



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 4 (44) 2016

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 №ТУ23-01556.

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 «Почта России» – П2920. Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВО «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; советник губернатора 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

В. В. Заболоцкая, 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

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

В.И. Милета, 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 05.12.2016. 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, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Абрамов В.Л., Борталевич С.И., Логинов Е.Л., Одесс В.И.
Формирование системы управления развитием науки и техники в условиях отсутствия или запаздывания четких информационных сигналов о динамике инновационных процессов.....3

Никулина О.В., Кочеткова С.Ю.
Исследование международного опыта формирования механизма стимулирования инновационной деятельности современных компаний.....9

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Пономаренко Л.В., Хушт М.А.
Тенденции развития торгово-экономических отношений России и Франции в условиях политического кризиса.....16

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И.В., Кошавцева А.С.
Современные подходы к бюджетированию в муниципальных образовательных учреждениях21

Кизим А.А., Березовский Э.Э.
Инфраструктурные аспекты вектора финансового развития крупнейших игроков ритейла..... 26

Тушиков И.В.
Непрофильные активы в бизнес-стратегии компании ОАО «РЖД» 31

Шевченко К.И., Шевченко А.И.
Агропромышленный комплекс Краснодарского края: ключевой момент в развитии экономики России 37

Севрюков И.Ю.
Рынок туристских услуг: современное состояние и тенденции развития 43

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Арбузов С.Г.
Исторические предпосылки возникновения и трансформация дефиниции «экономическая безопасность».....49

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Тарасова В.В., Тарасов В.Е.
Нелокальные меры неприятия риска в экономическом процессе.....54

Кораблев Ю.А.
Емкостный метод анализа редких событий в экономике...59

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гребеникова В.А., Вылегжанина Е.В.
Дивидендная политика корпораций: теоретические ориентиры и практические решения.....65

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Синюк Т.Ю., Панфилова Е.А.
Предпринимательский форсайт: сравнительные критерии и корректировка корпоративных ошибок75

Хрысёва А.А., Маринина Е.В.
Факторы обеспечения конкурентоспособности международного бизнеса.....81

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Заболоцкая В.В., Гаджибекова Э.Т.
Перспективные направления развития малого и среднего предпринимательства с участием бизнес-ангелов в России в условиях экономического кризиса..... 86

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Кулик А.К.
Формирование и развитие трудового потенциала предприятия: теоретические аспекты исследования..... 91

Шитовская А.А.
Перспективы интернационализации рубля в контексте микро- и макроэкономических факторов 96

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Плешакова М.В.
Новая стратегия развития региональной экономики: драйверы роста и экономическая политика юга России.....103

ABSTRACT 106

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 121



SCIENTIFIC- PRACTICAL JOURNAL

The journal is published
4 times a year

№ 4 (44) 2016

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 №TU23-01556.

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 – П2920.

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, Adviser of 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);

Zadoya 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

V. V. Zabolotskaya, 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

V. I. Mileta, 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

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

Corrector: L. S. Efremova

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 05.12.2016. 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, 2016

CONTENT

INNOVATION ECONOMY

Abramov V.L., Bortalevich S.I., Loginov E.L., Odess V.I.
The development of management system of science and technology in the absence or delay of the signal clear information about the dynamics of the innovative processes3

Nikulina O.V., Kochetkova S.Yu.

The research of the international experience of formation the mechanism of stimulation of innovative activity in the modern companies9

WORLD ECONOMY

Ponomarenko L.V., Khusht M.A.

Russia and France: tendencies of trade and economic relations in the context of political crisis.....16

BRANCH ECONOMY

Shevchenko I.V., Koshchavtseva A.S.

The modern approaches to budgeting process in the municipal educational institutions21

Kizim A. A., Berezovskiy E.E.

Infrastructural aspects of financial development of the major retail contractors 26

Tunikov I.V.

Non-core assets in the business strategy of the joint stock company «Russian railways» 31

Shevchenko K.I., Shevchenko A.I.

The agro-industrial complex of Krasnodar region: a key moment in the development of the economy of Russia 37

Sewruikov I.Yu.

The market tourist services: current status and development trends..... 43

ECONOMICAL THEORY

Arbuzov S.G.

The historical premises for emergence and transformation of the notion "the economic security"49

ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEMS

Tarasova V.V., Tarasov V.E.

The nonlocal measures of risk-aversion in the economic process54

Korablev Y.A.

The capacitive method of rare events analysis in the economy...59

FINANCIAL MANAGEMENT

Grebennikova V.A., Vylegzhanina E.V.

The dividend policy of corporations: theoretical guidelines and practical solutions.....65

CORPORATE MANAGEMENT

Sinyuk T.Yu., Panfilova E.A.

The entrepreneurial foresight: comparative criteria and correction of errors of a corporate75

Khryseva A.A., Marinina E.V.

The factors of ensuring the competitiveness of the international business81

ENTREPRENEURSHIP

Zabolotskaya V.V., Gadzhibekova E.T.

The perspectives of development of small and medium businesses with business angels in Russia in the conditions of the economic crisis..... 86

WORD FOR YOUNG SCIENTISTS

Kulyk A.K.

The formation and development of the labour potential of the enterprise: theoretical aspects of research..... 91

Shipovskaya A.A.

The perspectives of internalization of the ruble in the context of micro- and macro-economic factors 96

SCIENTIFIC LIFE

Pleshakova M.V.

The new strategy of development of the regional economy: drivers of growth and economic policies of the south Russia103

ABSTRACT 106

CONDITIONS OF PUBLICATION121

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НАУКИ И ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ИЛИ ЗАПАЗДЫВАНИЯ ЧЕТКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИГНАЛОВ О ДИНАМИКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ¹

В.Л. АБРАМОВ, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; профессор кафедры государственного регулирования экономики Института государственной службы и управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации
e-mail: valabr@yandex.ru

С.И. БОРТАЛЕВИЧ, доктор экономических наук, доцент, заведующая Центром исследования проблем развития энергетических рынков и энергетической инфраструктуры, Институт проблем рынка РАН
e-mail: energo-inst.safety@mail.ru

Е.Л. ЛОГИНОВ, доктор экономических наук, профессор РАН, дважды лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники, заместитель директора по научной работе, Институт проблем рынка РАН; заместитель руководителя Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета при Правительстве России
e-mail: evgenloginov@gmail.com

В.И. ОДЕСС, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Лаборатории макроэкономики и отраслевых рынков, Институт проблем рынка РАН
e-mail: instituteb@mail.ru

Аннотация

Исследование посвящено рассмотрению проблем формирования качественно новой модели мониторинга текущего и перспективного спроса на инновации, выявления ключевых сфер генерирования новых знаний, планирования и реализации комплексных стимулирующих мероприятий в отношении новых научно-технических трендов и перспективных направлений исследований в сфере развития науки и техники. Предлагается создание в НИС России сетцентрической информационной системы управления на принципах конвергенции информационных, телекоммуникационных и вычислительных сервисов, имеющихся у различных госорганов России и в перспективе – ЕАЭС.

Ключевые слова: наука и техника, инновации, мониторинг, прогноз, информационная система, управление, стимулирование.

В условиях обострения международной конкуренции в сфере наиболее прибыльных производств высокотехнологичной, наукоемкой продукции необходимо развитие группы базовых технологий и систем управления, позволяющих осуществлять мониторинг, накапливать информацию, анализировать, моделировать, прогнозировать, идентифицировать новые научно-технические тренды. Требуется также осуществлять поддержку выработки управленческих решений, планирование мер оперирования факторами развития науки и техники, их реализацию, сопровождение, установление обратной связи и принятие мер по совершенствованию управления в сфере

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2016 г.

науки и техники с учетом ситуации частого отсутствия или запаздывания четких информационных сигналов о динамике инновационных процессов по различным параметрам функциональной деятельности.

Таким образом, необходимо развитие систем управления научно-технической деятельностью в Национальной инновационной системе России (НИС России) как научно-техническом каркасе ЕАЭС при построении новой научно-технологической базы постиндустриального характера как высокодинамичной совокупности нелинейных операционных процессов, о которых часто трудно или невозможно собрать информацию упреждающим образом.

В последние годы в России и за рубежом активно развиваются научно-практические разработки в области использования новых информационных технологий для завоевания международного лидерства, упреждающего конкурентов из других стран, в наиболее важных – формирующих новые отрасли и рынки – сферах генерации инноваций с опорой на информационные системы и вычислительные сервисы нового поколения [6; 7; 15].

Несмотря на активно ведущиеся разработки в этой сфере, в России наблюдается определенное отставание идей по проблеме управления развитием науки и техники в отношении качественно новых объектов организационной среды, свойственных рыночной экономике (например, большое количество инновационных агентов (юридических и физических лиц и их формализованных и неформализованных сообществ), не объединенных в интегрированные системы управления с участием госведомств и пр.) [13]. Появляется специфический вид формирования в экономике большого количества бизнес-единиц, принимающих различное участие в процессах развития науки и техники с высокой степенью автономности поведения, как классических моноагентных объектов, пока не нашедший достаточно полного отражения как в научных исследованиях, так и в практических разработках соответствующих стратегий органов госуправления [14].

Традиционные модели государственного управления развитием науки и техники здесь часто не могут быть взяты за основу, поскольку средства и способы функционирования объектов НИС могут оказаться не зависящими от государства [2]. Может способствовать генерации новых знаний как основы качественного преобразования экономики России и других государств – участников ЕАЭС, на-

пример, быстрый рост числа инновационных фирм, не имеющих общего регулирующего центра [11]. При этом ряд взаимосвязанных с ними инновационных агентов могут находиться за пределами сферы их возможного регулирования (за рубежом и пр.), и информации об их деятельности может просто не быть [12]. Для мониторинга и моделирования этих процессов требуется применение агентоориентированных моделей и методов нечеткой логики для преодоления ситуации с отсутствием четких информационных сигналов деятельности инновационных агентов [9].

Исходя из изложенного, требуется совершенствование направлений и методов функционирования российского государственного механизма управления развитием науки и техники, ориентированного на завоевание упреждающего конкурентов из других стран международного лидерства в наиболее важных – формирующих новые отрасли и рынки – сферах генерации инноваций. Здесь необходимо применение многоагентных технологий для повышения эффективности работы различных госорганов как своего рода агентов со значительным числом отклоняющихся реализуемых операционных переменных, имеющих отношение к стимулированию генерации новых знаний как основы качественного преобразования экономики России и других государств – участников ЕАЭС.

Важнейшим элементом такого механизма является информационное обеспечение организационного процесса реализации управленческих действий на основе использования новых информационных технологий [10]. Эти технологии должны обеспечивать возможность практической реализации комплексного и системного подхода к решению задачи оперирования факторами развития науки и техники как трудно прогнозируемых явлений в условиях отсутствия или запаздывания четких информационных сигналов о новых научно-технических трендах и перспективных направлениях исследований, формирующих новые отрасли и сферы бизнеса [4].

В этих условиях необходимо разработать подходы к мониторингу и моделированию процессов оперирования факторами развития науки и техники как нелинейным процессам проявления национальной и международной экономической конъюнктуры на основе многоагентных технологий и нечеткой логики с учетом невозможности обеспечить высокую наблюдаемость процессов функционирования большого количества территориально, часто трансгранично разнесенных инноваци-

онных агентов без существенных изменений в информационных системах управления [5].

Требуется улучшение организационного взаимодействия путем интеграции в единый комплекс оргструктур и информационных систем различных государственных ведомств как разноцелевых агентов [8]. Наиболее эффективно это можно реализовать на принципах конвергенции информационных, телекоммуникационных и вычислительных сервисов [1]. Такая система может быть архитектурно формализована как сетцентрическая информационная система государственных органов в сфере формирования в НИС России как научно-техническом каркасе ЕАЭС элементов новой научно-технологической базы постиндустриального характера [3].

В качестве мер, направленных на формирование системы управления развитием науки и техники России для преодоления ситуации с отсутствием или запаздыванием четких информационных сигналов о динамике инновационных процессов, необходимо следующее.

1. Проведение анализа процессов и закономерностей в отношении динамической совокупности взаимодействия различных категорий объектов (госорганов), выделяемых по признаку прямого или опосредованного участия в управлении развитием науки и техники в НИС России, включая сбор сведений о формах и тенденциях процессов функционирования распределенных информационных систем, используемых для мониторинга широкого спектра событий, которые могут иметь отношение к генерации новых знаний, как основы качественного преобразования экономики России и других государств – участников ЕАЭС.

2. Выявление особенностей формирования в НИС России как научно-техническом каркасе ЕАЭС элементов новой научно-технологической базы постиндустриального характера в целом и ее отдельных организационных механизмов для разработки предложений по ее системному, комплексному развитию для улучшения взаимодействия различных российских ведомств; определение путей формирования сетцентрической информационной системы управления развитием науки и техники, интегрирующей сегменты информационно-телекоммуникационной инфраструктуры органов госуправления, научно-образовательных организаций и т.п.

3. Разработка управленческой модели мониторинга и прогнозирования (на основе сбора и анализа больших объемов не связанной информации в различных базах данных и

глобальных информационных сетях) для координации на межведомственном уровне по информационно-технологическим цепочкам процессов сбора, обработки, хранения и обмена информацией в рамках органов государственного управления и научно-образовательных организаций.

4. Разработка математического обеспечения для реализации нового подхода к оценке исходных факторов и поддержки принятия управленческих решений для «оседлания» волны новых научно-технических трендов и перспективных направлений исследований в сфере развития науки и техники на основе использования для этих целей многоагентных технологий и методов нечеткой логики.

5. Идентификация проблем и имеющихся ограничений для развития мониторинга текущего и перспективного спроса на инновации, для выявления ключевых сфер генерирования новых знаний, для планирования и реализации комплексных стимулирующих мероприятий в отношении любых форм новых научно-технических трендов и перспективных направлений исследований в сфере развития науки и техники.

6. Практическое конструирование информационно-технического комплекса мониторинга взаимодействий бизнес-единиц (госведомств и организаций любых форм собственности), принимающих различное участие в процессах развития науки и техники с идентификацией хронотипа, участников, ролевой структуры и ресурсной базы формирования в НИС России как научно-техническом каркасе ЕАЭС элементов новой научно-технологической базы постиндустриального характера, что может основываться как на анализе отдельного события, так и на агрегации и сопоставлении разнородных событий и сетевых потоков таких операций.

7. Определение мер повышения эффективности организационных механизмов управления развитием науки и техники посредством реконфигурации объемов, структуры и условий действий различных госведомств с переходом от нечетких выводов к точному значению регулируемого параметра с формированием динамически адаптируемого под различные госорганы набора инструментов поддержки процесса реализации прогнозно-мониторинговых, информационно-аналитических и организационно-управленческих задач в рамках сетцентрической информационной системы управления государственных органов в сфере управления развитием науки и техники.

Основой эффективного организационного взаимодействия бизнес-единиц (госведомств и организаций любых форм собственности), принимающих различное участие в процессах развития науки и техники для преодоления ситуации с отсутствием или запаздыванием четких информационных сигналов о динамике инновационных процессов, в этом механизме является интеграция в единый комплекс оргструктур и информационных систем различных государственных ведомств как разноцелевых агентов для межведомственного сотрудничества как многоагентной системы на более четких условиях, чем это имеет место в рамках их текущей деятельности.

Для этого необходимо уточнить возможности интеграции информационно-вычислительных платформ на межрегиональном, общероссийском и евразийско-союзном уровнях для расширения возможностей выявления широкого спектра событий, которые могут иметь отношение к генерации новых знаний с использованием многоаспектной систематики семантики анализируемых связей различных субъектов, находящихся в поле мониторинга и прогнозирования в НИС России, а также по возможности в экономике других государств – членов ЕАЭС. Требуется проанализировать сложившиеся условия для перехода к созданию сетцентрической информационной системы управления на принципах конвергенции информационных, телекоммуникационных и вычислительных сервисов, имеющихся у различных госорганов.

Важным этапом реализации перечисленных действий является формирование механизма планирования, оптимизированного для повышения устойчивости и адекватности модели управления в отношении организации межведомственных действий различных госведомств по ключевым направлениям функциональной деятельности конкретного госведомства с выделением ключевых операционных узлов, с помощью которых и производится выполнение ключевых управленческих действий в данной сфере предметной деятельности.

В рамках ЕАЭС необходимо:

- наметить пути развития межведомственного сотрудничества как многоагентной системы с опорой на систему агрегированных информационных центров госведомств в рамках сетцентрической информационной системы управления развитием науки и техники;

- выделить направления внедрения новых информационных, телекоммуникационных и вычислительных сервисов для расширения

анализируемого поля событий, которые могут иметь отношение к генерации новых знаний в России и других государствах – участниках ЕАЭС с большим числом сложнопрогнозируемых управленческих траекторий собственного поведения;

- определить аспекты решения задачи реконфигурации объемов, структуры и условий действий различных госведомств с переходом от нечетких выводов к точному значению регулируемого параметра в зависимости от политической конъюнктуры в государствах – членах ЕАЭС и функциональных задач различных госведомств в рамках типовых кооперационных схем.

