер как базисную основу и комплекс производных инноваций на основе техноло-

гий широкого применения, которые делают невозможным расширение экономики в традиционных направлениях.

Мировой опыт в данной связи показывает, что инновационно-промышленные кластеры могут формироваться на уровне региона, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

Во-первых, преимуществами кластеризации региональной экономики являются следующие аспекты её функционирования: региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

В-четвертых, региональные инновационно-промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к инновационному и финансовому капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

При этом каждый крупный кластер может представлять собой систему малых кластеров (или протокластеров), которые конкурируют между собой на ограниченном региональном рынке, но могут объединять репрезентативные конкурентные усилия под воздействием внешних факторов, например, для выхода на национальный и международный рынки. В данном случае авторы указывают взаимосвязь с проактивной кластеризацией, инициированной участниками хозяйственной деятельности в целях повышения конкурентоспособности каждого участника кластера на основе использования преимуществ коммуникативно-синергетического

свойства, обеспечиваемых взаимодействием хозяйствующих субъектов кластерной системы при помощи реализации определённых функций.

Рассматриваемая монография позволит читателю не только по-иному взглянуть на место и роль кластеров предприятий в отечественной экономике, не только позволит инициаторам сориентироваться в выборе консультантов, но и может стать научным объектом для изучения практики кластеризации в целом.

Монография содержит рисунки, графики, таблицы, что позволяет более эффективно воспринимать материал. Положительное

впечатление производит обстоятельность рассматриваемого научного труда, охват им многочисленных аспектов сложной и актуальной темы развития кластеров в России. В монографии, по нашему мнению, содержится достаточное количество утверждений для размышлений аналитиков-экономистов, исследующих социально-экономические системы.

Подводя итоги, следует еще раз подчеркнуть актуальность данного исследования, его соответствие теоретическим концептуальным основам теории кластеров на уровне российской и мировой экономики.

PROSPECTS AND INNOVATIVE MECHANISMS OF CUSTOMS REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RUSSIA (ON THE EXAMPLE OF KRASNODAR AREA)

*I.V. SHEVCHENKO, Dr. in Economics,
Professor, Dean of faculty of Economics,
Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBAYNIKOVA, Postgraduate student of the
Department «World Economics and Management»,
Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

In the article are determined the prospects of customs regulation of foreign economic activities by the means of innovative mechanisms of transferring of commodity streams and the capitals through country territory border. Authors offer a number of organizational measures in the field of regulation areas of the external foreign economic processes by the legislative and executive authorizes, including the development of cross-border trade and distant control system of transport complex of Krasnodar area.

Keywords: *foreign economic activity, custom regulation, distant control system, transport complex, cross-border trade.*

References

1. *Maslennikov M.I.* Problems of foreign economic relations development of Ural regions with BRIKS countries//Region economy, 2015, Vol. 2, p. 95–112.
2. The general border of the countries Russia - Abkhazia. Southern Customs Office of the Federal Customs Service of the Russian Federation. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17825&Itemid=3.
3. Economy branches. Transport. A portal of executive powers of the government of Krasnodar territory. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/590/show/49570>.
4. *Pokrovskaya V.V.* Near border trade as a component of the external economic policy of the state//Russian Foreign Economic Herald, 2013, Vol. 3, p. 28-46.
5. The mode of duty-free trade of the Russian Federation with Abkhazia comes into force since January, 1st of RIA Novosti, news agency 31.12.2014 URL: http://ria.ru/abkhazia_news/20141231/1041032785.html.
6. The Russian Federation and Abkhazia have signed the agreement on points of the boundary admission 2015. RIA Novosti, news agency 31.12.2014 URL: <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/174370>.
7. Federal customs service. Foreign trade results for 9 months 2015. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=27232:-----9 - 2015 and catid=132:2011-09-21-12-49-32&Itemid=155.
8. Federal customs service. Results of export-import transactions in region of activity of the Southern Customs Office. Import declarations on goods_2quarter 2015. URL: http://yutu.customs.ru/images/stories/DTimport_2kv_07.09.2015.xls. Export declarations on goods 2 quarter 2015. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26498:2015-04-29-11-45-37&catid=225:2015-&Itemid=261.
9. *Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A., Ionicheva V.N.* Institutional and organizational features of the cross-border freight traffic in the conditions of integration among former soviet states. Part 1 // Region economy. 2015, Vol. 3, p. 188–204.
10. *Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.* Interaction between government and business and the innovative mechanisms for regulating foreign economic activity// Regional economics: theory and practice, 2015, Vol.18 (393), p. 44-57.
11. *Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.* Commercial banks and innovation prospects for financial and industrial policy of the state to assist Russia's external economic activity: theory and practice// Finance and credit, 2015, Vol. 16 (640), p.10 -31.
12. *Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.* New institutes of regulation of foreign trade activities of innovative economy of Russia: theory and practice // Economy: theory and practice, 2015, Vol. 1, p. 26–38.

UDC 631.363

ECONOMIC ASPECTS FORAGE PRODUCTION OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF NOVOSIBIRSK REGION

*A.P. PICHUGIN, Doctor of Technical Sciences, Professor, Dean of the faculty of State and Municipal Management, Novosibirsk State Agrarian University
e-mail: gmunsau@mail.ru*

*A.V. GAAG, Candidate of Economic Sciences, head of chair of State, Municipal and Economic Department, Novosibirsk State Agrarian University
e-mail: gaag85@mail.ru*

*I.V. GONCHAROVA, post-graduate student of State, Municipal and Economic Management Department, Novosibirsk State Agrarian University
e-mail: ir.goncharova@yandex.ru*

Abstract

Questions of import and food security, provide the Russian population with cheap and quality products is directly linked to the rapid development of agro-industrial complex as a whole and its individual sectors. The research shows that nowadays the deficit and quality of feed is one of the main problems of low economic efficiency of the most industrial enterprises. The authors of the article present an economic analysis of the food supply with the identification of resources to ensure the reproduction processes in agriculture, identified available resources to fodder security regional livestock and designated ways to increase resource potential.

Keywords: *agriculture, economic resources fodder security capacity consumption, yield, forage production, infrastructure.*

References

1. Analysis of tendencies and prospects of development of agricultural production in the

SFR / E. V. Rudoy E. V. Afanasiev, N. V. Grigoriev // Vestnik NGAU. 2013. №1(26).