Для российских органов государственного управления и научно-образовательных организаций необходимо:

- сформулировать направления развития информационно-аналитических механизмов с использованием интеллектуальных технологий анализа и обработки данных в рамках сетцентрической информационной системы управления при различных сценариях динамики национальной и международной экономической конъюнктуры в отношении стратегических инноваций и производимой на их основе высокотехнологичной, наукоемкой продукции;

- выделить в рамках ЕАЭС основные блоки взаимозависимости органов государственного управления и научно-образовательных организаций друг от друга, в том числе для стратегического конфигурирования перспективной системы организации межведомственных действий различных госведомств с кооперированной структурой управленческих мер в наиболее важных – формирующих новые отрасли и рынки – сферах генерации инноваций;

- обосновать направления конструирования набора инструментов поддержки процесса реализации прогнозно-мониторинговых, информационно-аналитических и организационно-управленческих задач управления развитием науки и техники с их приближением к системе мировых стандартов мониторинга и прогнозирования, включая деятельность органов государственного управления и научно-образовательных организаций в рамках моделей реализации эффективного режима оперирования факторами развития науки и техники в отношении НИС России и в перспективе с распространением на государства – члены Евразийского экономического союза.

Фактически для преодоления ситуации с отсутствием или запаздыванием четких информационных сигналов о динамике инно-

вационных процессов требуется формирование информационно-телекоммуникационной среды нового поколения с внедрением межведомственной конвергентной информационно-вычислительной платформы. Базовый центр управления такой межрегиональной и международной информационной сетью целесообразно разместить в Москве (возможно с опорой на создание Госкомитета по науке и технологиям) для реализации выхода на международный мониторинг и координацию любых форм новых научно-технических трендов и перспективных направлений исследований в сфере развития науки и техники с расширением общего информационного поля данных, доступных для анализа в рамках ЕАЭС.

Таким образом, при реализации перечисленных мероприятий должна быть разработана целостная концепция внедрения качественно новых механизмов мониторинга текущего и перспективного спроса на инновации, выявления ключевых сфер генерирования новых знаний, планирования и реализации комплексных стимулирующих мероприятий в отношении любых форм новых научно-технических трендов и перспективных направлений исследований в сфере развития науки и техники России, а также по возможности в экономике других государств – членов ЕАЭС как комбинаторно-расширяемого пространства.

Целесообразно развитие практики компьютерного моделирования на базе агентной методики имитации информационных взаимодействий бизнес-единиц (госведомств и организаций любых форм собственности), принимающих различное участие в процессах развития науки и техники с высокой степенью автономности поведения с использованием многоаспектной систематики семантики анализируемых связей для их оптимизации.

Предлагается налаживание кооперационного взаимодействия госведомств в рамках сетецентрической информационной системы управления в НИС России с перспективой формирования единой НИС ЕАЭС, позволяющей создать механизмы и интегрировать функции управления, прогнозирования и распределения информации в единой системе действий различных госведомств и формы их взаимодействия с другими национальными и надгосударственными институтами научно-технического развития.

Библиографический список

1. *Абрамов В.Л.* Анализ и оптимизация системно-структурной организации взаимосвязей ключевых элементов в системах поддержки научно-исследовательской и научно-образовательной деятельности // Евразийский Союз: вопросы международных отношений. 2016. № 2 (16). С. 5–16.
2. *Борталевич В.Ю.* Проблемы обеспечения энергобезопасности России и ЕАЭС // Формирование финансово-кредитных механизмов обеспечения стабильности и экономического роста с учетом перспектив развития интеграции в ЕАЭС: материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 138–139.
3. *Борталевич В.Ю.* Оптимизация системы стратегического управления инвестиционным потенциалом в отраслях промышленного производства в рамках ЕАЭС // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М., 2016. С. 25–27.
4. *Борталевич В.Ю.* Стратегическое планирование ключевых направлений энергетического комплекса стран ЕАЭС // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М., 2016. С. 28–29.
5. *Ежела В.В., Клименко С.В., Райков А.Н., Шарнин М.М.* Поиск альтернативных подходов к построению оценки качества научных публикаций // Труды Международной научной конференции СРТ2014 М., 2015. С. 53–61.
6. *Ефремов Д.Н.* Поддержка компетенций функциональных и управленческих кадров на основе формирования распределенной информационно-вычислительной среды в органах госуправления и наукоемких отраслях России // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. 2014. № 48. С. 133–136.
7. *Логинов Е.Л., Райков А.Н.* Рост качества компетенций в научно-технической сфере // Стандарты и качество. 2015. № 5 (935). С. 78–82.
8. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д., Васенин В.А., Борисов В.А., Роганов В.А.* Агенториентированные модели: мировой опыт и технические возможности реализации на суперкомпьютерах // Вестник Российской академии наук. 2016. Т. 86. № 3. С. 252.
9. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д.* Компьютерное моделирование взаимодействия между муниципалитетами, регионами, органами государственного управления // Проблемы управления. 2013. № 6. С. 31–40.

10. *Петраков Н.Я.* Система стимулирования финансирования науки и высокотехнологичного, наукоемкого сектора экономики // *Экономические системы.* 2014. № 1. С. 37–44.
11. *Таненбаум Э., Ван Стеенен М.* Распределенные системы. Принципы и парадигмы. СПб., 2003.
12. *Цветков В.А., Петраков Н.Я.* К вопросу о реорганизации науки и наукоемкого сектора // *Экономист.* 2013. № 10. С. 3–15.
13. *Цветков В.А., Логинов Е.Л., Райков А.Н.* Комплексное сетевое взаимодействие сферы образования с наукой и производством // *Образовательные технологии и общество.* 2016. Т. 19. № 1. С. 389–398.
14. *Шевченко И.В., Коробейникова М.С.* Новые интегрированные структуры как инновационные формы развития российской экономики: теория и практика // *Экономика: теория и практика.* 2014. № 3 (35). С. 13–21.
15. *Шевченко И.В., Поддубная М.Н., Никоненко Е.Е.* Особенности факторного анализа управления рисками инновационных предприятий в условиях современных бизнес-процессов // *Финансовая аналитика: проблемы и решения.* 2012. № 34. С. 37–43.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

*О.В. НИКУЛИНА, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

*С.Ю. КОЧЕТКОВА, кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: svetlana-kochetkova@yandex.ru*

Аннотация

В статье раскрыты основные направления государственного стимулирования инновационной деятельности современных компаний в развитых и развивающихся странах. Выделены наиболее эффективные методы и инструменты стимулирования инновационной активности предприятий. Сделан вывод о необходимости применения комплексного подхода к формированию эффективной системы государственного стимулирования инновационной деятельности российских компаний на основе применения международного опыта.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственная поддержка, финансовое стимулирование, инновационная инфраструктура.

Задача перехода национальных хозяйственных систем на инновационный путь развития в современных условиях становится глобальной проблемой, ставящей в один ряд с важнейшими факторами производства знания, научно-технический прогресс, инновационность. Ее решение определяет уровень конкурентоспособности страны в мировой экономике. Современное экономическое развитие характеризуется глобализацией научно-технического процесса, межстрановым взаимодействием в области государственной инновационной политики. Успешные результаты построения национальных инновационных систем в развитых странах определяют возможность использования их опыта в рамках совершенствования государ-

ственной инновационной политики в России, но с учетом сложившихся особенностей ее осуществления.

Традиционным лидером в области построения инновационной экономики являются США. Рассмотрим подробнее специфику государственного регулирования инновационной деятельности в США. Финансирование прикладных исследований и разработок (НИР) в США осуществляется преимущественно за счет частных финансовых ресурсов, а финансирование фундаментальных разработок берет на себя государство. Доля государственных средств в общем объеме затрат на НИР составляла в 2014 г. 31%, а в 2015 г. – 29%, что свидетельствует о заинтересованности самих предприятий в развитии инновационной активности. Среди главных механизмов активизации инновационной деятельности выделяется прямое финансирование НИР, осуществляемое через министерства, ведомства, специальные фонды. Структура федеральных расходов на НИР США по министерствам и ведомствам в 2014–2016 гг. представлена в табл. 1.

Данные показывают, что наибольшее бюджетное финансирование осуществляется по направлениям Министерства обороны, Министерства здравоохранения и социальных служб, Министерства энергетики и НАСА (на эти направления идет 87,9% бюджетных средств).

Расходы на фундаментальные исследования всегда имели особый приоритет в США. В 2016 г. на этот вид исследования было запланировано направить 22,5% бюджетных средств, выделяемых на НИР. На цели при-

Таблица 1

Распределение расходов на НИР в США по министерствам и ведомствам, млн дол. [8]

Министерства и ведомства	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)	Изменение 2016 г. к 2015 г.	
				млн дол.	%
Министерство обороны	66018	67451	72121	4670	7
Министерство здравоохранения и социальных служб	30685	30475	31040	565	2
Министерство энергетики	11996	11736	12597	861	7
Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (НАСА)	11906	12145	12238	93	1
Национальный научный фонд	5827	5999	6309	310	5
Министерство сельского хозяйства	2380	2446	2884	438	18
Министерство торговли	1556	1526	2127	601	39
Министерство по делам ветеранов	1101	1090	1147	57	5
Министерство внутренних дел	840	904	985	81	9
Министерство внутренней безопасности	1032	1032	569	-463	-45
Министерство транспорта	853	900	1115	215	24
Агентство по охране окружающей среды	539	523	559	36	7
Центр патентования результатов исследований	297	506	578	72	14
Министерство образования	315	333	279	-54	-16
Другие	990	1003	1146	143	14
Всего расходов на НИОКР	136335	138069	145694	7625	6

кладных исследований планировалось выделить 23,4% средств на НИР. Следует отметить, что в целом расходы федерального бюджета на НИР в 2016 г. по сравнению с 2014 г. выросли на 6,9%. Распределение средств, выделяемых из бюджета, осуществляется на конкурсной основе посредством федеральных контрактов и грантов.

В стране действуют две основополагающие программы, направленные на стимулирование инновационного предпринимательства: SBIR (Small Business Innovation Research) и STTR (Small Business Technology Transfer). SBIR является программой, в соответствии с которой перспективным МСП предоставляются бюджетные гранты, стимулирующие их научно-исследовательскую деятельность. В рамках программы выделяется три стадии. Задача первой стадии – формирование технических возможностей и экономического обоснования для реализации проекта (выделяются гранты размером до 150 тыс. дол. на 6–12 месяцев). На втором этапе предполагается развитие потенциала коммерциализации ин-

новаций, непосредственное осуществление НИР (выделяются гранты размером до 1 млн дол. на 2 года). Третья стадия предполагает коммерциализацию инновационного продукта и не предполагает выделения средств. В отборе могут участвовать представители американского бизнеса, преследующего коммерческие цели, количество сотрудников в котором не превышает 500 человек. Каждый год различные ведомства с бюджетом на НИР свыше 100 млн дол. обязаны выделять 2,5% на программу SBIR. Программа STTR дополняет возможности бюджетного финансирования инновационных компаний. Она ориентирована на создание совместных предприятий на основе малого бизнеса и исследовательских институтов. Обязательным условием является сотрудничество предприятия с научной организацией на первых двух стадиях. Другими словами, основная цель программы – сокращение разрыва между достижениями фундаментальной науки и их коммерческой реализацией. STTR также предполагает три стадии, на первой из которых предприятия получают

грант в размере до 100 тыс. дол. на 1 год, на второй – до 750 тыс. дол. на 2 года. Таким образом, программа сочетает в себе преимущества обеих сторон – рыночной ниши предприятия и научной базы институтов. Динамика количества и объемов выделенных грантов представлена на рис. 1.

Диаграмма, представленная на рис. 1, отражает нестабильную динамику объемов выдаваемых грантов с наименьшими значениями в кризисный период и оживлением в посткризисный. В 2014 г. объем предоставленных грантов составил около 2 млрд дол., но снизился по сравнению с 2013 г. более чем на 10%.

Важным направлением инновационной политики США выступает участие малых предприятий в государственных программах закупок. На НИР, покупку и создание новейших технологий, систем вооружения и военной техники приходится до 21% суммы государственных контрактов, предоставленных малому бизнесу. Кроме того, существует практика предоставления лицензий на бесплатной основе для коммерческого использования запатентованных изобретений, относящихся к собственности государства.

Одними из лидеров мирового инновационного процесса являются страны Европы. Рассмотрим подробнее применяемые методы стимулирования инноваций в некоторых европейских странах. Великобритания занимает второе место в мировом рейтинге

Глобального инновационного индекса [11]. В этой стране существует отдельное ведомство, отвечающее за формирование и выполнение государственной инновационной политики – Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки (BIS). Важнейшую роль играют предоставляемые инновационным компаниям налоговые льготы [5]. В частности, Патентный бокс предполагает, что предприятия, обладающие патентами либо лицензиями, зарегистрированными в определенных ведомствах, имеют право на 10% снижение ставки налога на прибыль, полученную по патентам. Кроме того, малые и средние предприятия (МСП) получают налоговые вычеты до 225% суммы расходов на НИР, крупные компании могут рассчитывать на 130% вычеты. Исключены из налогообложения на доходы и прирост капитала 30% инвестиций в МСП и 50% инвестиций в стартапы. Существуют и другие схемы льготного налогообложения [7]. В табл. 2 представлены существующие также в некоторых других странах налоговые вычеты по НИР.

В Великобритании обеспечивает осуществление государственных мероприятий в инновационной сфере организация «Innovate UK». В табл. 3 приведены некоторые мероприятия, осуществляемые «Innovate UK».

Во всех странах «G7» в целях финансового обеспечения научных исследований существуют программы и научные фонды. Обычно они функционируют как для финансового обе-

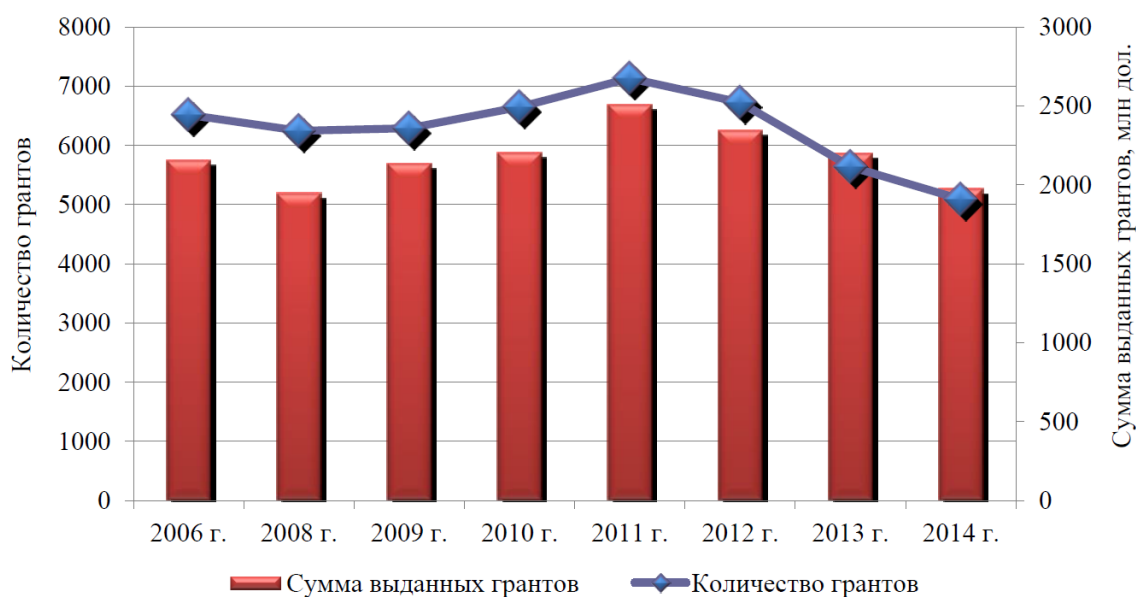


Рис. 1. Количество выданных грантов по программам SBIR и STTR [10]

Таблица 2

Налоговые вычеты по НИР в некоторых странах [1]

Страны		Отношение налоговых вычетов к расходам на НИР	Максимальный предел налоговых вычетов
США		3–5% от общей суммы; 20% на расходы, превышающие норму	25% от суммы налоговых платежей
Канада		20% от общей суммы	Не установлен
Франция		10% от общей суммы	16 млн евро
Япония	к р у п н ы е компании	8–10% от общей суммы	30% от суммы налоговых платежей
	МСП	12% от общей суммы	До 100% налоговых платежей
Китай		15% от общей суммы	Не установлен

спечения исследовательских проектов, так и в целях стимулирования взаимодействия исследовательских учреждений и бизнес-структур. Например, один из крупнейших государственных фондов в Германии (Научный немецкий фонд (DFG) с ежегодным бюджетом 1,3 млрд евро) почти половину средств использует для координационных программ. Ключевой задачей немецкой программы IGF выступает стимулирование исследований организациями в рамках отдельных отраслей по заказу малого и среднего предпринимательства. Как правило, малый бизнес не способен осуществлять такие исследования ввиду их большой стоимости. Совместные проекты обеспечивает также программа InnoNet, в соответствии с которой исследования осуществляют государственные учреждения, а бизнес занимается выведением инновационной продукции на рынок. Программа FhprofUnd, в которой участвуют 62 колледжа, организует финансовую поддержку совместных прикладных исследований учебных заведений и предприятий [2].

Одной из стран, продемонстрировавшей возможность быстрого становления эффективной национальной инновационной системы, является Финляндия. Механизм аналогичен тому, который применяют в большинстве развитых стран: эффективное сотрудничество бизнеса и исследовательских учреждений, долгосрочные инвестиции в науку, инновации и человеческий капитал. Инновационная система Финляндии отличается большим количеством научно-технических парков и бизнес-инкубаторов, которые являются двигателями инновационного процесса. При этом каждый технопарк сформирован на основе одного из высших учебных заведений.

Огромное значение имеет Национальное фондовое агентство по технологиям и инновациям (TEKES), распределяющее основную долю государственных средств, направляемых на прикладные исследования (бюджетные средства обеспечивают от 35 до 60% затрат на инновационный проект), а также осуществляющее экспертную помощь инновационным проектам. Финансовое обеспечение разработок осуществляется под конкретный проект и в виде субсидий на понесенные расходы. Также для реализации инновационных проектов выдаются займы без залога под 1% годовых. Их преимущество перед субсидиями – предоставление 30% средств сразу, а не по факту расходования [4]. На рис. 2 представлена структура инвестиционных расходов TEKES.

TEKES располагает бюджетом в 633 млн евро, более половины которого расходуется на поддержку инновационных компаний в виде грантов и льготных займов. Еще одним значимый институт – Финский инновационный фонд Sitra, спецификой которого является работа с инновационными стартапами. Его деятельность аналогична венчурному финансированию, величина которого может составлять от 100 тыс. до 15 млн евро за 30–40% акций инновационных компаний.

Следует отметить, что в европейских странах государственное участие в венчурной индустрии играет большую роль [3]. До 35% венчурного капитала составляют средства пенсионных фондов и страховых компаний. Государство участвует в венчурном финансировании посредством, например, так называемых фондов фондов, формируемых при существенном вкладе государства (до 40 %).

Программные мероприятия в области инновационной политики, реализуемые Innovative UK [9]

Направление	Название программ	Содержание программ
Система государственных закупок	Small Business Research Initiative	Государственный контракт заключается с победившими в конкурсе МСП и покрывает стоимость исследований, техническую подготовку и производство опытного образца
	Forward Commitment Procurement	Публикация планов госзакупок с целью подтверждения спроса на разрабатываемые инновационные продукты
	Joint public-private procurement compacts	Государственно-частное партнерство в области госзакупок
	EU Innovation Procurement Project	Европейская система создания рынков для инновационной и экологически чистой продукции через размещение госзаказов
Объединение знаний, технических ресурсов и капитала	Сеть научных центров «Catapult»	Включает 7 научных центров в различных областях, направленных на коммерциализацию результатов исследований, находящихся на поздней стадии
	Collaborative Research and Development	Софинансирование на конкурсной основе наиболее успешных совместных проектов
	Knowledge Transfer Network	Сеть состоит из 15 региональных центров, специализирующихся на накоплении и передаче знаний по определенным технологиям
	Knowledge Transfer Partnerships	Партнерство осуществляется путем найма компаниями недавних выпускников университетов для работы над определенными проектами
	Smart	Государственное софинансирование МСП на начальном этапе развития до 60% стоимости проекта
	Launchpad	Софинансирование на конкурсной основе кластеров высокотехнологичных компаний в регионах страны
	Innovation Vouchers	Целевые гранты для получения помощи внешнего консультанта в определенной области знаний
	Университетские производственные зоны	Создание условий для объединения исследований, бизнеса и производства, оказание помощи в привлечении иностранного капитала в проекты резидентов
Открытый доступ к исследованиям, финансируемым государством	Онлайн-ресурс «Gateway to Research»	Содержит подробную информацию о финансируемых государством исследованиях и распределении бюджетных средств
Оказание помощи наиболее перспективным МСП	Growth Accelerator, Британский инновационный фонд	Консультационная и финансовая поддержка МСП, занятых исследованиями по проблемам науки о жизни, цифровых технологий и экологически чистых производств

Известность приобрели такие фонды, как UK High Technology Fund (Великобритания), KfW (Германия) и др. В Германии для компаний, создающих венчурные фонды, реализуется льготное налогообложение (до 50%).

Помимо перечисленных экономических методов поддержки инновационных предприятий широкое распространение получили инструменты, направленные на формирование подходящей инфраструктуры, в рамках



Рис. 2. Структура инвестиционных расходов TEKES [4]

которой могли бы взаимодействовать государственные учреждения, университеты, корпорации, малые инновационные предприятия, которые принимают форму научно-промышленных агломераций, расположенных на определенной территории, ориентированных на создание и коммерциализацию инновационных продуктов. В различных государствах такие агломерации носят разные названия: в Великобритании, США, Нидерландах они называются научными парками, в Японии и Франции – технополисами, в Германии – инновационными и технологическими центрами [6]. По пути создания подобных агломераций пошли такие страны, как Япония, Китай, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Южная Корея, Франция, Великобритания, Германия, Бельгия, Нидерланды, Израиль, США, Австралия, Новая Зеландия. Главными методами поддержки в таких образованиях являются налоговые льготы, развитая инфраструктура, доступ к интеллектуальным ресурсам, система государственного заказа, устранение явления асимметричности информации.

Динамично развиваются технопарки Германии. Широкую известность получил технопарк Берлин-Адлерсхоф. На его территории функционируют 220 предприятий инновационной направленности и 14 научных центров, в которых работают свыше трех с половиной тысяч человек. В Китае технопарки также сформированы во всех крупных городах, в настоящее время насчитывается более ста технопарков. Во Франции резиденты технопарка взаимодействуют с другими

предприятиями через выставочную деятельность. Здесь технопарки функционируют за счет двух источников – заемных и бюджетных средств. Их соотношение следующее: 6,7% заемных ресурсов и 93,3% бюджетных. Займы, предоставляемые технопаркам, возвращаются за счет арендных платежей его резидентов в течение 20 лет. В Бразилии за последние 20 лет было создано около 400 технопарков, в которых сконцентрировано 6300 организаций и предприятий с 35 тыс. рабочих мест и ежегодным оборотом в 2,5 млрд дол. Основными технопарками Бразилии являются: Belo Horizonte Science & Technology Park, Center for Innovation, Entrepreneurism and Technology, Parque Tecnológico de Sorocaba и др.

Таким образом, исследование международного опыта формирования механизма стимулирования инновационной деятельности современных компаний показывает, что проблемы, с которыми сталкиваются различные страны на пути развития инноваций, в целом совпадают. Каждая из рассмотренных выше стран выбрала свой вариант решения этих задач: в некоторых из них основной упор делается на инфраструктурное обеспечение, в других на первый план выходит налоговое стимулирование разработчиков, а в третьих – прямая финансовая поддержка инновационного бизнеса. Но в то же время, несмотря на экономические и иные различия, можно проследить и общие направления и решения, по которым страны движутся к своим целям. Вместе с тем государству необходимо найти

оптимальное соотношение различных источников финансирования инновационной деятельности. В связи с этим следует отметить необходимость применения комплексного подхода к формированию эффективного механизма стимулирования инновационной деятельности российских компаний, что позволит создать широкий инструментарий поддержки инноваций, включающий в себя прямое финансирование, налоговые льготы, объекты инфраструктуры, поддержку венчурной индустрии. На практике создаваемые механизмы оказываются неэффективными, что связано с общей культурой предпринимательства, отсутствием должного контроля за функционированием инновационных институтов, фрагментарностью политики. Условием перехода российской экономики на инновационный путь развития является применение комплексного подхода, основанного на четком разграничении сфер деятельности и ответственности участников инновационных процессов за результаты.

Библиографический список

1. Аналитический обзор о реализации государственной политики в иностранных государствах в области инновационного и научно-технологического развития. URL: <http://www.ved.gov.ru>
2. Глусин Ф.Ф., Калюжный В.В. Анализ использования инструментов финансирования научной и инновационной деятельности // *Инновации*. 2013. № 9. С. 43–49.
3. Курилко А.С., Никулина О.В. Формирование экономической и информационной поддержки инновационных компаний на основе развития венчурного инвестирования // *Экономика устойчивого развития*. 2015. № 2 (22). С. 146–153.
4. Мелихов К.Г., Сеземина Е.Н. Государственная политика поддержки предпринимательства в инновационной сфере республики Финляндия. URL: http://www.samarafond.ru/articles2/view_articles/13.
5. Никулина О.В., Кузнецов А.А. Налоговое стимулирование инновационного развития промышленных предприятий России на основе использования международного опыта // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2016. №9(342). С. 75–88.
6. Пучко А.А. Зарубежный опыт государственной финансовой поддержки инновационной деятельности // *Наука и мир*. 2014. № 6 (10). Т. 2. С. 100–102.
7. Путеводитель по инновационной экосистеме Великобритании. URL: www.rusventure.ru.
8. Chapter 19 of the Analytical Perspectives volume of the Budget of the US Government FY 2016. URL: <https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/rdbudgetchapter2016.pdf>
9. Innovate UK. Technology Strategy Board. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk>.
10. Small Business Innovation Research, Small Business Technology Transfer. URL: <http://www.sbir.gov>.
11. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ФРАНЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*Л.В. ПОНОМАРЕНКО, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ludashka86@mail.ru*

*М.А. ХУШТ, магистрант кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: murat231@mail.ru*

Аннотация

В статье проводится краткий анализ торгово-экономических отношений России и Франции за 2013–2015 гг. Выделяются основные тенденции двустороннего сотрудничества. Рассматривается динамика статистических показателей торгово-экономических отношений за 2013–2015 гг.

Ключевые слова: Россия, Франция, торговля, инвестиции, кризис, тенденции, перспективы.

Эволюция роли и места Франции последних лет в международных экономических отношениях доказывает растущую взаимосвязь развития социально-экономических процессов внутри страны и внешнеэкономических связей Франции, их переплетение в условиях глобализации. Современное положение страны в мировом хозяйстве объясняется актуальными тенденциями развития национальной экономики, основой которой являются высоко диверсифицированная сфера услуг, мощные авиакосмическая и оборонная промышленности (а также ряд прочих наукоемких обрабатывающих отраслей), химико-фармацевтическая отрасль, автомобилестроение и высокоэффективный агропромышленный сектор.

В последние годы Франция заняла лидирующие позиции в трансграничном движении капитала, что, с одной стороны, стало подтверждением наличия в стране конкурентоспособных активов, а с другой – выражением растущих мирохозяйственных амбиций национального бизнеса. Путем привлечения иностранных инвестиций, преимущественно

в форме вложений в создание новых производств, Франция стремится повысить конкурентоспособность своей экономики [9]. Одновременно за счет вывоза капитала решаются задачи усиления международных позиций Франции и ее закрепления в наиболее перспективных секторах глобального рынка.

При анализе российско-французской торговли следует отдельно рассматривать торговлю товарами и торговлю услугами. После спада торговых связей во время мирового кризиса 2008–2009 гг. торговля между нашими странами продолжала последовательно набирать обороты, достигнув пика в 28,1 млрд дол. США в 2011 г. Связано это было с тем, что промышленность Франции после кризиса начала активно развиваться, требуя поставки энергоресурсов, в том числе из России. Однако с 2011 по 2014 г. началась наблюдаться стагнация в экономике Франции, что повлекло за собой снижение закупок энергоресурсов и, как следствие, снижение товарооборота. Переломным моментом стал 2014 г., когда падение товарооборота резко ускорилось в связи с введением двусторонних санкций между Россией и Западом, в том числе и Францией (табл. 1).

Из представленных в табл. 1 статистических данных сожно сделать вывод, что общий товарооборот продолжал падать в 2013 г. Основная причина такого падения заключалась в том, что поставки энергоресурсов во Францию продолжали снижаться вследствие экономического застоя, а также внедрения энергосберегающих технологий. Снижение импорта в Россию было вызвано в основном снижением закупок товарных групп «машины, оборудование и транспортные средства»

Внешнеторговый оборот России и Франции за 2013–2015 гг. [8]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оборот, млрд дол.	22,2	18,3	9,8
Динамика, % к предыдущему году	-8,6	-17,6	-46,4
Экспорт, млрд дол.	9,2	7,6	4,9
Динамика, % к предыдущему году	-12,4	-17,4	-35,5
Импорт, млрд дол.	13	10,7	4,7
Динамика, % к предыдущему году	-5,8	-17,7	-56
Сальдо, млрд. долл	-3,8	-3,1	+0,2

Источник: [5]

и «летательные аппараты, космические аппараты и их части».

В 2014 г. показатель внешнеторгового оборота снизился еще более, чем в 2013 г., что на этот раз было вызвано не только сокращением спроса на нефть со стороны Франции и сокращением спроса на машины и оборудование со стороны России, но и политическими потрясениями, среди которых основными стали санкции, введенные рядом западных стран против экономики России и ответное введение Российской Федерацией продуктового эмбарго.

В структуре российского экспорта во Францию за 2013–2015 гг. преобладали минеральные продукты (в основном продукция ТЭК), тогда как структуру импорта в основном формировали товары химической промышленности, а также машины и оборудование (см. рис. 1–2).

Что касается торговли услугами, то в отличие от торговли товарами за 2013–2015 гг. она показала хорошую динамику роста, в основном за счет роста импорта услуг из Франции (см. табл. 2).

Анализ развития торговых отношений России с Францией за период с 2013 по 2015 г. позволяет сделать вывод о том, что на фоне сокращения спроса с обеих сторон торговля товарами имеет тенденцию к сокращению. Тем не менее в связи с переориентацией экономик западных стран с производства товаров на оказание высокотехнологичных и высококвалифицированных услуг можно наблюдать, как торговля услугами растет быстрыми темпами (в среднем на 30% в год) [9], несмотря на некоторое снижение в 2015 г. по известным причинам. В целом можно сделать прогноз, что в торговле России и Франции доля услуг будет неуклонно возрастать.

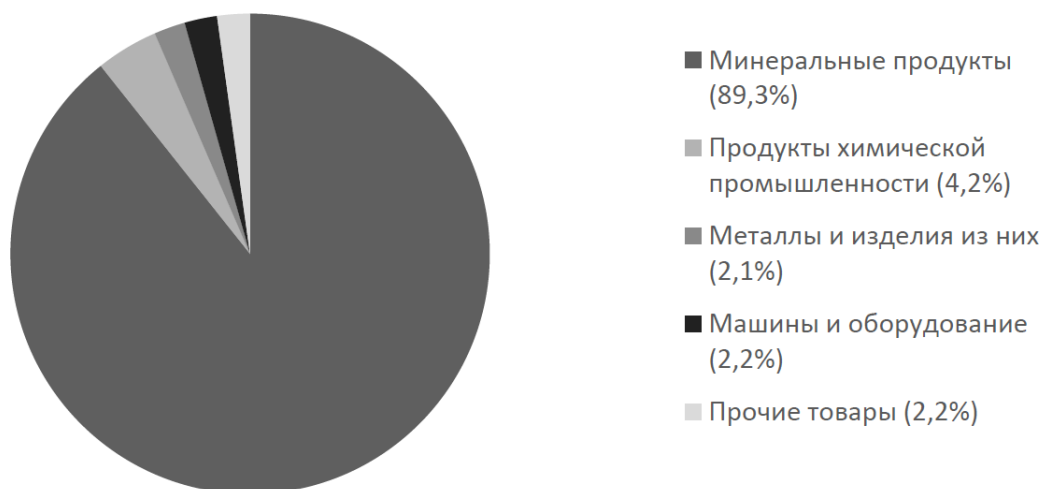


Рис. 1. Товарная структура экспорта России во Францию, среднее значение за 2013–2015 гг. [3]

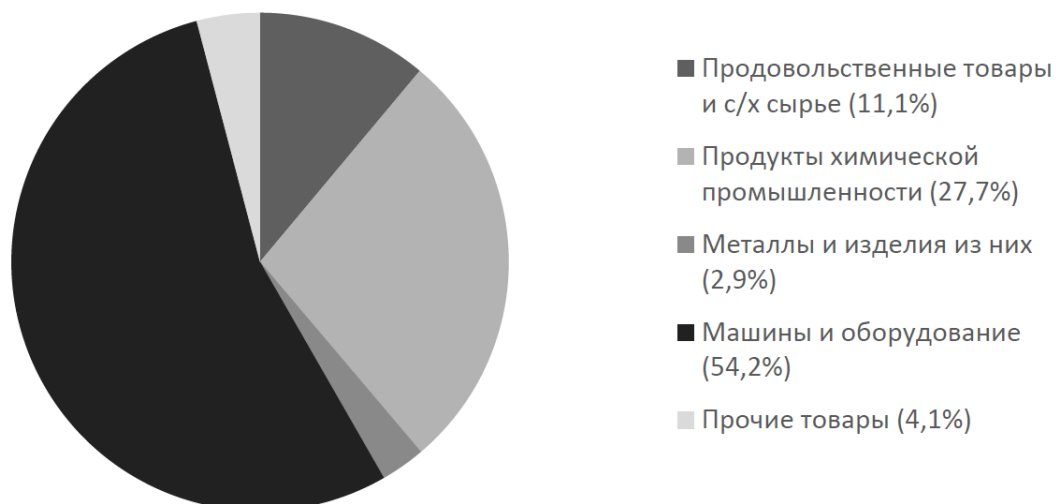


Рис. 2. Товарная структура импорта из Франции в Россию, среднее значение за 2013–2015 гг. [6]

В краткосрочной перспективе структура торговли России и Франции принципиальным образом, к сожалению, не изменится — на встречу главным образом сырьевым российским потокам будут идти преимущественно машинотехническая продукция Франции и химикаты с высокой степенью переработки, а также продукция алкогольной промышленности. При этом, однако, возможно определенное совершенствование структуры двусторонней торговли благодаря углублению кооперации в инновационных отраслях и путем замещения поставок промышленных товаров из Франции их производством на российской территории (в первую очередь на предприятиях с французским участием).

В первом случае наиболее яркой иллюстрацией уже сложившегося сотрудничества высокотехнологичных компаний двух стран является разработка регионального российского самолета «Суперджет-100» [3].

Во втором случае целесообразно обратить внимание прежде всего на ведущие французские концерны, которые пока не осуществили на территории России прямых инвестиций в строительство собственных предприятий или модернизацию местных производств. Среди них Валлурек, Буиг, Суес Энвиронмо [8]. При этом возможен частичный перенос деловой активности в Россию и для большого массива менее известных французских фирм, особенно занятых в машиностроении и промышленности строительных материалов, для обеспечения функционирования производственных цепочек (или их отдельных звеньев) на территории России, а также для покрытия быстрорастущих сегментов внутреннего спроса.