2. Gaag A.V., Pichugin A. P. To the question about the rational use of fodder in the livestock development region of Siberia. // Vestnik NGAU. 2015. №1(34). p. 150 – 157.

3. A report on the status and use of lands of the Novosibirsk region in 2013/ the Federal service of state registration, cadastre and cartography for Novosibirsk region.

4. Kosolapov V.M., Trofimov I.A. The value of fodder production in agriculture. Scientific production // Grains and cereals. 2013. № 2 (6) p. 59-64.

5. Kosolapov V.M. Fodder production as strategic direction in ensuring food security of Russia. Theory and practice / V. M. Kosolapov, I.A. Trofimov, L. S. Trofimova, M.: FSSI “Rosinformagrotech”, 2009. 200 p.

6. Assessment of the current state of agricultural production and food market in the Siberian and far Eastern Federal districts / N.V. Grigoriev, E. V. Afanasiev, E. V. Rudoy // Vestnik NGAU. 2012. №1(22).

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF MOSCOW AS AN EVOLUTION FACTOR OF GLOBAL FINANCIAL CENTERS: INTERNATIONAL COMPARATIVE ANALYSIS

*A.I. BOLVACHEV, Dr. of Economic Sciences,
Professor of Finance and Prices Department,
Plekhanov Russian University of Economics
e-mail: bolvachev.ai@rea.ru*

*R.O. VOSKANYAN, postgraduate student at
the Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics
e-mail: rose.01@mail.ru*

Abstract

The article deals with present global financial centers and specially noted the role innovative aspect in its development. In the study has been examined the weaknesses of the existing global financial centers. The ranking of global and emerging financial centers of the innovation capacity are analyzed. Authors have given significant attention to the perspectives of development of global financial center in Moscow. Authors have formulated a set of measures to ensure innovative development of the city, claiming the title of global financial center.

Keywords: *investment climate, innovative company, innovative potential, competitiveness, global financial centers, profitability.*

References

1. The draft federal law «On the activity of credit rating agencies in the Russian Federation». URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/40933.html> (date of access: 24.05.2015).
2. *Bolvachev A.I., Ekimova K.V.* On conditions for the creation of an international financial center in Russia // Bulletin of the Russian Economic University named after G.V. Plehanov. 2012, Vol. 5 (47), p. 53.
3. *Falyakhov R.* Cuba granted cancellation [Electronic resource]. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/07/04/6098109.shtml> (date of access: 06.17.2015).
4. Compiled by the author based on the GFCI 2011-2015 [Electronic resource]. URL: <http://www.zyen.com/research/gfci.html> (date of access: 05.17.2015).
5. *Minaev S.* Draconian money // Kommersant Vlast. 2014. № 33, p. 11.
6. Innovation Cities Index 2014: Global [Electronic resource] URL: <http://www.innovation-cities.com/innovation-cities-index-2014-global/8889> (date of access: 09.27.2015).
7. Resolution of the Government of Moscow dated from 11.10.2011 № 477-PP “On approval of the State program of the City of Moscow,” Economic development and investment attractiveness of the city of Moscow “ in the 2012-2018” // Bulletin of the Mayor and the Moscow Government. 2011. № 60.
8. Compiled by the author based on the City features 6 [Electronic resource]. URL: <http://www.pwc.ru/ru/real-estate/cities6.jhtml> (date of access: 05/17/2015).
9. *Belderos R., Shanqing Du, Somers D.* Global Cities as Innovation Hubs: The Location of R&D Investments by Multinational Firms: paper presented at the FRUID Academy conference, Aalborg, Denmark on January 15-17, 2014. URL: http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/rdv4by82h7nbyph96iuix18cu71s.pdf (date of access: 20.05.2015)
10. *Smooth A.V., Kolomyts O.N.* The mechanism for implementing innovative approaches in the functioning of the socio-economic systems // Economics and Entrepreneurship. 2015, Vol. 1 (54) p. 325.
11. *Khrustalev E.Y.* Rationale and purpose of integration transformations in the high technology industrial complex of Russia // Financial analytics: problems and solutions. 2014, Vol. 16 (202). p. 7.
12. Compiled by the author based on the annual reports of the Federal Service for Intellectual Property (Rospatent) for 2011–2014 [Electronic resource]. URL: <http://www.rupto.ru/about/reports> (date of access: 05.20.2015).

UDC 502.335; 330.46; 004.822

THE ACQUISITION OF KNOWLEDGE IN KNOWLEDGE BASES MANAGEMENT SYSTEM FOR TECHNOLOGICAL RISKS OF THE REAL ECONOMY

K.O. LITVINSKY, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, MBA, Head of the Department of Economics and Management of Innovation Systems, Kuban State University
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru

V.A. MALYSHEV, Doctor of Technical Sciences, Associate Professor, Colonel, Deputy Head of the Department of Exploitation of Aircraft Equipment, Military Training and Research Center «Air Force Academy named after Prof. N.E. Zhukovsky and Y.A. Gagarin», Voronezh
e-mail: vimalyshev@list.ru

Y.V. NIKITENKO, Candidate of Technical Sciences, Lecturer of the Department of Radiation, Chemical and Biological Protection, Military Training and Research Center «Air Force Academy named after Prof. N.E. Zhukovsky and Y.A. Gagarin», Voronezh
e-mail: yunikson@yandex.ru

Abstract

The article is devoted to the process of economic and mathematical modeling of acquiring knowledge in the knowledge bases in the industrial risks management system. The authors presented the definition of the term «acquisition of knowledge in the intellectual system» and on its basis formalized the strategies of knowledge acquisition with the application of the specific set of rules. The strategies formation allowed describing and visualizing the algorithm of forming a subject area in the way of an interactive dialogue “Knowledge Base – expert” in order to form the structure of the subject area.

Keywords: *knowledge management, knowledge base, interactive interpreter of knowledge, semantic network, the control of technogenic risks, system of management of technogenic risks.*

References

1. *Arsenjev Y.N., Davydova T.Y., Minaev V.S.* Based knowledge management instrumentation synergetics and cognitive sciences // Periodicals of the Tula State University. Economic and legal science. 2015. № 2-1. p. 60–69.