В конечном итоге немного поздний старт в России большинства инвесторов Франции постепенно сглаживается активным расширением их присутствия в стране. В целом можно очень высоко оценить перспективы наращивания французских прямых инвестиций в России, причем эти капиталовложения, как правило, сопровождаются трансфертом новых технологий. К наиболее важным направлениям развития российско-французского торгово-экономического сотрудничества сегодня следует отнести отраслевую, фирменную и товарную диверсификацию взаимных торговых потоков и определение приоритетов совместной деятельности (к примеру, коммерческое использование космоса).

Сложившаяся структура отечественного экспорта во Францию, безусловно, является неблагоприятной даже в силу своей неустойчивости под воздействием колебаний мировых рынков. Существуют объективные сложности для расширения объема российских поставок машин и оборудования во Францию, вместе с тем необходимо увеличить их удельный вес в экспорте до 5–7%, что с помощью должной господдержки представляется возможным уже в краткосрочной перспективе [3].

В отраслевой структуре инвестиций Франции в российскую экономику раздута доля топливно-сырьевого сектора, а вложения в наукоемкие отрасли остаются незначительными. Большинство французских корпораций осуществляют вложения и в высокодоходные сектора хозяйства — сферу услуг, в том числе розничную торговлю, и пищевую отрасль. Между тем имеют место положительные при-

меры французских инвестиций в промышленное производство, однако их позитивное влияние на экономику России до сих пор остается небольшим и не может в полной мере удовлетворять российскую сторону. Кроме того, для французских инвесторов представляют интерес такие сектора российской экономики, как энергетика, железнодорожный транспорт и информационные технологии.

Предлагается фактически новая модель сотрудничества двух стран с опорой на совместные проекты в инновационных отраслях, использование преимуществ которой обеспечит успешное вхождение российских высокотехнологичных предприятий на европейские рынки космического оборудования, авиатехники, а также военной техники и вооружений, учитывая лидерство Франции в Евросоюзе в указанных областях. Страны осваивают новые сферы взаимодействия, при этом имеются объективные возможности для развития уже существующей кооперации России и Франции в отраслях передового транспортного машиностроения, в первую очередь в железнодорожном машиностроении, а также судостроения и авиационного [8].

Российско-французские торгово-экономические отношения сегодня носят характер глубокой кооперации в наукоемких отраслях и являются примером беспрецедентного и равнозначного взаимодействия России с развитой экономикой в атомной, космической и военной сферах. В условиях несколько замедлившегося развития диалога на уровне Таможенный союз – Европейский союз страны интенсивно сотрудничают на двусторонней основе (в том числе посредством регулярных встреч межправительственной комиссии).

Необходимо создать кредитно-страховую инструментарию и обеспечить условия экспортного финансирования, достаточные для успешной конкуренции российских компаний во Франции. На практике не только российский экспорт конкурирует с иностранными товарами, работами и услугами, но и вся российская система поддержки экспорта де-факто конкурирует с зарубежными системами, которые поддерживают своих экспортеров. В рамках расширения инструментарию страховой поддержки экспорта ОАО «ЭКСПАР» разработаны специальные продукты для малых и средних экспортеров, в том числе страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера, ориентированного на банки и обеспечивающего защиту от рисков неплатежа по кредитному договору с субъектом МСП

(малого и среднего предпринимательства) при предоставлении финансирования для исполнения экспортных контрактов [9].

Вместе с тем страховое агентство, не опирающееся на доступное «кредитное плечо», не может стать по-настоящему действенным фактором развития экспорта. Учитывая специфику сегмента МСП и его интереса к прямому финансированию, страховой инструментарию «ЭКСПАР» является только дополнительной мерой поддержки данной категории экспортеров. В этой связи подготовлен проект стратегии развития ЗАО «Росэксимбанк» на период 2014–2018 гг., который в том числе предусматривает формирование программы финансовой поддержки экспорта субъектов МСП [10].

Параллельно с реформированием инструментов финансовой поддержки экспорта необходимо развивать нефинансовые инструменты стимулирования: промоутерскую, информационно-консультационную и торгово-политическую поддержку. В первую очередь следует продолжить реформу торгпредств, направленную на значительное увеличение их практического вклада в продвижение российского экспорта на внешние рынки, реализацию проектов и сделок с российским участием за рубежом. Сформирована система соглашений с основными группами клиентов – 46 регионами, 56 крупными («Росатом», «Ростехнологии», ОАК, АвтоВАЗ, КамАЗ, РЖД, «Интер РАО ЕЭС», «Вертолеты России», «Ренова», «Мечел») и средними предприятиями, 10 бизнес-ассоциациями [8].

Параллельно с развитием зарубежной сети поддержки необходимо совершенствовать работу по поддержке экспорта на региональном уровне. В целом работа региональной сети должна быть тесно скоординирована с деятельностью торговых представительств и интегрирована в единую национальную систему поддержки экспорта. Таким образом, должна быть сформирована цепочка от получения экспортного кредита и его страхования до продвижения проекта торгпредством России во Франции.

Стимулирование российско-французских связей в инновационной сфере, имеющих взаимодополняющий характер, способно внести значительный вклад в решение важнейших стратегических задач России, повысить эффективность и конкурентоспособность национальной экономики и ее интеграции в мировое хозяйство, что в итоге обеспечит ускорение социально-экономического развития страны.

Предложенный комплекс мер поддержки в рамках широкого спектра областей экономического взаимодействия двух стран позволит обеспечить приоритетное развитие научно-технологического сотрудничества и промышленной кооперации в наукоемких отраслях. Договорно-правовой рамкой реализации модернизационно ориентированной модели российско-французского экономического сотрудничества может стать новый для внешнеэкономических отношений России формат Соглашения об углубленном научно-техническом, технологическом и промышленном партнерстве, выстроенный в логике программно-целевого подхода к развитию перспективных направлений взаимодействия сторон.

Постепенно формируется новое качество российско-французского торгово-экономического сотрудничества, которое может служить примером реализации наиболее передовых форм и проектов экономического взаимодействия России с ведущими развитыми странами. Интересы России и Франции на глобальном рынке во многом пересекаются. Несмотря на серьезную конкуренцию на ряде важнейших рынков (в первую очередь энергетического оборудования и вооружений) сравнительные преимущества разделения труда между странами обеспечивают прочный фундамент для дальнейшего развития российско-французского партнерства.

Библиографический список

1. Мищенко Л.Я., Кизим А.А., Пономаренко Л.В. Влияние основополагающих тенденций развития мирового хозяйства на мировую торговлю // Экономика устойчивого развития. 2012. № 9. С. 128–144.
2. Официальный сайт Банка Франции. URL: <https://www.banque-france.fr/accueil.html>.
3. Официальный сайт Международного торгового центра. URL: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx.
4. Официальный сайт таможенной службы Франции. URL: <http://www.douane.gouv.fr>.
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.
6. Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistic-credit_statistics/trade/_2015.xls.
7. Черников Г.П. Экономика Франции: Традиции и новейшие тенденции. М.: Российская политическая энциклопедия, 2002.
8. La France et la Russie. URL: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/russie/la-france-et-la-russie/>
9. Matthias Fekl. La France dans les échanges internationaux. Paris., 2016.
10. Valerie Ouicale. La France dans l'économie mondiale. Paris., 2016.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К БЮДЖЕТИРОВАНИЮ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: dean@econ.kubsu.ru*

*А.С. КОЩАВЦЕВА, студентка кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: annak0992@yandex.ru*

Аннотация

В статье анализируются существующие в зарубежной практике методические подходы к бюджетированию в муниципальных образовательных учреждениях, их преимущества и недостатки. Выявлены особенности целеполагания образовательной деятельности, осуществляемого в рамках бюджетного процесса. Использование результатов исследования на практике будет способствовать более глубокому пониманию руководством местных администраций и образовательных учреждений современных методов бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование; муниципальное учреждение; качество образовательных услуг; бюджетирование, ориентированное на результат.

В современных условиях проблемам финансового планирования и управления в бюджетных учреждениях уделяется приоритетное внимание ученых и практиков. Реализация положений действующего законодательства, регулирующего деятельность бюджетных и автономных учреждений, предполагает изменение их юридического статуса и требует внедрения новых методических подходов к управлению финансами. Прежде всего актуализируется переход от «традиционного» бюджетного процесса к бюджетированию по методам, используемым хозяйствующими субъектами. Перед бюджетными учреждениями стоит задача совершенствования финансового управления, решение которой предполагает как эффективное управление затратами, так и результатами деятельности. Это требует разработки методических подходов к определению целей и задач деятельности образова-

тельных учреждений, оказывающих общественно значимые услуги, а также системы критериев и показателей оценки ее результативности в расходовании средств.

Цель настоящей статьи – анализ современных методов бюджетирования в муниципальных образовательных учреждениях, существующих в зарубежной практике, оценка их содержания, выявление их преимуществ и недостатков.

Бюджетирование – процесс использования информации для распределения ограниченных финансовых ресурсов в соответствии с приоритетными потребностями организации [3, с. 12]. Кроме того, для местных образовательных округов бюджетирование является инструментом обеспечения успешного функционирования школьных округов, достижения образовательных целей, которые перед ними поставлены [1; 2].

Современные механизмы финансирования образования в России формировались в течение нескольких десятилетий. Сегодня финансирование организаций образования осуществляется на принципах нормативно-подушевого финансирования в расчете на одного обучающегося по каждому типу и виду образовательного учреждения. В общеобразовательных организациях и организациях дополнительного образования финансовое обеспечение на получение общедоступного и бесплатного образования в муниципальных образовательных организациях осуществляется согласно расчетам нормативных затрат. Финансовое обеспечение выполнения муниципального задания образовательной организацией осуществляется в виде субсидий из местного бюджета.

Эффективность и результативность бюджетной услуги и бюджетных расходов опре-

деляются на основе анализа количественных и качественных показателей предоставления населению муниципалитета бюджетных услуг. Очевидно, что для составления бюджета образовательного учреждения требуется различная информация, в том числе о сотрудниках и финансовых ресурсах, имеющихся для удовлетворения потребностей обучающихся и целей развития муниципальных округов. В идеале в целях бюджетирования необходимо использовать информационный комплекс, включающий финансовые данные и показатели деятельности обучающихся для разработки бюджетов, управляемых на основании показателей, которые помогают оценить результативность и эффективность использования выделяемых ресурсов [9]. Тем не менее, как показывает практика [4; 9], местные администрации редко обладают всей необходимой информацией, позволяющей увязать расходы муниципальных образовательных организаций с эффективностью расходующихся ресурсов.

На сегодняшний день механизмы, методы и критерии оценки деятельности бюджетных учреждений находятся на стадии разработки и законодательно не утверждены, поэтому данная тема остается дискуссионной [3, с. 22]. На наш взгляд, определить непосредственное влияние расходов на качество оказываемых услуг и в первую очередь на успеваемость обучающихся довольно сложно. В свою очередь, образовательные процессы находятся под влиянием различных факторов, многие из которых являются внешними по отношению к образовательному учреждению и не могут быть учтены при составлении бюджета [6; 7]. Следовательно, объем расходов может повлиять на результаты образовательной деятельности, в том числе если речь идет об оценке конкретных муниципальных образовательных программ.

Согласно проведенным исследованиям, к числу основных проблем, связанных с составлением бюджета муниципального образовательного учреждения, можно отнести: целеполагание (постановку целей); выравнивание ресурсов для поддержки обучения; развитие человеческих ресурсов [5, с. 43]. В этой связи в качестве основных направлений совершенствования финансового планирования в образовательных учреждениях исследователи выделяют: децентрализацию расходных полномочий на основе подотчетности; составление бюджетов на основе объектного подхода, в основе которого лежат образовательные потребности отдельных студентов, или бюд-

жетирование, ориентированное на результат [8]. Мы полагаем, что в числе рассматриваемых проблем можно также указать разработку и внедрение информационных систем для обеспечения процессов планирования и мониторинга, а также оценку использования ресурсов.

Повышение эффективности расходов в образовательном учреждении начинается с определения целей деятельности и составления бюджета. Это позволяет проанализировать бюджет с тем, чтобы определить, насколько установленное распределение ресурсов способствует (или препятствует) достижению этих целей, а затем предпринять меры для перераспределения ресурсов должным образом. В этой связи такие меры, как определение и разработка стратегии перераспределения ресурсов согласно установленным целям, имеют важное значение и кажутся нам логичными, но не всегда используются в отечественной практике бюджетирования. Ниже приведены меры, которые осуществляются в зарубежной практике для постановки целей муниципального образовательного учреждения перед анализом его бюджета [8; 9].

1. Выявление путем анализа потребностей, приоритетов и целей всех обучающихся (с разбивкой данных о результатах успеваемости учащихся). Рассматриваются все внешние и внутренние факторы внешней среды учреждения и муниципалитета. Постановка целей, основанных на этих данных.

2. Оценка доступности выделенных ресурсов, поиск недостающих ресурсов в соответствии с целями. Оценка использования целевых ресурсов для повышения качества образовательных услуг (в первую очередь – успеваемости обучающихся). Использование результатов анализа для изменения текущих стратегий распределения ресурсов.

3. Дальнейший мониторинг и оценка прогресса в достижении целей.

Соотнесение бюджета с целями и задачами перевода бюджетного процесса на уровень муниципальных образовательных учреждений возможно с использованием различных методов. Их содержание, а также анализ их преимуществ и недостатков представлены в табл. 1 и 2.

За рубежом уже традиционными методами, используемыми независимо от национальных моделей, являются методы бюджетирования, увязывающие произведенные расходы с их эффективностью и результативностью (табл. 1 и 2). К ним в том числе можно отнести: постатейное бюджетирование

Современные методы бюджетирования в образовательных учреждениях

Метод	Содержание подхода	Преимущества	Недостатки
Постатейное бюджетирование Line-item	«Традиционный» («исторический») подход с использованием имеющихся данных о расходах и доходах Уровень детализации расходов – персонал, материалы, услуги по контрактам, капитальные вложения.	Простота и удобство составления Бюджеты по структурным подразделениям и объектам в соответствии с полномочиями и ответственностью Позволяет накапливать данные о расходах по структурным подразделениям для использования традиционного анализа	Представляет незначительную полезную информацию для лиц, принимающих решения о функциях и деятельности структурных подразделений Практически бесполезен при планировании или управлении, так как функции расходов не объясняются и специфические для системы образования показатели теряются при постатейном агрегировании
Метод прироста Percentage add-on	Добавление определенного процента от уровня финансирования предыдущих лет	Простота для руководящего органа	Может быть далек от реальных потребностей муниципалитета, например, образовательному учреждению в действительности потребуется больше ресурсов, чем позволяет бюджет
Бюджетирование «с нуля» Zero-based	Бюджет составляется «с нуля» каждый год. Ни одна ссылка на бюджет предыдущего года не допускается Бюджет составляется путем деления операций на руководящие единицы. Отдельные блоки затем агрегируются для принятия пакетов на основе программных мероприятий, целей, структурных подразделений и т.д.	Сотрудники участвуют в распределении ресурсов Растет доверие ответственности к процессу составления бюджета Ликвидация ненужных расходов и концентрация ресурсов на наиболее эффективных направлениях Особенно полезен, если необходимо сократить расходы	Большинство муниципалитетов не имеют персонала и достаточного времени на составление бюджета таким методом Основным недостатком метода является его чрезмерная трудоемкость Большинство образовательных программ рассчитаны на несколько лет
П л а н о в о - программный Program & planning	Ресурсы расходуются в первую очередь в рамках программ Перед учебными округами ставится задача формулировки своих миссий и целей, определения альтернатив для достижения этих целей, определения затрат для каждого варианта Переходная форма между традиционной формой бюджетирования и бюджетированием, ориентированным на результат	Акцент – на определении целей учреждения, а затем расходы, связанные с этими целями Меньший акцент – на контроль / оценку Может быть использован для долгосрочного планирования	Могут быть ограничения: изменения в долгосрочных целях, отсутствие консенсуса по целям учреждения; отсутствие адекватных данных программ / затрат; а также трудности администрирования программ, объединяющих несколько организационных единиц

Таблица 2

Современные методы бюджетирования в образовательных учреждениях

Метод	Содержание	Преимущества	Недостатки
Бюджетирование, ориентированное на эффективность Performance-based	Бюджетирование на основе учета стандартных затрат, умноженных на количество видов образовательных услуг, предоставляемых в течение определенного периода времени	Ориентирован на измерение / оценку результатов Обеспечивает более полезную информацию для рассмотрения и оценки администраторами	Наиболее полезен для обычных и поддающихся измерению мероприятий (например, техническое обслуживание автотранспортных средств и кредиторской задолженности обработки) Отсутствие достоверной информации о затратах
Система распределенного бюджетирования Site-based	Децентрализация бюджетных полномочий по исполнению бюджета на уровне организационной иерархии. Лица, принимающие решения на местах, должны анализировать свои программы и подготавливать локальные бюджеты в рамках процесса совместного принятия решений Считается наиболее практичным для школ	Решения имеют право принимать только те, кто лучше понимает потребности Обеспечивает больший контроль / представление данных на уровне учреждений Персонал / местное сообщество имеет обратную связь	Время / навыки, необходимые для управления процессом Мало кто из руководителей на уровне образовательных учреждений владеет навыками управления бюджетом на основе данного метода
Бюджетирование, ориентированное на результат Outcome-focused	Распределения ресурсов для производства результатов Бюджетные ресурсы получают те, кто использует их наиболее эффективно	Связан с процессом планирования Является наиболее эффективным для достижения желаемых результатов, более инновационным и более гибким	Цели и задачи должны быть определены и связаны с выделенными бюджетными средствами. Четкая коммуникация с заинтересованными сторонами должна быть установлена заранее
Объектное бюджетирование Object/Student-based	Деньги выделяются на каждого обучающегося. Предусматривается расходование средств в разрезе основных функций системы образования, таких как преподавание, социальная поддержка студентов, функционирование и управление, транспортировка и т.п.	Прозрачность использования ресурсов Обеспечивает гибкость в принятии управленческих решений	Может быть проблематичен контроль расходов, если они не связаны с итоговой подотчетностью Лица, принимающие решения, могут быть не в состоянии перенаправлять дополнительные ресурсы с учетом ограничений, установленных договорами, нормативными актами и т.п.