2. *Akhaev A.V., Khodashinskii I.A.* Formation of the knowledge base of the expert system based on ontology using the original language of knowledge representation // Electronic instrumentation and control systems. 2013. № 2. p.3–7.

3. *Gaskarov D.V.* Intellectual information systems. M.: Higher School, 2003. 431p.

4. *Glukhikh I.N.* Knowledge representation and reasoning of decisions in situational knowledge bases // Vestnik of Tyumen State University. Social and economic and legal research. 2006. № 5. p. 265–270.

5. *Gorskii D.P.* The questions of abstraction and concept formation. M.: Publishing House of the USSR Academy of Sciences, 1961. 313 p.

6. *Dresvjannikov V.A., Dresvjannikova A.V.* Construction of a risk management system in the enterprise through the creation of a knowledge base // Proceedings of the V All-Russian scientific-practical conference. Edited by V.P. Linkova. Privolzhsk. 2008. p.101–103.

7. *Litvinsky K.O.* The model of structure of preferences enterprises use natural resources Fuel and Energy Complex // Economics: Theory and Practice. 2014. № 3(35). p.43–47.

8. *Litvinsky K.O., Malyshev V.A., Nikitenko Y.V.* Model subsystem of decision support in the management of technological risks of Fuel and Energy Complex // Economics of stable development. 2015. № 1 (21). p. 91–100.

9. *Litvinsky K.O., Nikitenko Y.V.* The model of system management of technological risks in industrial enterprises // Economics of stable development. 2014. № 4(20). p. 139–144.

10. *Litvinsky K.O., Shevchenko I.V.* Terms and priorities of development of ecologo-economic system: laws, regulations, specifications, indicators // Regional economy: theory and practice. 2008. № 21. p. 2–9.

11. *Malyshev V.A., Litvinsky K.O., Nikitenko Y.V.* Economic-mathematical modeling of

basic operations at the enterprises of real sector of economy // Economics of stable development. 2015. № 2(22). p. 184-189.

12. *Malyshev V.A., Nikitenko Y.V.* Theoretical basis of building management system technological risks on industrial enterprises: Monograph. Voronezh: Scientific Books, 2015.

13. *Malyshev V.A., Nikitenko Y.V., Lukin O.V.* Methods and models of intelligent systems of automated development of military-technical systems. Voronezh: VAIU, 2011. 278 p.

14. *Pasmurnov S.M., Firtych O.A.* Formation of knowledge management objects with predictable risk // Herald of the Voronezh State Technical University. 2015. Vol. 11. № 3. p. 82–85.

15. *Poletaeva E.V.* The role of the conceptual terms of systems theory in the construction of knowledge base in the field of mechanical engineering // Vestnik Tver State Technical University. 2007. № 12. p.106–109.

UDC 336.63

TRANSFORMATION OF THE THEORETICAL APPROACHES TO THE PRIVATE PENSION FUNDS RISK SYSTEM IN MODERN CONDITIONS

E.A. MAMIY, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economic Analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: eamamiy@yandex.ru

Abstract

Reforming the pension system in the Russian Federation leads to changes in conditions and fundamentals of the private pension funds. Terms and conditions of their operation has become more complex. Unstable conditions leads to increased operational risks of pension processing of pension funds and calls for a well-defined formulation of the concept of risk activities and organizing institutions pensioning types of risks. The author of the article presented the own understanding of the nature and types of risks arising from private pension funds.

Keywords: *provision of pensions, private pension funds, funded pension, financial risks.*

References

1. *Mikhailov S.S.* Comparative analysis of the developed countries pension systems // Economics and Management. 2013. №12. p. 47-51.

2. *Mamiy E.A., Novikov A.V.* Modern aspects of private pension system reforming // Multidisciplinary electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University. 2014. № 95. p. 1080-1092.

3. *Fedotov D.Y.* Pension savings: choice of control method // Finance and Credit. 2013. № 38. p. 34-51.

4. *Fedorova E.A.* Optimizing of pension savings portfolios // Financial analytics. 2015. № 10. p. 2-10.

5. *Mamiy E.A.* Private pension funds in terms of reforming. Russia and Europe: the connection of culture and economy / XI International scientific conference: in 2 parts. Prague. 2015. p. 168-173.

6. *Avdeev M., Rubinstein E.D.* Analysis of private pension funds return // Economics and Management: An analysis of trends and prospects. 2013. № 9. p.164-167.

7. *Fedorova E.A., Gilenko E.V.* The development of optimal strategy in the pension savings market // The economic analysis: theory and practice. 2014. № 13. p. 23-29.

8. National Standard of the Russian Federation GOST R ISO 31000 2010. Risk management. Principles and Guidelines (approved and put into effect by Rosstandart Order from 21.12.2010 №883-Art // Consultant Plus.

9. The draft risk management standards for private pension funds of the Russian Federation. URL: http://napf.ru/files/37950/risk_management_pension_funds_160412.doc (date of access: 28.11.2015).

10. Federal Law № 75-FL «Private pension funds». Article 24.1. Fixed assets (investment targets) pension savings // http://base.garant.ru/12111456/6/#block_600 (date of access: 29.11.2015).

11. Private pension fund «Time». The risks of pension savings investing . URL: <http://>

npfvremya.ru/info/obrazovatelnoe-video/riski-pri-investirovanii-pensionnyix-nakoplenij.html (date of access: 29.11.2015).

12. Concentration risk. Financial Dictionary Academician. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/28663 (date of access: 27.11.2015).

UDC 332.8(470+571)

TRENDS IN THE OPERATION OF THE BUILDING COMPLEX IN RUSSIA IN 2014 AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT

*A.A. KIZIM, Doctor of Economics, Professor of World Economy and Management Department, the Kuban State University
e-mail: arko1980@mail.ru*

*P.A. SHUTENKO, 2nd year graduate student of master program “Logistic”, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: pauline_2010@mail.ru*

Abstract

The study is devoted to the analysis of qualified building complex in Russia for the period of 2008-2015. Authors presented the main characteristics of business construction market in tabular and graphic forms, on which basis the determined the modern trends of the development of a building complex in future.

Keywords: *building business, market for construction services, development trends of the Russia's construction industry.*

References

1. «GS-Expert» LLC. Publications [electronic resource] URL: <http://gs-expert.ru/publications/public> (date of access: 25.11.2015).

2. *Polidi T.I.* The accumulated deficit of investment in the housing sector in Russia: threats and perspectives // *Economy Questions*. 2014. № 4. p 37–55.

3. *Semenov A.A.* The results of the development of the construction sector and building materials

industry in 2012, the forecast for 2013 // *Building materials*. 2013. № 2. p. 62-65.

4. *Semenov A.A.* The results of the development of the construction sector and building materials industry in 2013, the forecast for 2014 // *Building materials*. 2014. - № 3. p. 81-85.

5. *Semenov A.A.* The results of the development of the construction sector and building materials industry in 2014, the forecast for 2015 // *Building materials*. 2015. № 6. p. 46-48.

6. Special Issue «Industrial production in Russia in 2014: the policy of import substitution.» Belgorod: Belgorod Region Development Corporation. 2015. 154 p.

7. *Tutarishev B.Z., Kizim A.A.* Modern innovative tools in the activities of construction companies // *Economics of sustainable development*. 2013. № 15. p. 32–35.

8. Federal State Statistics Service. Building [electronic resource] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building (date of access: 24.11.2015).

AUTOMOTIVE MARKET OF RUSSIA IN THE MODERN CONDITIONS

*N.O. STARKOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: n.starkova@mail.ru*

*A.Z. TOLSTOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: alisatolstova@yandex.ru*

Abstract

The study is devoted to the research of the main tendencies of development of the automotive market of Russia. Authors have determined the changes in the national economic situation of the subjects of automotive market and the influence of specific macroeconomic conditions and factors. In the study have been executed the comparative analysis of dynamics and structure of car sales in domestic market during global financial crisis and downturn in economic activity within 2014 - 2015 years in Russia. Authors revealed main problems and further scenarios of development of Russian auto market? as well as made proposals for its stabilization.

Keywords: car production, car market, cars, sanctions, market development

References

1. Automotive market of Russia: results of 2014 and prospects for development. URL: http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/automotive/publications/assets/201502_pwc_automotive_press_briefing_final.pdf
2. Automotive market of Russia: results and prospects. URL: <http://www.expert-ural.com/public/uploaded/blocks/files/5d/17/6e/5d176e0d2a626e56eba08837f2c9d6b7.pdf>
3. Automotive market in Russia 2014. Results and forecasts. URL: <http://www.autostat.ru/news/view/19297>
4. «Avtotor» will freeze half capacity after the departure of General Motors. URL: <http://rosinvest.com/novosti/1183364>
5. Analysis and forecast of development of Russian automotive market. URL: <http://www.mipr.ru/files/public/doklad.pdf>
6. Afanasiev S., Kondratiev V. Automotive of BRICS countries // World Economy and International Relations. 2014. № 9. p. 55–65.
7. At bottom of search: like a falling car market from January to June. URL: <http://autonews.ru/autobusiness/news/1806780>
8. This year's auto market will drop by quarter. URL: <http://www.rg.ru/2015/01/20/avtorynok.html>
9. In Russia has stopped vehicle assembly Ssang Yong. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreene ws/550a850e9a79473e1e748276>
10. Voronov A.A., Gluhih L.V. Competition as factor of uncertainty in management of industrial enterprises // Economics. 2012. № 88. p. 137–141.
11. Kozyr N.S. Approaches to definition of global competitiveness // National interests: priorities and security. 2015. № 26 (311). p. 39 - 52.
12. Listopad M.E., Kovalev V.V. Role of industrial modernization in security of Russian economy // Economy of sustainable development. 2014. № 2. p. 157–163.
13. Nevskaya N.A. Indicators of macroeconomic forecasts in a cyclical economy // Economy and Entrepreneurship. 2014. № 4-2. p. 52-56.
14. Nikulina O.V., Dukovskaya S.V. Improving competitiveness of automotive industry on basis of formation of financial strategy // Economics and Entrepreneurship. 2014. № 11-2 (52-2). p. 383-387.
15. Review of market for new cars in Russia and forecast of its development. URL: http://www.baltex.su/netcat_files/File/russian-automotive-market-perspectives-ru.pdf
16. Petrova M.A. Regulation of automotive industry in global economic crisis XX-XXI centuries // Automotive. 2012. № 2.p 1-4.
17. Prospects for Russian automotive market. URL: <http://www.pwc.ru/ru/events/2010/autobriefing/automotive-market-russia-009.pdf>
18. Russian car market against backdrop of global markets. URL: <http://autostat.ru/all/download/487>

19. *Sidorov V.A.* Market economy in reflection of social consciousness // *Economics: Theory and Practice*. 2015. № 2 (38). p. 99–103.

20. *Stroiteleva T.G., Vukovich G.G.* Features of organization of social and economic activity in corporate sector of industry // *Economics of sustainable development*. 2015. № 1 (21). p. 160–164.

21. Top Russian car market for first half of 2015. URL: http://avtobizon.ru/news/news_74272.html

22. Sustainable development of Russian automotive market. - URL: www.pwc.ru/en_RU/ru/automotive/assets/18_july_Automotive_presentation.pdf.

23. *Shevchenko K.I., Shevchenko I.V., Ponomarenko L.V.* Regional dimension of investment in transport sector in context of globalization // *Economics of sustainable development*. 2012. № 11. p. 223–229.

24. General Motors will transfer the assembly of Opel from Russia to Belarus. URL: <http://kgd.ru/news/economy/item/43895-general-motors-zapustila-proizvodstvo-opel-mokka-v-belorussii>

25. Sollers has stopped assembly of SsangYong vehicles in Vladivostok URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/550bc4a79a7947e39211a37f>

UDC 331.522

SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF HIGH EDUCATION IN RUSSIA: CRITERIA AND DETERMINANTS

E.G. GUSHINA, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of World Economics and Theory of Economics, Volgograd State Technical University
e-mail: L055@mail.ru

G.A. SMIRNOVA, master's degree student of Economics and Management Department, Volgograd State Technical University
e-mail: y.galchona@yandex.ru

V.A. DORZHDEEVA, postgraduate student of Department of World Economics and Theory of Economics, Volgograd State Technical University
e-mail: valyadorzhdeeva@yandex.ru

Abstract

Authors in the article discuss the approaches to a comprehensive assessment of university education from the standpoint of social and economic efficiency on the basis of a matrix of criteria and determinants which determine the attainability of these criteria; identified current trends and prospects of development of educational space, as well as factors that contribute to the achievement of the maximum effect of educational activities of Russian universities.