(Line-item-budgeting); объектное составление бюджета (Object/student-based-budgeting); планово-программные системы бюджетирования (Program & planning budgeting), бюджетированием «с нуля» (Zero-based-budgeting, ZBB); система распределенного бюджетирования (Site-based-budgeting); метод прироста (Percentage-add-on-budgeting); бюджетирование, ориентированное на эффективность (Performance-based budgeting); бюджетирование,

ориентированное на результат (Outcome-focused budgeting).

Указанные в табл. 1 и 2 методы бюджетирования не являются взаимоисключающими, они имеют свои преимущества и недостатки. На практике при составлении бюджетов за рубежом часто используются варианты многих, если не всех из перечисленных выше методов. Внедрение любого из современных методов результативного бюджетирования влечет

за собой изменение традиций финансового управления, освоение принципов и современных подходов финансового менеджмента, а также изменение механизма взаимодействия структурных подразделений органов местного самоуправления. В тех странах, где последовательно реализуются принципы бюджетирования по результатам, органы власти и местное сообщество отмечают положительный эффект от введения результативного бюджетирования, определяя их как эффективные инструменты распределения бюджетных ресурсов на образование, которое муниципалитет обязуется предоставить своим гражданам.

Библиографический список

1. *Исраилов К.Е.* Мировой опыт развития инструментария результативного бюджетирования. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896734/58.pdf>.
2. *Манукян А.Р.* Актуальные вопросы индивидуальной воспитательной работы с сотрудниками полиции // Теория и практика общественного развития. 2015. № 10. С. 79–81.
3. *Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И.* Финансы предприятий. СПб., 2010.
4. *Шхагапсоева М.Х.* Средовая организация гражданско-правового воспитания // Развитие личности в образовательных системах: материалы XXXI Междунар. психолого-пед. чтений. Ростов н/Д; Армавир, 2012. С. 332–337.
5. *Card D., Krueger A.* School Resources and Student Outcomes: An Overview of the Literature and New Evidence from North and South Carolina. Cambridge, MA, 1996. Working Paper 5708. URL: http://www.nber.org/papers/w5708.pdf?new_window=1.
6. *Childress S.* Investing in Improvement: Strategy and Resource Allocation in Public Schools Districts. Prepared for the American Enterprise Institute and Thomas B. Fordham Institute conference // A Penny Saved: How Schools and Districts Can Tighten Their Belts While Serving Students Better. Cambridge, 2010.
7. *Hanushek E.A.* Efficiency and Equity in Education. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001. URL: <http://www.nber.org/reporter/spring01/hanushek.html>.
8. *Pan D., Rudo Z.H., Schneider C.L., Smith-Hansen L.* Examination of Resource Allocation in Education: Connecting Spending to Student Performance. Austin, 2007. URL: <http://www.sedl.org/pubs/policyresearch/policydocs/Examination.pdf>.
9. *Plecki M.L., Alejano C.R., Knapp M.S., Lochmiller C.* Allocating resources and creating incentives to improve teaching and learning. Seattle, WA: University of Washington, 2006. URL: <http://depts.washington.edu/ctpmail/PDFs/Resources-Oct30.pdf>.
10. School Finance Redesign Project. Funding Student Learning: How to Align Education Resources with Student Learning Goals, 2008. URL: <http://cepa.stanford.edu>.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ВЕКТОРА ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ РИТЕЙЛА

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

*Э.Э. БЕРЕЗОВСКИЙ, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: eduard.berezovskiy@gmail.com*

Аннотация

В статье представлен анализ функционирования зарубежных компаний, задействованных в системе ритейла. Показаны проблемы и перспективы финансового развития бизнеса розничной торговли на основе инфраструктурного и инновационного обеспечения. Рассмотрены преимущества и недостатки различных подходов к обеспечению финансовой стабильности и эффективного управления финансовыми потоками.

Ключевые слова: анализ, инвестиционный потенциал, инновации и инфраструктура, ритейл, финансовая стабильность.

В настоящее время бизнес-сфера розничной торговли является одной из самых прибыльных и быстрорастущих в мире наряду с ИТ и опережает промышленные отрасли по соотношению основных затрат к извлекаемой прибыли. Среди крупных игроков ритейла выделяются Auchan group, Metro group, Tesco, Carrefour и др. Однозначным лидером в этой области является торговая компания Wal-Mart Stores Inc, управляющая крупнейшей в мире розничной сетью, действующей под торговой маркой Walmart. В то же время отмечено, что так же, как этот бизнес успешно растет, он крайне подвержен влиянию финансовых факторов со стороны рынка ценных бумаг или настроений инвесторов в связи с финансовой стабильностью компании. Иначе говоря, ритейл – чрезвычайно уязвимый бизнес с финансовой точки зрения.

Сама суть бизнеса не предполагает обладания компанией большими активами в виде производственных помещений, оборудования, технологий, и почти всегда даже собственного товара у компании, занятой в

розничной торговле, нет. Все, чем могут располагать ритейлеры, – это огромный денежный оборот, собственные терминально-складские комплексы и распределительные (логистические) центры, собственная сеть торговых помещений (что тоже зачастую является арендованной площадью), а также автотранспорт, который может быть выведен на аутсорсинг или в дочернюю, подконтрольную транспортно-логистическую компанию. При этом весьма перспективным направлением в системе ритейла, а равно и ведения собственного бизнеса является построение логистических центров, функционально направленных на расширение географии присутствия компании в различных регионах, оптимизацию расходов на хранение, распределение и перемещение товаров, а также увеличение объема товаропроводящих потоков, посредством инфраструктурного обеспечения объектов бизнеса [3, 6, 8–10].

Что касается практики применения аутсорсинга, то она весьма разнообразна. Так, в ряде работ [4, 6, 7] отражены различные аспекты аутсорсинга, в основе которого лежит инновационное развитие, предполагающее его применение в различных сферах данного бизнес-направления. Например, логистический аутсорсинг предполагает использование сторонних транспортных компаний в системе поставок предприятий ритейла. В последнее время в практику хозяйствования компаний по снижению издержек все больше входит принцип возвратной и экологической логистики, что отражено в некоторых работах [1, 5].

Следует отдельно отметить высокую склонность бизнеса ритейла к росту операционных издержек и непредвиденных потерь – прямое следствие торговли продуктами пи-

тания и продуктами с ограниченным сроком годности. Указанные выше «слабости» бизнеса сильно ограничивают возможности по привлечению инвесторов и затрудняют прямое и косвенное кредитование у банков, что вынуждает ритейлеров активно применять инструменты инсорсинга [6].

Основателем сети Wal-Mart был С. Уолтон, открывший в 1962 г. свой первый Discount City магазин в штате Арканзас, в г. Роджерс. В течение пяти лет количественный прирост торговых точек данной сети по всему Арканзасу составил более 24 магазинов с суммарным доходом превышающим 12 млн дол. в год. В настоящее время Wal-Mart является крупнейшим в мире ритейлером, торговую сеть которого составляют свыше 10000 магазинов, представленных более чем в 20 странах мира. Общий объемом продаж сети ежегодно превышает 200 млрд дол. Магазины Walmart обслуживают более 100 млн покупателей в неделю. Причиной столь ошеломляющего успеха сети эксперты называют стратегию низких цен, внедренную С. Уолтоном.

После смерти С. Уолтона в 1992 г. у компании начались первые стратегические изменения. Новые лидеры Wal-Mart буквально приняли посыл С. Уолтона о сокращении расходов, однако эта политика не привела к успеху. В начале десятилетия у компании впервые за ее историю начинаются тяжелые времена, поэтому руководство вновь решает оптимизировать бизнес. На этот раз пересмотр стратегии в сторону сокращения издержек привел к успеху и в период между 1997 и 2001 гг. стоимость акций компании увеличилась более чем на 500%. В период с 1996 по 1999 г. объем продаж увеличился на 78%, а инвентаризация выросла на 24%.

Поскольку популярность еженедельных покупок по-прежнему падала, несмотря на увеличение стоимости акций компании, Wal-Mart принял решение обратить внимание на небольшие магазины, что стало новой стратегией компании (ранее площадь магазинов Wal-Mart составляла в среднем 18600 м²). Тогда Wal-Mart также вышла на международный онлайн-рынок бакалеи, где ее конкурентом стала Amazon. В итоге именно Amazon прошедшим летом отобрал у Wal-Mart звание самого дорогого в мире онлайн-ритейлера.

Компания испытывала сложности и на зарубежных рынках. В 2006 г. Wal-Mart продала Metro Group 85 своих немецких магазинов, а еще 16 магазинов в Южной Корее – корейскому ритейлеру Shinsegae. И в Германии, и в Южной Корее эксперты главными причинами

неудачи Wal-Mart называли высокую насыщенность рынка местными дискаунтерами и неспособность адаптироваться к особенностям потребительских вкусов.

Японское подразделение Wal-Mart под названием Seiyu несет убытки с 2002 г., в сентябре 2008 г. было объявлено о закрытии более 20 магазинов. Японские аналитики тогда заявляли, что Wal-Mart сложно приспособиться к менталитету японских потребителей, многие из которых полагают, что низкие цены означают невысокое качество. В России Wal-Mart зарегистрировала дочернее юридическое лицо ООО «ВМ истерн юроп холдингз, ЛЛК» в 2009 г., но уже в 2010 г. Wal-Mart закрыла московский офис, так как не смогла купить ни одну из российских сетей, а создавать бизнес «с нуля» в России американцы не захотели.

Сеть Wal-Mart регулярно сталкивалась с проблемами взаимодействия с различными организациями, среди которых были профсоюзы, религиозные движения и активисты-экологи, которые подвергали резкой критике экологическую политику компании, соблюдение трудовых прав работников в области оплаты труда и режима отдыха.

Следует отметить, что 2015 г. начался для Wal-Mart неудачно. В мае компания опубликовала отчет о результатах первого квартала: выручка сети магазинов уменьшилась до 114,8 млрд дол., хотя аналитики и прогнозировали компании увеличение прибыли до 116,3 млрд дол. Причиной сокращения выручки Wal-Mart стало увеличение зарплат сотрудникам и укрепление американской валюты.

Компания прогнозирует дальнейшее сокращение прибыли. Так, в финансовом 2017 г., Wal-Mart Stores Inc. ожидает сокращение прибыли на 6–12%.

Для того чтобы хоть как-то снизить сокращение прибыли, совет директоров Wal-Mart утвердил программу выкупа акций объемом 20 млрд дол. за два года, однако рынок не поддержал инициативу компании. А 14 октября, капитализация Wal-Mart за день рухнула на 10%, или на 20 млрд дол. Это падение стало максимальным снижением за 27 лет. Компания тем самым утянула весь фондовый рынок США в «красную зону».

Масштабный пересмотр ожиданий Wal-Mart встряхнул весь рынок, вызвав опасения и о росте экономики США, о глобальной экономике, как заявил управляющий Stifel, Nicolaus & Co. Ч. Морганландер. Инвесторы пересматривают свои оценки темпов повышения прибылей компаний из S&P 500. На

данный момент рыночная капитализация Wal-Mart составляет 213,8 млрд дол.

Чтобы кардинальным образом изменить ситуацию, руководство Wal-Mart приняло решение о масштабном преобразовании компании и смене стратегии введения бизнеса. Главную ставку в новой стратегии ритейлер делает на электронную коммерцию. Wal-Mart намерен сделать ее более удобной и доступной.

Для усовершенствования электронной коммерции и увеличения продаж Wal-Mart открывает новые центры доставки онлайн-заказов: точки помогут увеличить скорость и качество обслуживания. Wal-Mart также намерен открыть малые форматы магазинов, так называемые соседние рынки, чтобы стать к покупателю еще ближе. На улучшение и изменение своего сайта, а также открытие новых распределительных центров доставки товара ритейлер намерен потратить 1 млрд дол. [15].

Таким образом, мировой лидер отрасли ритейла в очередной раз приходит к тому, что этот бизнес не может находиться в статичном состоянии, и очень чувствителен к собственной инфраструктуре, которая является мощным вектором развития как самой компании, так и ее финансовых показателей. Будучи «зажатым» вновь прибывающими конкурентами, экономической ситуацией, а также имея представительства в разных странах с существенными социокультурными и потребительскими различиями, необходимо всегда располагать достаточным уровнем финансовой поддержки со стороны инвесторов и стремиться установить стоимость своих акций как можно выше, не допуская при этом просадок. Ключом к решению такой задачи является постоянная инфраструктурная модернизация состояния торговой сети, а также повсеместное снижение издержек. Так, компания Wal-Mart взяла на себя обязательство по сокращению количества используемой упаковки на 5% к 2015 г. (по сравнению с 2008 г.).

Упаковка и все, что с ней связано, оказывает большое влияние на величину индекса устойчивого развития сети Wal-Mart, причем благодаря не только влиянию на экологию (за счет сокращения выбросов парниковых газов при ее производстве и переработке), но и способности увеличивать потребительскую ценность товаров. По словам Ф. Бедора, директора по бизнес-стратегиям и устойчивому развитию компании Wal-Mart, современный покупатель постоянно соприкасается с упаковкой товаров в прямом и переносном смысле и ему далеко небезразлична тема экологии.

Напомним, что начиная с 2006 г. магазины Wal-Mart и Sam's Club используют в оценке эффективности своей деятельности такой критерий, как «показатель экологичности продукта». На сегодняшний день он применяется в филиалах сети в Канаде, Мексике, Китае и других странах. В сети Wal-Mart в настоящее время показатель экологичности рассчитывается для 627 тыс. позиций товаров, что на 90% больше, чем в 2009 г. [11].

Указанные выше развиваемые компанией направления являются основополагающими инструментами дальнейшего вектора финансового развития бизнеса. Все это позволяет существенно минимизировать издержки на различных этапах бизнес-процессов, а также повысить инвестиционную привлекательность и создать статус компании, идущей по пути инновационного развития, в глазах инвесторов, тем самым выводя на новый уровень финансовую стабильность бизнеса.

Говоря о собственном инфраструктурном развитии, следует отметить, что у компании Wal-Mart для доставок используются собственные автомобили. То есть, пока у нас многие торговые сети используют грузоперевозки по Москве и Московской области для поставок, прибегая к услугам специализированных транспортных фирм, американская торговая сеть Wal-Mart обеспечивает себя полностью самостоятельно. У Wal-Mart имеется в наличии 6500 грузовых автомобилей, 55 000 прицепов и официально работает 7000 водителей. Когда в 2005 г. компания заявила, что намерена увеличить эффективность собственной транспортной системы к 2015 г., она не была голословной. Уже на сегодняшний день показатель эффективности возрос на 84%. Улучшение базы автомобилей – это последний шаг программы по повышению эффективности, в связи с чем компания взяла курс на техническое сотрудничество в области разработки и изготовления грузового автотранспорта, включающего в себя инновационные технологии для будущей эксплуатации, совместно с компаниями Peterbilt, Capstone Turbine и Great Dane Trailer.

Такая тщательная забота о доставке продуктов и товаров клиентам и в свои собственные распределительные центры, самостоятельный контроль над транспортной системой возвел Wal-Mart в ранг самой крупной сети в США.

Wal-Mart не упоминает специальные технологии, которые должны экономить топливо, но при учете веса конструкции и гибридной системы в сочетании с передовой аэродина-

микой грузовики должны обеспечить снижение эксплуатационных затрат.

Таким образом, Wal-Mart полагают, что их новые грузовики должны встряхнуть автотранспортную отрасль и сферу перевозок, однако персонально для компании эта новинка является средством развития новых технологий и новых подходов в ведении бизнеса.

В грузовиках WAVE от Wal-Mart используются новые технологии, на 20% снижающие аэродинамическое сопротивление. Турбины способны работать на природном газе и других видах топлива, не производя практически никаких выбросов. Микротурбины работают с использованием технологии воздушного подшипника и воздушного охлаждения, что позволяет грузовику отказаться от необходимости тяжелой смазки и систем жидкостного охлаждения. Гибридная система запрограммирована находить наиболее эффективный баланс между своей турбиной и электрической трансмиссией. Она функционирует в трех режимах: режим заряда, режим электрического транспортного средства и режим ручного ввода. Дизайн, который заимствован с гоночных трасс, дает водителю большую видимость. Футуристический стиль кабины также дополнен цифровыми дисплеями, складными кроватями и раздвижной дверью водителя. Конструкция прицепа из углеродного волокна делает грузовик легче на 4000 фунтов, чем обычные грузовики [2].

Продолжая тему снижения издержек и влияния на окружающую среду, в компании полагают, что уменьшение количества отходов на 80% по всей стране поможет ритейлеру снизить количество выбросов углекислого газа на 11,8 млн метрических т ежегодно, что эквивалентно выбросам, которые создают 2 млн автомобилей на дорогах и будет способствовать поиску и развитию решений, одновременно положительных как для экологии, так и для бизнеса.