Keywords: *economic efficiency of higher education, social effects of educational activities, disbalance of the labor market and the education market*

References

1. *Asmolov A.G.* Social effects of educational policy // *National Psychological Journal*. 2010. № 2. p. 100-106.
2. *Gushina E.G., Shihovets V.V.* The essence of the marketing mechanism of interaction of subjects of socially important markets - the education market and the labor market // *Modern Economics: problems and solutions*. 2010. № 3. p. 90-100.
3. *Gushina E.G., Ovtcharova A.A.* The mechanism of interaction between the education market and the labor market in a changing global environment // *Economic sciences*. 2007. № 12.
4. *Zhelezov B.V., Kudyukin P.M., Shuvalova O.R.* The efficiency the education system: from the point of consumer's view of educational services // *Educational Policies*. 2009. № 2. p. 187-209.

5. Innovative modernization of Russia and new mission of Russian universities in a globalized educational environment: monograph / Gonick I.L., Shahovskaya L.S., Morozova I.A., Gushina E.G., Popkova E.G., Konina O.V., Novakova E.I. Volgograd: VSTU, 2013. 139 p.

6. *Kniga A.S., Glazkova T.N., Knyazeva O.M.* Methodological approaches to assessing the effectiveness of educational services // Polzunovsky Herald. 2011. №2/2. p. 352-356.

7. *Krizhanskaya J.S.* The main results of all-Russian survey of public opinion on the problems of education // The Matter of Time. 2015. № 136. p. 8-14.

8. *Mayburov I.A.* The mechanism of coordination capacities of high school with the

needs of the region, 2003. URL: <http://www.umj.ru/> (date of access: 30.11.15)

9. *Novozhilov E.D.* Determining economic efficiency of education // Economics of education. 2012. № 3. p. 55-62.

10. *Pleshakova M.V., Gushina E.G.* The development of the service sector as a factor of economic growth // State and prospects of economic development of the Southern Federal District: The collection of materials of interregional scientific-practical conference, Stavropol. 29-30 May 2003 / The Stavropol State Agrarian University and etc. Stavropol, 2003. p. 375-379.

11. *Yakuba L.O.* Economic effect in the system of higher education // Herald of CSPU. 2012. № 9. p. 120-122.

UDC 336.22

OPTIMIZATION OF TAX INCENTIVES FOR INNOVATION: INTERNATIONAL AND RUSSIAN ASPECTS

Yu.N. ALEKSANDRIN, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: alex_yun.05@mail.ru

Abstract

The dynamics of the innovation activity of Russian companies for the period of 2000–2014 are analyzed. The author revealed the specifics of innovational business tax incentives in the countries with innovation-oriented economies such as the United States, Singapore, South Korea and Japan. The author of the study considered the instruments of tax stimulation of innovation activities of Russian enterprises, as well as offered crucial directions of optimization of tax incentives for innovative entrepreneurship in Russia system optimization.

Keywords: *business innovation, stimulation of innovative activity, tax breaks, tax credits volume, incremental tax credits, tax holidays*

References

1. Statistics of innovation in Russia – 2015. M: Rosstat. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf

2. The innovative activity of SMEs in Russia and the European Union and

factors of its development. URL: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129798&sphrase_id=397499

3. Tax Code of the Russian Federation. URL: <http://www.consultant.ru>

4. Federal Law of 24 July 2009 № 212-FZ «On Insurance Contributions to the Pension Fund of the Russian Federation, the Social Insurance Fund of the Russian Federation, the Federal Compulsory Medical Insurance Fund and Territorial Compulsory Medical Insurance Funds». URL: <http://www.consultant.ru>

5. Investment Tax Credit Expired at End of 2011: R&D, Investment & FDI Credits Still Available. URL: <http://www.thekoreanlawblog.com/2012/02/koreas-temporary-investment-tax-credit.html>.

6. Global Survey of R&D Tax Incentives. Deloitte, September, 2012. URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/tax/ca-en-tax-2012-global-survey-r-and-d-tax-incentives.pdf>

7. The Global Innovation Index-2014. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0010.html

UDC 338.242.4

PROBLEMS STUDY OF THE GOVERNMENT REGULATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA IN THE CONTEXT ENSURING THE ECONOMIC SECURITY

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: zvikky@hotmail.com*

*A.V. KARAPETYAN, graduate student of master degree program «State and regional governance», Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: Karapetyan_sanya@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to problems study meaningful the government regulation of small and medium enterprises in the context of economic security. Authors determined the priority areas of improving national complex of federal and regional financial and credit support to the business enterprises in the conditions of financial crisis.

Keywords: *government regulation, small and medium entrepreneurship, economic security.*

References

1. *Zabolotskaya V.V., Huth N.A.* Comparative analysis of state support for small and medium business in Russia and abroad // *Theory and Practice of Community Development*. 2015.

URL: http://www.teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/.../zabolotskaya-khut.pdf

2. URL: <https://www.nalog.ru>

3. *Plyusnin Y.M., Pozanenko A.A., Zhidkevich N.N.* New forms of employment // *World Russia*. 2015. № 1. p. 35–65.

4. *State regulation of business: experience, problems, innovations / ed. prof. A.I. Bystriakov, M.: Prospekt, 2015. 144 p.*

5. URL: <http://www.pfrf.ru>

6. URL: http://old.opora.ru/upload/1_GENERAL_160511/npa/Pozition_ESN.pdf

7. *Shmatova E.V., Ryabchenko A.V.* IFRS / RAS: recognition of income and expenses // *Herald of Adygeya State University. Episode 5: The Economy*. 2011. № 4. p.172–182.

8. *Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report // Global Entrepreneurship Research Association. London: London Business School, 2014.*

9. URL: <http://www.gks.ru>

UDC 334.07

THE ABILITY TO GENERATE THE CORPORATE CAPITAL THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF FOREIGN RESTRICTIONS

*L.E. GALYAEVA, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economic analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: 2483645@mail.ru*

Abstract

The author has identified additional opportunities of generating fictitious capital corporate entities of the regional economy, arising on the basis of public-private partnerships in the context of external constraints. The author substantiated the possibility of attracting

corporate entities to implement regional infrastructure projects with a flexible investment model, in which the issued bonds are converted to securities with a title of corporatization and privatization of the developed infrastructural entities.

Keywords: *generation of capital, external constraints, syndications, generating mechanisms, issuance of fictitious capital.*

References

1. *Belyaeva I.U., Eskindarov M.A.* Capital financial and industrial corporate structures: theory and practice. M.: Financial Academy of Government of the Russian Federation, 1998.
2. *Burenin A.N.* Market securities and derivative financial instruments: Textbook. M.: Federal Bookselling Company, 1998. p. 12.
3. *Varnavskiy V.G.* Partnership between the state and the private sector: forms, projects, risks. M.: Science. 2005. p. 34–37.
4. *Varnavskiy V.G.* Public-private partnership in Russia: problems of formation // Notes of the Fatherland. URL: http://www.who.int/whr/2007/whr07_ru.pdf (date of access: 02.11.2015).
5. *Galyaeva L.E.* The approaches of generation or resources of development of corporative subjects at mezzo level in the conditions of offside limits // Economics and Entrepreneurship. 2015. № 5-1 (58-1). p. 263-267.
6. *Deryabina M.A.* Public - Private Partnerships: Theory and Practice // Problems of Economics. 2008. №8. p. 61–77.

7. *Dzarasov R.S.* Russian capitalism: anatomy of operation // Alternatives. 2010. № 4. p. 33–46.
8. *Ezangina I.A.* Advantages of the reproduction of the corporate capital in integrated business // Young Scientist. 2012. № 11. p. 157–160.
9. *Ermolenko A.A., Hohoeva Z.V.* Fictitious capital of the regional economy // New Technologies. 2015. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/fiktivnyy-kapital-v-razviti-ekonomiki> (date of access: 04.11.2015).
10. *Ermolenko V.V., Popova E.D.* The intellectual capital of the corporation: the nature, structure, strategy and management model // The scientific journal of the Kuban State University. Human. Community. Management. 2012. № 2. p. 45-62.
11. *Kabashkin V.A.* Partnership in the state – the key to success. – M.: Drofa, 2007. p. 35.
12. *Movsesian A.G.* The integration of banking and industrial capital: Current global trends and problems of development in Russia: thesis of Dr of Economic Sciences. Moscow, 1997
13. *Risin I.E.* Regional cluster policy: content and implementation mechanism. Voronezh: Voronezh State Pedagogic University Press, 2014. 112 p.
14. *Eskindarov M.A.* The development of corporate relations in modern Russian economy. M.: Republic, 1999. 367 p.

UDC 336.02

MODERN TRENDS ANALYSIS OF PROJECT FINANCING: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE

*M.V. PLESHAKOVA, PhD in Economics,
Associate Professor, Associate Professor,
Department of World Economics and
Management, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru*

*M.V. BUDKO, Competitor of the
Department of World Economics and
Management, Kuban State University
e-mail: mariya_budko@inbox.ru*

Abstract

The article is devoted to the analysis of the problems of project financing in the Russian Federation taking into account world practice. Authors presented the analysis of the sector-based distribution of large-scale projects through public-private partnerships and proved the necessity of expansion of project financing mechanism for companies and commercial banks.

Keywords: *project financing, public-private partnership, investment projects.*

References

1. Thomson Reuters. Global Project Finance Review: First Nine Month 2012, [Electronic resource]. URL: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/3Q2012_Global_Project_Finance_Review.pdf, (date of access: 15.04.2015г.)
2. Thomson Reuters. Global Project Finance Review: First Nine Month 2013, [Electronic resource]. URL: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/3Q2013_Global_Project_Finance_Review.pdf, (date of access: 15.04.2015г.)

3. Thomson Reuters, Global Project Finance Review: First Nine Month 2014, [Electronic resource]. URL:http://dmi.thomsonreuters.com/3Q2014_Global_Project_Finance_Review.pdf, (date of access: 15.04.2015r.)

4. World Bank, Private Participation In Infrastructure. – database [Electronic resource]. URL:http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=1, (date of access: 17.04.2015r.)

5. *Davidova L.V., Ilyin I.V.* The development of project financing at a global level - a key factor in overcoming the crisis and achieving economic growth // *Finances and Credit*. 2010. № 27. p. 2–7.

6. *Juha V.M., Karpov A.V.* Project financing public-private partnership infrastructure projects in the realization of the regional projects // *Management of economic systems*. 2014. № 12.

7. *Nikonova I.A.* Project analysis and project finance / M.: Alpina Publisher, 2012. 154 p.

8. On additional measures to stimulate economic growth. List of instructions of the President of the Russian Federation. May 14, 2014. [Electronic resource]. URL:<http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/23900#sel=44:1,45:5> (date of access: 09.10.2015).

9. On approval of the Program of support of investment projects carried out in the territory of the Russian Federation on the basis of project financing. Resolution of the Government on October 11, 2014 № 1044. [Electronic resource]. URL: <http://government.ru/media/files/HAYAUgamxTo.pdf> (date of access: 10/11/2015).

10. *Suetin A.A.* Project financing // *Modern control technology*. 2012. №12(24). № reg. Article 0421200170 /. Access to the Zh.: URL:<http://sovman.ru/> (date of access: 10.11.2015).

UDC 336.64, 339.92

INVESTMENT ASPECTS OF EUROPEAN TRANSNATIONAL BANKS EXPANSION TO RUSSIA

V. S. MINCICOVA, Ph.D. in Economics, Associated professor, Department of World Economics and International Business, Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail: valerypavlova@rambler.ru

P.Y. BARYSHNIKOV, master student of Adam Smith Business School, MFin International Finance, University of Glasgow
e-mail: baryshnikoff@inbox.ru

Abstract

In this article the authors describe peculiarities of the most successful Western and Eastern European multinational banks investment policy in the course of their expansion to Russia. The article sets out results of a unique survey concerning the attitude of Russian clients to European transnational banks. Study materials have theoretical and practical significance for Russian banks planning to expand overseas, as well as for foreign banks that consider the possibility of expanding its business in Russia.