Программа Wal-Mart по сведению количества отходов к нулю включает несколько компонентов. Во-первых, это переработка картона, бумаги, алюминия, пластиковых пакетов, и еще 30 видов материала через систему Super sandwich bale (SSB), благодаря которой различные упаковочные отходы прессуются вместе определенными слоями для легкого разделения при дальнейшей переработке. Материалы, не пригодные для обработки через SSB, такие как полистирол, деревянные паллеты, одежда, компания отправляет в собственные специальные центры для повторного использования или перера-

ботки. Во-вторых, передача продуктов питания в благотворительные продуктовые фонды США. В 2014 г. Wal-Mart передал 256 млн фунтов продуктов, что эквивалентно 197 млн порций. И наконец, переработка просроченных продуктов и другой органической продукции на корм для животных, в энергию и компост [14].

Следует отметить вектор финансирования развития бизнеса через логистику и инфраструктуру другого крупного ритейлера, компании Tesco.

Tesco является крупнейшей розничной сетью в Великобритании, чья штаб-квартира расположена в г. Чесхонт.

Основана в 1924 г.; первая розничная торговая точка под этим брендом была образована в 1929 г. в одном из пригородов Лондона. Tesco занимает третье место в мире среди торговых розничных сетей, включая 2700 розничных магазинов, специализирующихся на продаже продовольствия и товаров народного потребления. В торговой сети задействовано 500 тыс. сотрудников. Tesco осуществляет торговлю посредством основных форматов магазинов, а именно: гипермаркетов, супермаркетов, магазинов у дома. За пределами Великобритании сеть представлена в ряде стран мира, среди которых Индия, Ирландия, Польша, Таиланд, Чехия, Южная Корея, Япония [12].

Чистая прибыль британского ритейлера Tesco в прошлом финансовом году, завершившемся 27 февраля 2016 г., составила 129 млн фунтов стерлингов (183,85 млн дол.) против убытка в 5,766 млрд фунтов стерлингов (8,2 млрд дол.) по итогам предыдущего финансового года, сообщает компания. Выручка Tesco в завершившемся финансовом году составила 54,4 млрд фунтов стерлингов (77,5 млрд дол.), что на 4,4% меньше показателя за предыдущий финансовый год, это связано с укреплением курса валюты, а также, существенным инвестированием компании в развитие принципов зеленой логистики, введением нового формата торговли – доставки продуктов по предзаказу непосредственно до дверей клиента, экспансии на рынок Индии [13].

Следует отметить, что экспансия крупнейших мировых ритейлеров на российский рынок сдерживается такими факторами, как большие расстояния и недостаточно развитая дорожная сеть, качество дорог, безопасность, транспортно-логистическая инфраструктура, завышенная стоимость аренды и переоцененная стоимость коммерческой недвижимости, несоответствие терминально-складских ком-

плексов современным требованиям и международным стандартам в области ритейла. Примером тому служит компания Carrefour, которая после нескольких лет ведения бизнеса на российском рынке, столкнулась с проблемой прозрачности поставщиков, а также другими перечисленными проблемами, противоречиями между законодательством России и страны основания бизнеса. Компания Wal-Mart, в свою очередь, открыла офис в России еще в конце 2000-х гг., вела переговоры о приобретении уже существующих сетей с целью ребрендинга, рассматривала возможность создания «с нуля» своего бизнеса на территории России, однако пронаблюдав за рынком и конъюнктурой, а также проведя SWAT-анализ, приняла решение окончательно свернуть бизнес в России.

Говоря о финансовой стабильности, следует отметить, что Tesco владеет долей 50% банка Tesco Personal Finance, остальные 50% принадлежат Royal Bank of Scotland. Из этого следует: компания Tesco находится в стратегическом альянсе с одним из крупнейших банков Великобритании, тем самым одновременно повышая статус компании в глазах инвесторов, ввиду наличия надежного и заинтересованного кредитора в виде Royal Bank of Scotland, а также дочернего банка, который и обслуживает саму сеть, что позволяет существенно сэкономить на комиссиях с денежных потоков (фонд оплаты труда, инкассирование, безналичные переводы, эквайринг).

Таким образом, функционирование компании Wal-Mart, Tesco и других мировых лидеров в области розничной торговли позволяет различным ритейлерам многих стран активно перенимать их опыт в области повышения эффективности посредством инновационных решений, которые непременно приводят к модернизации подходов и принципов ведения хозяйственной деятельности в области ритейла, способствуют финансовому развитию и повышению финансовой стабильности благодаря совершенствования инфраструктурной составляющей бизнеса.

Библиографический список

1. Березовский Э.Э., Кизим А.А., Солахов П.А. Менеджмент в системе аутсорсинга предприятий малого бизнеса // Экономика устойчивого развития. 2015. №3 (23). С. 62–71.

2. Грузовики будущего от Wal-Mart. URL: <http://5koleso.ru/content/gruzoviki-budushchego-ot-Wal-Mart>.

3. Дробышевская Л.Н., Ларионова И.Г. Роль институциональной среды в формировании межфирменных сетей // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 328–331.

4. Кизим А.А., Казаковцева Е.В. Аутсорсинг современных сетевых технологий // Экономика устойчивого развития. 2016. №1(25). С. 192–198.

5. Кизим А.А., Новиков Д.А. Международная экологическая логистика как фактор устойчивого экономического развития (на примере Европейского союза) // Экономика устойчивого развития. 2015. №2 (22). С. 114–121.

6. Кизим А.А., Тиминова Е.В. Совершенствование системы управления логистикой ведущего российского интернет-ритейлера // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. №2 (57), С. 36–41.

7. Кизим А.А., Исаулова С.С., Михайлюк О.В. Международные формы аутсорсинга: современные аспекты развития: монография. Краснодар, 2015.

8. Малкова Е.М., Кизим А.А., Давыдов Е.А. Совершенствование логистических услуг как фактор повышения конкурентоспособности интернет-магазинов в России // Экономика устойчивого развития. 2015. №2 (22). С. 176–183.

9. Никулина О.В., Абушаева Н.М. Практика внедрения инновационных форм и инструментов управления компаниями сетевого ритейла // Экономика и предпринимательство. 2013. №2, ч. 2. С. 878–882.

10. Старкова Н.О., Успенский А.В. Проблемы и перспективы современной логистики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 38. С. 45–50.

11. Экология Wal-Mart. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/35139>.

12. Tesco. URL: <http://www.wikipedia.org>.

13. Tesco отчитался. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/129848>.

14. Wal-Mart на 80% снизил количество выбрасываемых отходов. URL: <http://news.unipack.ru/33988>.

15. Wal-Mart оптимизирует бизнес из-за падения продаж. URL: <http://www.sostav.ru/publication/wal-mart-optimiziruuet-biznes-iz-zapadeniya-prodazh-19205.html>.

НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ В БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ОАО «РЖД»

*И.В. ТУНИКОВ, аспирант кафедры логистики и управления транспортными системами, Ростовский государственный университет путей сообщения, начальник станции Марцево Ростовского центра организации работы железнодорожных станций Северо-Кавказской дирекции Управления движением филиала ОАО «РЖД»
e-mail: i.tunikov@mail.ru*

Аннотация

В данной статье автором предпринята попытка локализации проблем работы с непрофильными активами системообразующей для экономики страны компании ОАО «РЖД», а также оценки роли непрофильных активов в реализации бизнес стратегии компании.

Ключевые слова: ОАО «РЖД», бизнес-стратегии, профильные активы, непрофильные активы, эффективность, бизнес-процессы, управление непрофильными активами.

Современные подходы к регулированию и управлению государственными компаниями все более ориентированы на ликвидацию непрофильных активов с мотивацией развития рынка и конкуренции. Развитие железнодорожного транспорта за последнее десятилетие проходило в соответствии с этапами программы реформирования посредством ряда структурных изменений. Вместо системы Министерства путей сообщения, совмещавшей функции государственного регулирования и хозяйственного управления, была сформирована бизнес-структура – ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), «которая на практике доказала свою способность работать в рыночных условиях и сложной макроэкономической ситуации, повышая при этом конкурентоспособность и привлекательность для клиентов» [6]. При кажущейся логичности «избавления от непрофильных активов», для крупных отечественных компаний определение их «непрофильности» и значимости для основного производства на данном этапе развития являются фактором устойчивости материнских компаний.

В данной статье предпринята попытка локализации проблем работы с непрофильными

активами системообразующей для экономики страны компании ОАО «РЖД», оценки роли непрофильных активов в реализации ее бизнес-стратегии.

Весомой частью структурной реформы железнодорожного транспорта стало выделение в отдельные хозяйствующие субъекты непрофильных бизнес-активов. Среди непрофильных активов ОАО «РЖД» имеются такие бизнес-единицы, которые занимаются производством щебня, сбором металлолома, предоставлением туристических услуг, отдельные бизнес-единицы из индустрии гостеприимства, а также футбольный клуб «Локомотив», издательский дом «Гудок». Кроме того, непрофильная деятельность ОАО «РЖД» проявляется в форме долевого участия компании в непрофильном бизнесе следующих организаций: «Транстелеком», «Транскредитбанк», «Мостотрест», ведущей компании в сфере строительства транспортной инфраструктуры.

Исторически сложилось, что к профильным активам ОАО «РЖД» относят те, которые необходимы для осуществления основных и вспомогательных процессов, при этом принимаются во внимание показатели экономической эффективности использования активов (например, фондоотдача). Основной бизнес-процесс ОАО «РЖД» – эксплуатация железнодорожной инфраструктуры, находящейся в собственности государства и обеспечение функций перевозчика во всех регионах страны, участие в международных железнодорожных перевозках. Вследствие этого к непрофильным активам можно те, которые непосредственно не связаны с эксплуатацией железных дорог и организацией перевозочного процесса.

Все бизнес-активы ОАО «РЖД» можно условно разделить на категории по признакам профилности и эффективности (рис. 1)

Непрофильные активы, как правило, несут дополнительную финансовую нагрузку и заведомо должны иметь низкую эффективность, поэтому желание избавления от них считается экономически оправданным (путем продажи профильным субъектам рынка, передачи в муниципальную собственность, перепрофилирования или ликвидации).

Тем не менее следует отметить, что непрофильные активы не только выступают в роли балласта организации, но и могут быть эффективным инвестиционным проектом с быстрым сроком окупаемости. В данном контексте возникает вопрос оценки эффективности принимаемых управленческих решений и выработки эффективной политики управления организацией своими непрофильными активами. Безусловно, масштабные инвестиционные проекты (участие в инвестировании непрофильных направлений) заслуживают отдельного внимания и оценки. Так, отметим, что компания ОАО «РЖД» продала 50%-ную долю в ОАО «Московская кольцевая железная дорога». Основная бизнес-идея проекта заключалась в электрификации и запуске электричек по кольцевой железной дороге

внутри Москвы, что предполагало реализацию масштабного проекта и значительный объем инвестирования. В этот период руководство ОАО «РЖД» принимает решение о продаже своей доли «МКЖД», оценив свой непрофильный актив в размере 3,2 млрд р. По данным «Интерфакса», покупателем стал ГУП «Московский метрополитен».

На сегодняшний день состоялось не только официальное открытие московского центрального кольца в тестовом режиме, но и полноценный запуск в платном режиме. По данным СМИ, за первый месяц с начала пассажирских перевозок на Московском центральном кольце услугами проезда воспользовались 6,1 млн пассажиров, что позволило разгрузить ряд станций метрополитена от 6 до 15% [8].

Бизнес-стратегия предполагает контекстное отображение точки зрения собственников/менеджеров на содержание основной деятельности компании, иными словами, на обеспечение функционирования материнской компании и структурных подразделений, осуществляющих основной бизнес-процесс. То есть на основании бизнес-стратегии опреде-

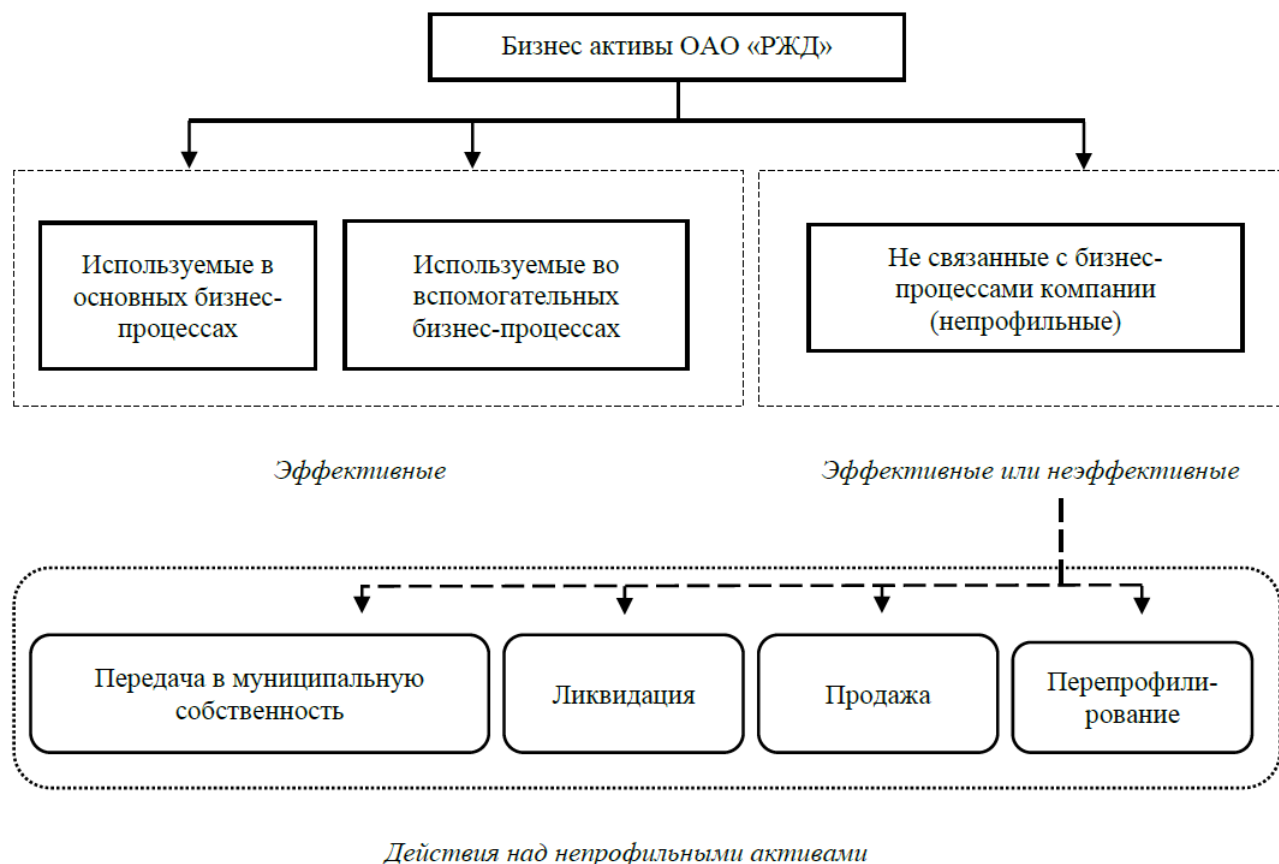


Рис. 1. Классификация активов ОАО «РЖД» по профильности и эффективности

ляются профильные активы, относящиеся к материнской компании, и непрофильные активы, которые к ней не относятся.

Выделение активов предполагает их классификацию на две группы – профильные и непрофильные. При этом возникает вопрос о том, какая цель преследуется руководством в данном процессе? На протяжении последних лет руководство ОАО «РЖД», по мнению авторов, прошло три фазы реструктуризации бизнеса с выделением непрофильных активов:

- сохранение бизнеса материнской компании в кризисный период;
- обеспечение конкурентоспособности материнской компании;
- работа над увеличением инвестиционной привлекательности материнской компании.

Рассмотрим основные процессы по приведенным фазам работы ОАО «РЖД» с непрофильными активами.

Сохранение ядра бизнеса. Эту стратегию руководство ОАО «РЖД» начало реализовывать с 2005 г., после расформирования МПС РФ и учреждения ОАО «РЖД». Тогда остро стояли проблемы падения объемов реализации, накопления задолженности и неплатеже, недозагрузки производственных мощностей. В данных условиях на передний план выходили такие задачи, как минимизация постоянных издержек, оптимизация деятельности убыточных подразделений.

При выделении непрофильных активов на данной фазе ОАО «РЖД» руководствовалось, на наш взгляд, следующим принципами.

1. Выделение отдельных структурных единиц в дочерние предприятия с условием сохранения контрольной функции над их деятельностью. При этом перед такими дочерними организациями была поставлена задача выхода на самоокупаемость, в том числе за счет исполнения сторонних заказов.

2. Дочерние предприятия продолжали оказывать материнской компании совокупность ранее предоставляемых услуг без расширения предложения, при этом отсутствовали альтернативные поставщики услуг. Во многом действия дочерних предприятий были продиктованы недоверием к сторонним организациям, а также желанием «работать только со своими», сохранить финансовые ресурсы в сфере своего влияния.

3. Принцип оптимизации финансовых потоков подразумевал формирование централизованных расчетных центров, которые создавались с целью ужесточения процесса контроллинга деятельности дочерних организаций, являющихся базисными для основного производства, т. е. сбыт отделили от производства по функциональному признаку, что обеспечило устойчивую взаимосвязь по цепочке «дочерние предприятие – материнская компания» (рис. 2).