Keywords: *investments, transnationalisation, multinational banks, European Union, foreign investments, Central and Eastern Europe, banks with foreign participation.*

References

1. American financier: It's the right time to invest in Russia // URL: <https://russian.rt.com/article/114471> (date of access: 10.11.2015).

2. OTP Bank is changing its first faces // *Vedomosti*, № 3923, 23.09.2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/09/23/609838-iz-otp-bankauhodit-predsedatel-pravleniya-georgii-chesakov> (date of access: 07.11.2015).

3. Official publications of OTP Group // Official web site of OTP Group URL: <https://www.otpbank.hu> (date of access: 10.11.2015).

4. *Rozhkov A.* Ananiev brothers have bought Commerzbank shares in Promsvyazbank // *Vedomosti*, 19.06.2012. URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2012/06/19/commerzbank_prodal_svoyu_dolyu_v_promsvyazbanke (date of access: 9.11.2015).

5. Commerzbank's history 1870-1923 // Commerzbank official website. URL: <https://www.commerzbank.com>

www.commerzbank.com/en/hauptnavigation/konzern/geschichte/1870_bis_1923/1870_bis_1923.html (date of access: 10.11.2015).

6. Top 1000 World Banks 2015 - Europe // The Banker. URL: <http://www.thebanker.com/Top-1000-World-Banks/2015/Top-1000-World-Banks-EU> (date of access: 12.11.2015).

7. Transnational banks in Central and Eastern Europe: where do Russians want to invest their money? // Paradigmatapoznání. - Praha: Vědeckovydatelské centrum eckovydatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o., 2015. №2. p. 19–24. (date of access: 10.11.2015).

UDC 65.011.2:004.822

THE INFORMATION MODEL OF THE BALANCED SCORECARD BASED ON DOMAIN ONTOLOGY

*A.P. SAVCHENKO, Ph.D. Phys.-Mat. Sciences, Associate Professor of the Department of General, strategic, information management and business processes, Kuban state university
e-mail: savchenap@yandex.ru*

Abstract

Existing software tools for the automation of build processes and calculation of the balanced scorecard (BSC) are modules of large expensive integrated information systems, which limits their use in small and medium business. In this paper, author proposed a new approach to the development of information model of a balanced scorecard that focuses on further implementation and development of the multifunctional information management system for controlling based on ontology.

Keywords: informatization of management, corporate governance, balanced scorecard, ontology.

References

1. Controlling. The textbook / ed. by A. M. Karminsky, S. G. Falko. M.: 2006.

2. Miroshnichenko M.A., Miroshnichenko A.A. The System of strategic indicators for assessing the performance of power grid companies // Controlling. 2010. №. 4. p. 28–37.

3. Savchenko A.P. Methodology of designing multi-layer ontology in the field of management // Knowledge-based Economy: management of problems of forming and development / ed. by V. V. Ermolenko, M. R. Zakarian. Krasnodar, 2014. p. 373–379.

4. Savchenko A.P. Simplified method of constructing of multi-layered ontological domain model // Scientific journal of KubGAU. Krasnodar, 2014. №. 100. URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/21.pdf>

5. BSC functional standards for software developers (BSCol). URL: <http://balanced-scorecard.ru/concept/standard>

6. Gruber T.R. A translation approach to portable ontologies // Knowledge Acquisition. 1993. №. 5(2).

UDC 334.722

FORMATION, TRENDS AND FEATURES OF TURKMENISTAN' ECONOMY DEVELOPMENT

*HABYYEV YAKUP, postgraduate student of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: yakup.habyyev@gmail.com*

*HABYYEVA AYSOLTAN, postgraduate student of Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: aysoltan.habyyeva@gmail.com*

Abstract

The economic development of Turkmenistan in the period after the collapse of the Soviet Union can be divided into three stages. The most complex and difficult was the first phase (1991–1997 years), which coincided with the period of statehood and economy of the country. The second phase (1998–2008 years) was a period of stabilization, recovery and subsequent growth. The basis for accelerating and dynamic development of Turkmenistan since 2008 was carried out by the authorities of the governmental policy of openness and diversification.

Keywords: *GDP, stages of economic development, stabilization, growth, dynamics, privatization, export, natural gas pipelines, market reforms, financial crisis, economic reforms*

References

1. BP Statistical Review of World Energy, British Petroleum, 2013. June.
2. EBRD Transition Development Snapshots URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml> (date of access: 10.10.2015).
3. EBRD Transition Indicators URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml> (date of access: 10/10/ 2015).
4. Iran: Daily Report, January 21, 2008, Doc. No. IAP-11017; January 24, 2008, Doc. No. IAP-950014; April 26, 2008, Doc. No. IAP-950049; and May 6, 2008, Doc. No. IAP-950052.
5. UNCTAD Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (date of access: 10.10.2015).
6. World Bank Group Data. URL: <http://data.worldbank.org/indicator#topic-3> (date of access: 10.10. 2015).
7. The transition process and the indication of the CIS and Mongolia / EBRR report for 2008. URL: http://data.cbonds.info/comments/35393/TR08R_complete.pdf
8. Publications of the State Statistical Committee of Turkmenistan, available at URL: <http://www.stat.gov.tm> (date of access: 10.10.2015)
9. CIS 2009: the full set of crisis scenarios. URL: <http://rosfincom.ru/market/555832.html> (date of access: 10.10.2015).
10. Turkmenistan energypolicy: diversification of gas export. URL: <http://www.oilgas.gov.tm/publikatsii/item/416> (date of access: 10.10.2015)
11. *Yazyev Kurbankyly*. Turkmenistan potential in gas export capacity building, URL: <http://www.oilgas.gov.tm/publikatsii/item/329> (date of access: 10.10.2015).

METHODICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF TECHNICAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF RENEWABLE ENERGY IN THE REGION

*Yu.V. KIREEVA, postgraduate student, Department of Financial Management, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov
e-mail: bocharova1016@yandex.ru*

Abstract

Program documents for development of alternative energy in Russia and its regions contain the targets which need to be compared with the possibilities in their achievements. Within the process of estimation of the potential of renewable energy sources in the particular area it is necessary to determine the technical and economic potentials. The traditional method of estimation of the technical potential has some disadvantages, which are leading to the discrepancy of obtained data and the real technical possibilities of applying of renewable sources. For the more correct estimation, the author has proposed the indicator «demand of the technical potential» and presented the algorithm of its estimation.

Keywords: *alternative energy, the technical potential of renewable energy sources, demanded technical potential of renewable energy.*

References

1. About the main directions of state policy in the sphere of energy efficiency of power industry based on renewable energy for the period till 2020: Order of the Government of the Russian Federation from 08 January 2009 №. 1-p // collected legislation of the Russian Federation. 2015. № 31. art. 4741.
2. Dorokhov A.F., Osipova L.A., Isaev A.P., Makhmudova G.R. Prospects for the use of solar energy // Herald of Astrakhan state technical University. 2006. №. 6. p. 131 – 134.
3. Doroshenko Y.A., Bukhonova S.M. Development of mathematical model of functioning and development of the economic potential of the region // Herald Urfu. Series: Economy and management. 2005. №. 6. p. 159–169.
4. Sinyak Y.V., Nekrasov A.S., Voronina S.A., etc. Fuel and energy complex of Russia: possibilities and prospects / the Official website of Institute of energy strategy. URL: <http://www.energystrategy.ru>.

CLUSTER POLICY IN THE FORMATION OF INNOVATION ECONOMY (REVIEW OF THE MONOGRAPH OF O.S. PESKOVA, T.D. UNGURAYTE, S.I. MATUSHCHENKO «CLUSTER POLICY AS AN INSTRUMENT FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES»)

*E.V. MELNIKOVA, Ph.D of Sociology, Associate Professor of Economics and Management, Volgograd State Technical University
e-mail: evm34@yandex.ru*

Abstract

This review is devoted to the publication of the monograph «Cluster policy as a tool for the formation of entrepreneurial activity» the authors Peskova O.S., Ungurayte T.D., Matyushchenko S.I., which reveals the economic nature of enterprise clusters. Real clusters of companies have integrated structures composed of legally independent firms that do not have market power, where there is

joint management of assets without control over the property. The text of the monograph combines theoretical study of the problems identified cluster formation in Russia and the practical orientation of the processes of clustering in domestic and foreign economic systems.

Keywords: *cluster, innovation, cluster systems, the root of business, transfer, commercialization of innovations, communicative environment.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в №1 – до 15 февраля;

в №2 – до 15 мая;

в №3 – до 15 сентября;

в №4 – до 1 декабря.

Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции, при положительной рецензии. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер. **Плата за публикацию не взимается с аспирантов очной формы обучения (бюджет).**

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А 4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, название статьи, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, библиографический список (приложение 1). Название статьи – не более 10 слов. Сведения об авторах: ученая степень, ученое звание, должность, адрес электронной почты.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках (например, [4, С. 78]). Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Анкета автора и сопроводительное письмо оформляются в соответствии с приложением 2.

Статьи направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья.doc и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редколлегией не рассматриваются.

Редколлегия

Пример оформления статьи

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. ИВАНОВА, аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

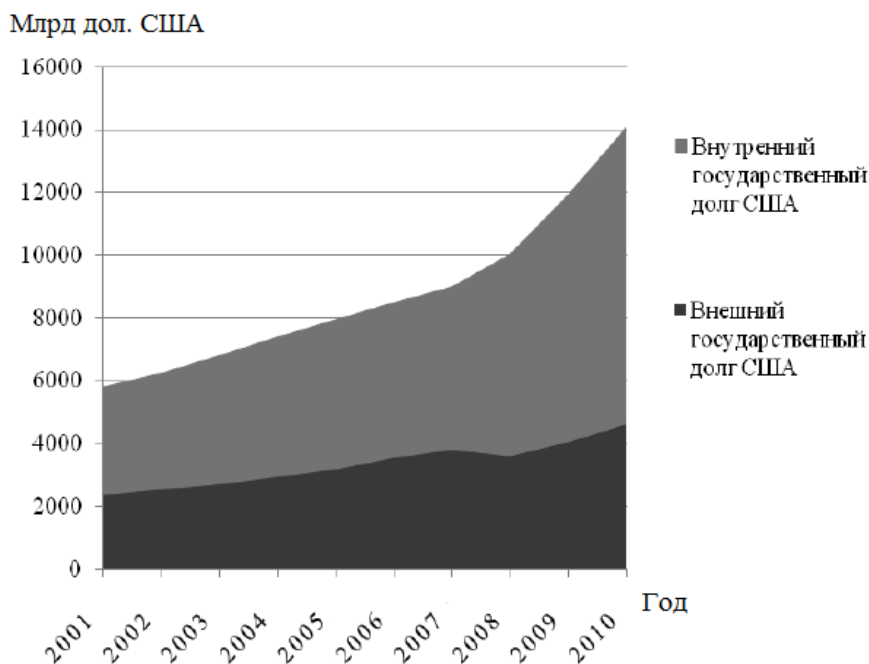
Текст статьи

Рис.1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Сравнительный анализ различных видов ЭПС

Возможность	Вид ЭПС			
	Банковские карты	Онлайн-банкинг	Мобильный банкинг	Электронная валюта
Надежность, защищенность	1	2	3	3
Скорость платежа	2	1	1	1
Наличие комиссии за осуществление платежа	1	1	1	2
Наличие комиссии за снятие средств со счета	1	1	2	2
Простота пополнения счета	2	2	1	1

Библиографический список

1. Ильшева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М., 2006.

UDC 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. TERESHCHENKO, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. IVANOVA, Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, fi nancial crisis, reserve currency, national currency.*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated fi nancial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the fi nancial results of the Bank (consolidated) Groups // *International Accounting*. 2009. № 2.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M., 2006.

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) Вам статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата *Подпись* *Ф.И.О. автора(ов)*

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность
4. Ученая степень
5. Ученое звание
6. Почтовый адрес (с индексом)
7. Телефон домашний
8. Телефон мобильный
9. E-mail

Дата

Подпись