Естественно, в первую очередь ОАО «РЖД» избавлялось от подразделений, непосредственно «не относящихся к основному производству:

- объектов социальной сферы;
- объектов коммунального хозяйства;
- строительных подразделений (строитресты, службы заказчика и т.п.)» [3].

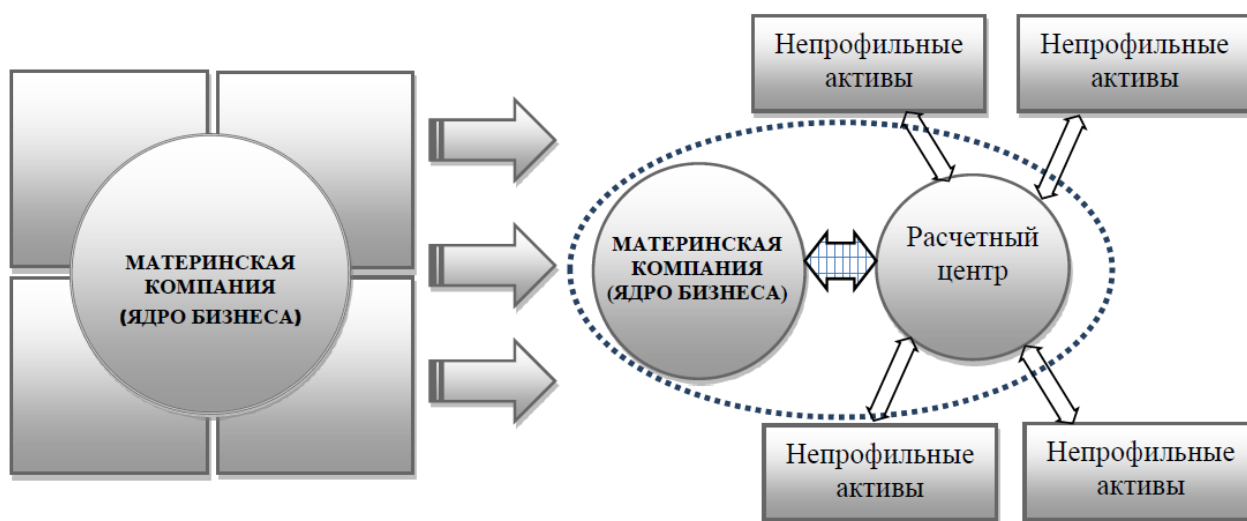


Рис. 2. Выделение непрофильных активов с целью сохранения материнской компании – ядра бизнеса

Именно эти активы на этапе сохранения материнской компании считались непрофильными. В процессе реструктуризации активов была сформулирована задача обеспечения минимизации издержек на обеспечивающие и поддерживающие процессы, реализуемые вспомогательными и непроизводственными бизнес-единицами. При этом генеральная цель была обозначена как сохранение ядра бизнеса. После выделения, как правило, шла продажа непрофильного бизнеса. Стоит отметить, что благодаря наследию МПС ОАО «РЖД» на протяжении более 15 лет постоянно продает свои непрофильные бизнес-активы.

Следует отметить, что система стратегических решений в области управления непрофильными активами не фокусируется исключительно на продаже бизнес-единиц. Так, к примеру, ОАО РЖД в 2013 г. выступило в качестве инвестора по ряду крупных проектов, в итоге реализации которых организация стала совладельцем «Желдорипотеки» (50%) и французского логистического оператора Gefco (75%) [9].

Повышение конкурентоспособности. К концу 2009 г. ключевыми проблемами при определении дальнейшей стратегии развития бизнеса для руководства ОАО «РЖД» становятся: вопросы эффективности оказания услуг (производства) и качества получаемых материалов, качества комплектующих и сервисных услуг. Наблюдается смена приоритетов развития бизнеса от «выживания» к стабильному функционированию и развитию. Целевые приоритеты компании сконцентрированы не на выделении непрофильных активов для минимизации издержек компании, а для реализации первостепенной задачи политики управления – концентрации усилий на основных видах деятельности и формировании качественных конкурентоспособных услуг.

На данном этапе к непрофильным активам начинают относить сервисные и обеспечивающие подразделения, такие как:

- строительство транспортной инфраструктуры;
- транспортная логистика и транспортно-экспедиционные услуги;
- охрана и пожарная безопасность.

Одним из принципиальных стратегических решений руководства компании ОАО РЖД становится выделение производственных структур (к примеру, подразделения по изготовлению комплектующих, узлов и агрегатов).

Таким образом, на этапе сохранения материнской компании ключевую роль играют процессы выделения активов.

В то же время на этапе повышения конкурентоспособности компании ключевыми становятся вопросы об организации управления и выстраивании взаимоотношений между основными и обеспечивающими бизнес-единицами. В таких условиях особый смысл приобретают вопросы принятия решений об обеспечении деятельности основных бизнес-единиц за счет сервисных процессов дочерних организаций.

На этом этапе при выделении непрофильных активов руководство ОАО «РЖД» предпочитало создавать на базе обеспечивающих подразделений крупные предприятия по реализации комплекса бизнес-задач. Но такие предприятия, как показал опыт, оказались недостаточно эффективными. Рынок, как правило, не испытывал потребности в предлагаемых такими предприятиями продуктах. Позже пришло понимание, что непрофильный для ОАО «РЖД» бизнес это тоже бизнес [3]! При этом эффективность непрофильного бизнеса является ключевым фактором успеха в обеспечении основных бизнес-процессов необходимыми товарами, материалами, комплектующими и услугами.

«Однако, несмотря на вызовы рынка, специализированные предприятия имеют больше возможностей стать эффективным самостоятельным бизнесом. Поэтому на данной стадии развития в ОАО «РЖД» происходит реорганизация вспомогательных производств и создание сети специализированных сервисных предприятий, предоставляющих отдельные виды услуг [3]» (рис. 3).

В отличие от западной практики, ОАО «РЖД» выводит вспомогательные и сервисные подразделения в отдельные юридические лица в виде дочерних организаций. Руководство ОАО «РЖД» объясняет это необходимостью повышения эффективности основного бизнеса [4].

«При этом сохраняется “родственность” компаний и влияние на принятие оперативных решений руководством сервисных предприятий. Однако уже на данный момент ОАО “РЖД” столкнулось с тем, что оно не в состоянии выдержать адекватный уровень развития основного и всех вспомогательных процессов одновременно. К тому же на рынке постоянно находится кто-то, кто является лидером в производстве одного из требуемых комплектующих элементов.

В такой ситуации на первое место выходит принцип «непрофильный бизнес должен управляться теми, для кого он – профильный». Его реализация предполагает передачу

(продажу, передачу в аренду) соответствующих активов специализированным компаниям [3]». Такие компании приобрели ООО «Транспроект-финанс» и четверть пакета акций «Росжелдорпроекта» (компания специализируется на строительстве жилья) на сумму 2,45 млрд р.; 25% долю в ООО «Аэроэкспресс» и 75% минус одна акция «Первой нерудной компании»; 50% минус две акции ОАО «Бетэлтранс» (крупнейший в России и СНГ производитель железобетонных шпал) более чем за 3 млрд р. Недавно стало известно, что этот же инвестор заинтересован в приобретении у корпорации еще 25% акций «БЭТ» за 1,5 млрд р., то есть по цене предыдущей сделки [5].

Эта стратегия принесла положительные результаты. Так, по данным за 2014 г. доходы ОАО «РЖД» от прочих видов деятельности составили 176,7 млрд р., а прибыль – 19,1 млрд р. Удельный вес прибыли в ОАО «РЖД» от прочих видов деятельности достиг 33% в общем объеме продаж [1].

Повышение привлекательности для инвесторов. Это современный этап реструктуризации ОАО «РЖД» с выделением непрофильных активов. Стратегические приоритеты компании сконцентрированы на повышении акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности ее бизнес-структур, при этом одним из актуальных вариантов решений по-прежнему остается процесс выделения непрофильных активов.

В таких условиях перед руководством ОАО «РЖД» стоит ряд задач, во-первых, показать готовность наращивать прибыль и оптимизировать структуру капитала; во-вторых, нужно не забывать об обеспечении инвестиционной привлекательности обслуживающих бизнес-единиц с целью привлечения инвестиций именно в эти подразделения, что позволит решить стратегическую задачу и обеспечит их развитие за счет новых технологий. Реализация обозначенных задач обеспечит достижение высокого уровня обслуживания основных производственных процессов «материнской компании», но здесь руководство ОАО «РЖД» столкнулось с серьезными трудностями. Например, в марте 2014 г. были обнародованы планы продать в 2015 г. непрофильные активы на сумму в 37,5 млрд р. Речь шла прежде всего о таких компаниях, как «Росжелдорпроект», «Транстелеком», «РЖД-Строй». В итоге, как мы уже упоминали, удалось продать лишь доли в компаниях «Аэроэкспресс», «Бетэлтранс» и «Первой нерудной компании» на сумму свыше 8 млрд р.

[7]. Эти цифры ясно показывают, что в кризисной ситуации непрофильные неэффективные активы никому не нужны, а если бизнес эффективен, то продать его либо некому, либо продают по цене, ниже рыночной. В связи с этим руководство ОАО «РЖД» стало реализовывать стратегию повышения инвестиционной привлекательности непрофильных активов.

Сегодня к непрофильным активам относят подразделения, которые стабильно генерируют прибыль и занимаются:

- «изготовлением оснастки;
- текущим обслуживанием и ремонтом оборудования;
- продажами готовой продукции (работ, услуг) [3]».

Как сообщалось в мае 2016 г. в материалах ФАС со ссылкой на данные Росимущества, Российские железные дороги выделили непрофильные активы в 41 дочернее общество со стоимостью имущества около 234 млрд р. Из них уже реализовано 13 активов [2]. Выделение непрофильных активов на данном этапе направлено на повышение акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности как основного бизнеса, так и отдельных непрофильных предприятий.

Общая схема (алгоритм) управления непрофильными активами ОАО «РЖД» может иметь вид, представленный на рис. 3. и предполагает реализацию следующих этапов:

- определение основных и вспомогательных бизнес-процессов компании с учетом внутренних документов и анализа рыночной среды;
- проведение анализа и оценки бизнес-активов по видам деятельности с учетом степени влияния внутренней и внешней среды;
- определение непрофильных активов компании с позиции их значимости для внутренней стоимости компании и внешних бизнес-процессов;
- классификация непрофильных активов и последующая оценка степени их влияния, эффективности и рентабельности;
- разработка программы и модели управления.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что управление непрофильными активами на различных этапах жизненного цикла компании ОАО «РЖД» не только является первостепенной задачей, реализуемой посредством механизма их выделения, но и выступает как универсальный элемент формирования бизнес-стратегии компании.

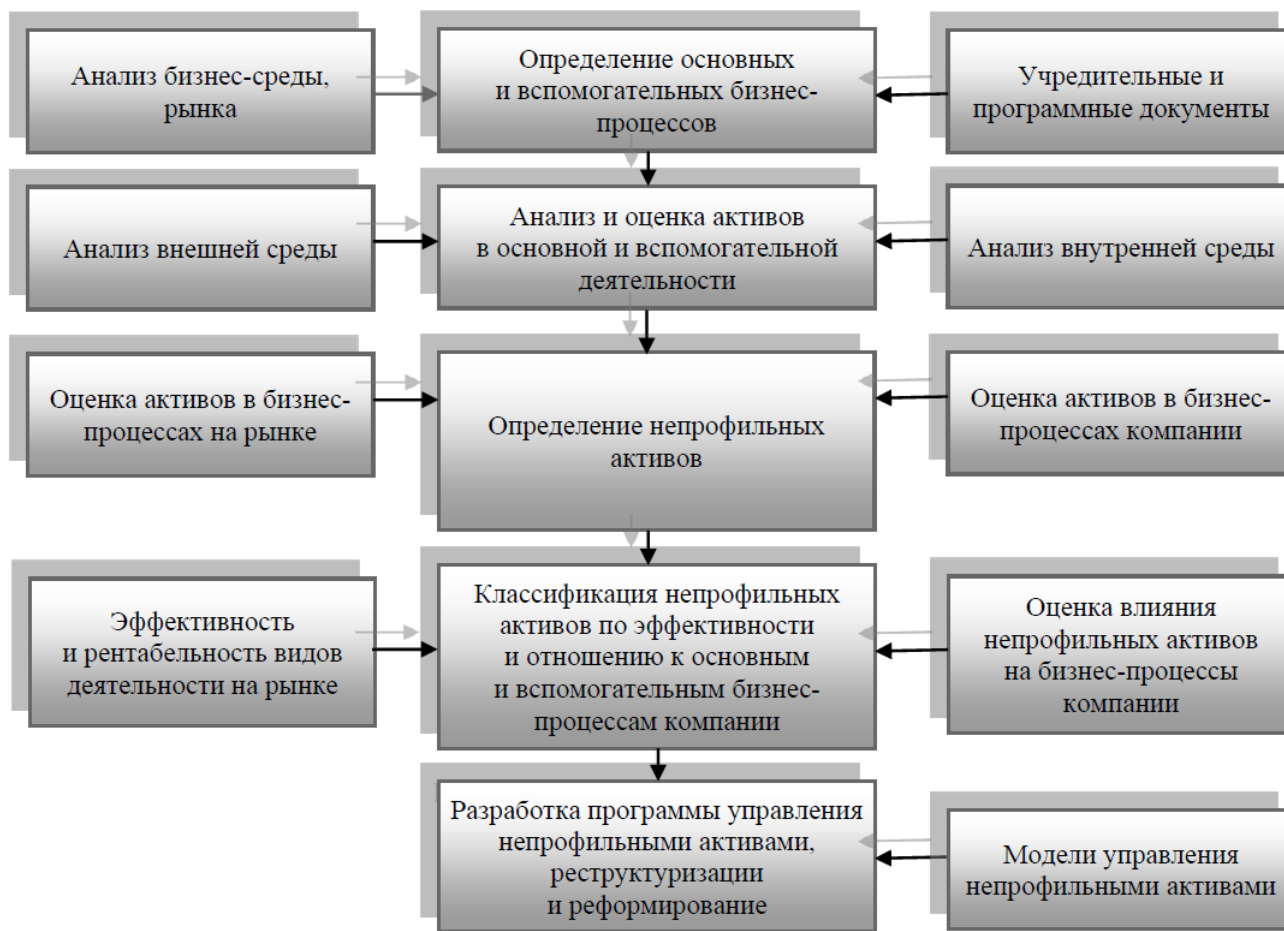


Рис. 3. Схема управления непрофильными активами компании

В настоящее время ОАО «РЖД» для реализации непрофильных активов необходимо повысить их стоимость и инвестиционную привлекательность. Эту задачу можно решить путем внедрения на непрофильных предприятиях передовых технологий управления развитием бизнеса.

Библиографический список

1. Годовой отчет ОАО «РЖД», 2014г. URL: <http://ar2014.rzd.ru/ru/financial-and-economic/other-activities>.
2. Дворкович: индексация грузовых ж/д тарифов на 2017 г. может превысить 4,5%. По материалам ТАСС. 2016 г. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3270448>.
3. Замятин И., Шевченко О. Выделение непрофильных активов как инструмент реализации бизнес-стратегии. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/orgstr/noncore_assets.shtml.
4. Лазовая Т. Кадровые перестановки в ОАО «РЖД» и избавление от непрофиль-

- ных активов // Морские вести России. 2015 г. URL: <http://www.morvesti.ru/analytics/detail.php?ID=53030>.
5. Лойман Б. Госкомпании сбрасывают балласт // Российская газета. 2016. № 6938.
6. Морозов Н.В. Материалы доклада в федеральном государственном бюджетном учреждении культуры «Центральный дом ученых РАН» «Структурная реформа на железнодорожном транспорте: ход реализации и основные результаты», 2014 г. URL: <http://www.itamain.com/rej/p32.html>.
7. Мордорян Т. Кризисная распродажа // Газета.ru. 2015 г. URL: http://www.gazeta.ru/growth/2015/01/29_a_6391789.shtml.
8. Московская кольцевая железная дорога. Количество пассажиров на МЦК не снизилось с введением платного режима. 2016 г. URL: <http://www.mkmzd.ru/news/kolichestvo-passazhirov-na-mtsk-ne-snizilos-s-vvedeniem-platnogo-rezhima>.
9. Поливанов А. Министерство путей умножения // Lenta.ru. 2013г. URL: <https://lenta.ru/articles/2013/08/20/rzd>.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: КЛЮЧЕВОЙ МОМЕНТ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*К.И. ШЕВЧЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: ksenia-ksenia88@mail.ru*

*А.И. ШЕВЧЕНКО, студентка экономического факультета, Кубанский государственный университет
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru*

Аннотация

В условиях нестабильной экономической ситуации трудно найти опорную точку для дальнейшего развития. Для России драйвером экономического роста является сельское хозяйство. В статье выделен приоритетный регион в данной отрасли – Краснодарский край, а также причины положительной динамики его развития. С учетом нынешних проблем, тормозящих успешное функционирование отрасли в регионе, предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: *отрасль АПК, сельское хозяйство, продовольственная безопасность, функциональные проблемы, процесс импортозамещения, стратегические задачи.*

Сельскохозяйственная отрасль как одна из основных отраслей народного хозяйства обеспечивает продовольственную безопасность страны, является источником сырья для перерабатывающей промышленности, а также гарантирует удовлетворению других нужд общества. Больше половины потребляемых благ производится из конечной продукции сельского хозяйства [1]. При этом важно отметить, что эффективность в данной отрасли напрямую влияет на благосостояние населения.

Аграрная отрасль нашей страны за последнее время претерпела изменения. Многие эксперты видят в этом причину введения санкций против России, которые сказались на АПК РФ. По словам президента РФ В.В. Путина, отечественные производители могут в полном объеме обеспечить внутренний рынок качественным сырьем. При этом в перспективе Россия может стать одним из крупнейших производителей продовольствия в мире.

Для анализа дальнейшей перспективы развития данной отрасли, а также вариантов улучшения качества производства проанализируем аналитические и статистические данные, характеризующие наиболее важные моменты функционирования аграрной отрасли.

Характеристика эффективности производства сельского хозяйства представлена данными статистики ВВП России по отраслям. В первом полугодии 2015 г. динамика ВВП характеризовалась отрицательными темпами, которые сохранились в начале второго полугодия. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2015 г. общий объем ВВП достиг 80,412 трлн р. [6]. Если посмотреть на долю сельского хозяйства в структуре ВВП, то можно заметить, что оно играет незначительную роль в наращивании ВВП страны, так как составляет всего 3,173 трлн р. (3,95% от общего числа). Наибольшую же часть ВВП России составляют операции с недвижимостью – 12,376 трлн р. (15,39%) [9]. Структура ВВП России по отраслям на 2015 г. представлена на рис. 1.

Со стороны производства сельское хозяйство демонстрирует положительную динамику. Объем производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий за восемь месяцев 2015 г. вырос на 1,8% к уровню соответствующего периода прошлого года. Прирост объемов производства в сельском хозяйстве позволил сократить затраты на закупку продуктов питания за рубежом почти в 2 раза до 23 млрд дол.

По прогнозам Внешэкономбанка, экономика России может продемонстрировать значительный рост в третьем квартале 2016 г. Во втором квартале, по предварительным данным Росстата, ВВП сократился на 0,6% в годовом выражении. Аналогичную оценку

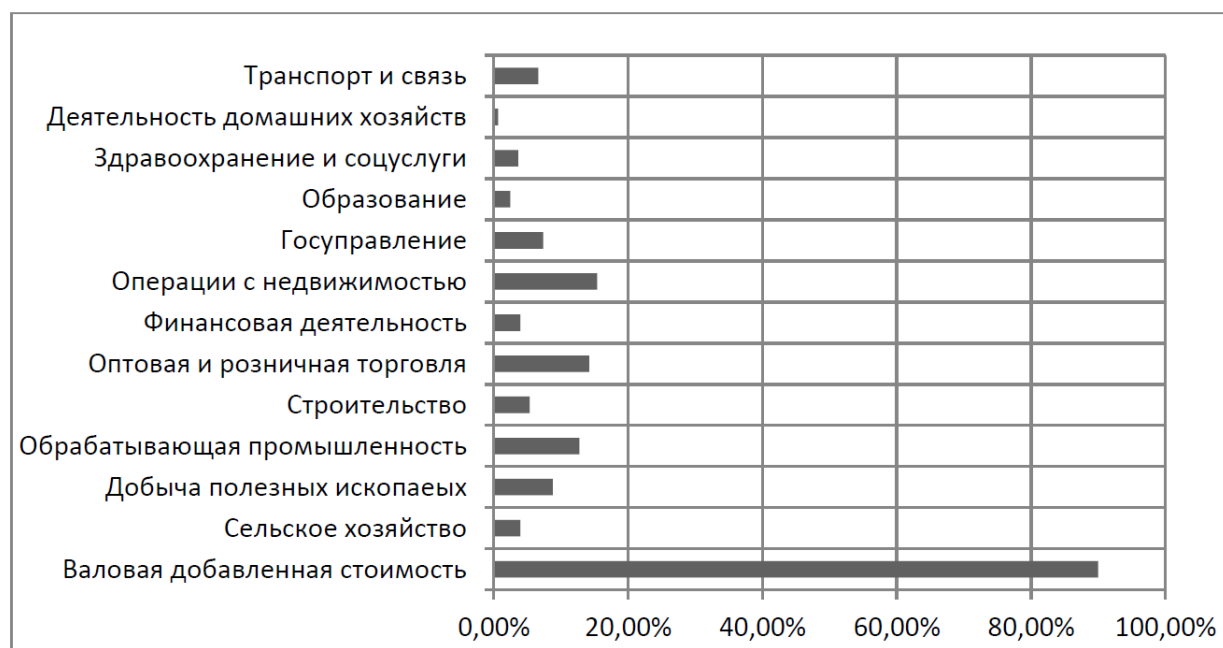


Рис. 1. Структура ВВП России по отраслям на 2015 г. (составлен авторами по [7])

представил и Минэкономразвития. Сельское хозяйство станет основным двигателем развития экономики, так как ожидается рекордный урожай – не менее 115 млн т. Динамика агросектора может обеспечить дополнительную прибавку ВВП на 0,2–0,3 п. п., однако эффект будет временным и исчерпается к концу года (оценка ВЭБ). Тем не менее рост АПК окажется выше первоначальных прогнозов и может составить 3,1%.

Предполагается, что в 2017 г. индекс производства продукции сельского хозяйства будет приблизительно на уровне 2016 г. и может прибавить лишь около 0,4%. Но в дальнейшем ежегодный прирост стабилизируется в диапазоне 2,2–2,6%.

Также предполагается, что в 2017 г. на отрасль сельского хозяйства будут оказывать влияние такие факторы, как стремительное сокращение доходов населения, падение деловой активности, снижение объемов кредитования предприятий сельскохозяйственной отрасли, а также падение импульса от реализации программы поддержки сельского хозяйства в 2009–2012 гг.

Для анализа динамики производства продукции сельского хозяйства обратимся к данным экспертно-аналитического центра Агробизнеса, где представлена информация за 2013–2015 гг. по регионам (см. таблицу).

Объем произведенной продукции в сельском хозяйстве в стоимостном выражении в целом по стране в 2015 г. в фактических ценах

составил 5037,2 млрд р. С 2014 г. стоимость выросла на 16,6%, или 718,1 млрд р., с 2010 г. – на 94,7%, или 2449,4 млрд р., с 2005 г. – на 264,8%, или 3656,2 млрд р.

Лидером по производству продукции сельского хозяйства в 2015 г. во всех категориях хозяйств стал Краснодарский край, который произвел продукции на 333,6 млрд р., его доля в общероссийских показателях – 6,6%.

Краснодарский край, входящий в Южный федеральный округ, демонстрирует высокие показатели объема производства продукции региона, что делает его первым и выводит округ в лидеры данной отрасли. Так, по итогам 2015 г. производство сельхозпродукции в ЮФО значительно выше среднероссийского и составляет 54,7 тыс. р., что является наиболее высоким показателем среди округов.

Краснодарский край – один из крупнейших региональных субъектов экономики Российской Федерации. Причины высоких экономических показателей Краснодарского края кроются в сохранении положительных тенденций развития данной отрасли, а также в благоприятных для этого климатических условиях, разнообразии почвенного покрова, наличии трудовых ресурсов.

В период с 2014–2015 гг. объем производства сельхозпродукции значительно изменился (рис. 2). На январь-март 2016 г. объем производства продукции сельского хозяйства превысил 30,2 млрд р. и увеличился по сравнению с предыдущим годом на 6,2%. В част-

Производство продукции сельского хозяйства по регионам России

№ п/п	Регионы	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1.	Краснодарский край	254,7	286,5	333,6
2.	Ростовская область	161,3	191,3	229,3
3.	Белгородская область	155,4	188,2	218,1
4.	Республика Татарстан	160,2	186	213,7
5.	Воронежская область	143,9	158,9	200,2
6.	Ставропольский край	122,8	149	175,7
7.	Республика Башкортостан	126,4	136,9	152,1
8.	Алтайский край	114,7	113,9	140,4
9.	Волгоградская область	89,9	107,8	125,2
10.	Тамбовская область	72,3	93,5	124,2
11.	Челябинская область	80,0	97,3	120,2
12.	Саратовская область	99,8	109,6	119,1
13.	Московская обл., вкл. территорию Новой Москвы	86,4	99,4	119,1
14.	Курская область	79,3	98,3	112,8
15.	Оренбургская область	82,1	90,4	99,6
16.	Республика Дагестан	76,8	87,9	99,3
17.	Ленинградская область	70,6	86,4	99
18.	Липецкая область	64,6	82	99
19.	Омская область	76,3	83,6	96,2
20.	Красноярский край	70,2	79,2	88,9
	Другие регионы	1499,4	1792,9	2071,4
	Всего по России	3687,1	4319	5037,2

Источник: составлено авторами по [6, 8]

ности, производство молока выросло на 4% и составило 331 тыс. т. Мяса произведено 114 тыс. т — рост составил 5%. Яиц произведено 380 млн шт. — на 7% больше, чем за тот же период 2015 г.

Динамичное развитие агропромышленного комплекса Краснодарского края обеспечивает продовольственную безопасность страны. Край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тыс. га (около 4 % российских запасов).

В сфере АПК функционирует свыше 7 тыс. предприятий различных форм собственности, включая более 600 крупных и средних. На территории края производится 12,9 млн т зерновых и зернобобовых культур, 6,7 млн т сахарной свеклы, 1,1 млн т сахара-песка.

Наглядно структуру производства региона по отдельным видам продукции можно увидеть на рис. 3.

Специализация Краснодарского края направлена на выращивание растениеводческой продукции. Регион занимает 1-е место в РФ по производству пшеницы, кукурузы, подсолнечника, риса, сахарной свеклы, фасоли.

Доля растениеводства в общей стоимости произведенной продукции в 2015 г. составила 72,7 %, доля животноводства – 27,3% [8].

При этом одной из лидирующих отраслей сельского хозяйства региона является виноградарство и виноделие. Располагая 27 тыс. га виноградных насаждений (около 40 % всех насаждений в стране), Краснодарский край занял первую позицию рейтинга регионов по производству виноградного вина.



Рис. 2. Объем производства продукции сельского хозяйства в Краснодарском крае, 2014–2015 гг. (составлен авторами по [8])

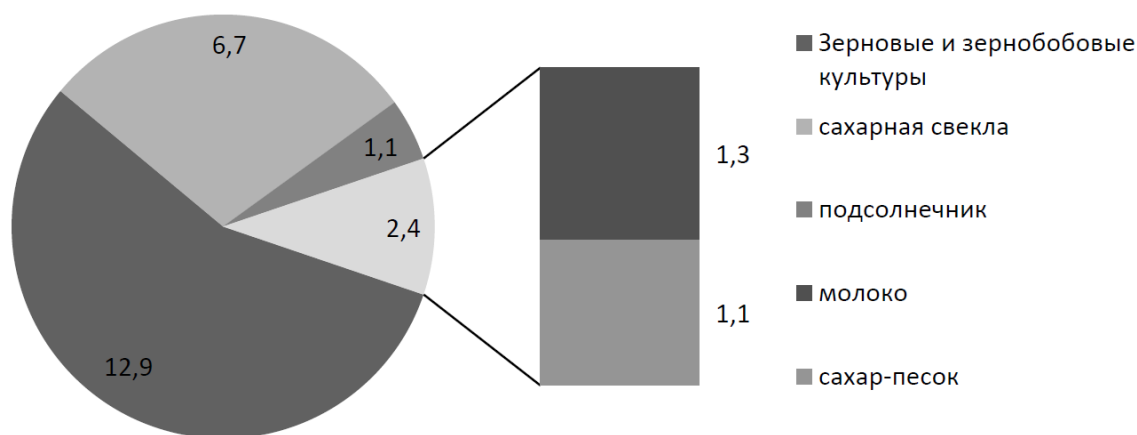


Рис. 3. Структура производства отдельных видов продукции сельского хозяйства, млн т (составлен авторами по [8])

Доля Краснодарского края составила 42,9%, на втором месте оказался Ставропольский край (16,5 %) [4]. Развитое виноградарство обусловило наличие в Краснодарском крае широкой сети предприятий винодельческой промышленности, качество продукции которой высоко оценивается на международных и межрегиональных конкурсах.

Процессы импортозамещения, введение санкций оказывают позитивное влияние на рост сельскохозяйственного производства. Они позволили нарастить объемы производства выпускаемой продукции и использовать потенциал замещения выпадающих объемов импорта собственной продукции. Так, за январь-июль 2016 г. хозяйствами всех категорий было увеличено производство мяса (на 2,5%), молока (на 1,7%) и яиц (на 8,0%) [7].

По словам Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева, в

сельском хозяйстве «были приняты самые первые решения по развитию импортозамещения». По данным системы «Медialogия», Краснодарский край стал лидером в списке регионов, успешно осуществляющих программу по импортозамещению. Наиболее развитыми отраслями АПК в крае стали сельхозпроизводство и сельхозпереработка. Отмечено, что край нарастил мощности в садоводстве и производстве овощей. В 2015 г. в регионе было собрано 869 тыс. т.

На территории края были построены цеха по изготовлению сыра, их технология приближена к европейским стандартам. В частности, ООО «Фирма Калория» открыла цех по производству сыров с голубой и белой плесенью в Каневском районе Краснодарского края.

Положительные тенденции наблюдаются и в увеличении объемов переработки сахарной свёклы. Сахарные заводы региона уже перера-

ботали 6 млн т этой культуры, из которой выработано 727 тыс. т сахара и 180 тыс. т сушёного жома. Наибольший вклад в наращивание объемов переработки сахарной свёклы внесли ОАО «Сахарный завод «Ленинградский», АО «Успенский сахарник» и ОАО «Викор», расположенные в Новопокровском районе.

На дальнейшее развитие отрасли АПК повлиял XV Международный инвестиционный форум, проходивший в г. Сочи в период с 29 сентября – по 2 октября 2016 г. Министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона были представлены 77 инвестиционных проектов на сумму 44,6 млрд р. Все включены в Единый реестр инвестиционных проектов Краснодарского края [3]. Заключенные соглашения оказали положительное влияние не только на долгосрочное развитие региона, но и на инвестиционный потенциал региона.

В числе соглашений, подписанных на форуме, числится инвестпроект по строительству тепличного комплекса в Павловском районе. Инвестором выступает ООО «Агроинвест». Проект предполагает строительство тепличного комплекса на площади 7 га мощностью 3500 т овощной продукции в год, в том числе 1400 т томатов и 2100 т огурцов.

Также достаточно перспективным считается соглашение по созданию в Белореченском районе комплекса по производству мяса кроликов. Согласно проекту, в течение года планируется построить кролиководческую ферму с мощностью 400 т кролика в год в живом весе.

Интерес к Краснодарскому краю наблюдается и со стороны зарубежных инвесторов. Так, АО агрофирма «Южная» и австрийская компания «Redschule Tschida» GmbH заключили контракт по развитию питомниководческой базы маточников [3].

Еще одним объектом по производству сыров будет завод, реализованный в станице Выселки инвестором ООО «Сыры Кубани». В рамках проекта планируется строительство производственного и административного корпусов, а также цеха сушки сыворок.

Согласно ещё одному соглашению, АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачёва планирует модернизировать ООО «Краснодарская птицефабрика». Модернизация позволит повысить мощность предприятия как по линии основного производства, так и по линии переработки, а также создаст 400 новых рабочих мест.

Огромное количество подписанных соглашений свидетельствует о том, что

Краснодарский край является привлекательным регионом России с точки зрения инвестиций. Это обусловлено наличием благоприятных условий для развития бизнеса на территории края, климатическими особенностями, перспективным развитием технологической базы. Но при этом с ростом популярности повышается и ответственность за предоставление качественных услуг сельскохозяйственными предприятиями.

Быстрые темпы развития рынков продуктов питания в России как в количественном измерении, так и с точки зрения потребительского отношения накладывают свой отпечаток на судьбу региона. С одной стороны, это открывает перед агропромышленными предприятиями Краснодарского края перспективы для дальнейшего развития, с другой — выдвигает новые требования, которые могут быть связаны с необходимостью расширения ассортимента производимой продукции, повышения ее качества, а также создания конкурентоспособных торговых марок.

Существует ряд проблем, которые ограничивают дальнейшее развитие региона в агропромышленном секторе:

- сельскохозяйственная сырьевая база не обеспечивает полную загрузку предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности (в среднем загрузка предприятий составляет от 20–60 %), в связи с чем требуется увеличение объемов производства на территории региона всех видов сельскохозяйственной продукции, особенно животноводства;

- недостаточный уровень развития региональной инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции, что обусловлено нехваткой современных овощехранилищ, фруктохранилищ, логистических комплексов, а также торгово-закупочных и заготовительных центров, обеспечивающих координацию производителей сельскохозяйственной продукции с торговыми сетями;

- недостаточный уровень развития системы кредитования производителей сельскохозяйственной продукции;

- недостаточное количество тепличных комплексов, которые обеспечивали бы круглогодичные поставки сельскохозяйственной продукции;

- недостаточная глубина промышленной переработки продукции животноводства и растениеводства.

В связи с этим в рамках стратегической задачи по созданию на территории округа главной продовольственной базы страны на основе формирования национального ме-

гакластера агропромышленного комплекса, включающего весь комплекс производств и инновационных центров, обеспечивающих его эффективное функционирование «от поля до продукта», разработаны меры для решения данных проблем.

В первую очередь в Краснодарском крае планируется развитие производства сельскохозяйственного сырья для обеспечения загрузки имеющихся и вводимых в эксплуатацию новых производственных мощностей в зависимости от потребностей предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности.

Наращивание выпуска продуктов питания с высокой добавленной стоимостью будет обеспечиваться за счет достаточных объемов продукции животноводства и растениеводства. Это также позволит в дальнейшем реализовывать новые инвестиционные проекты по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья и производству продуктов питания.

Одной из основных задач считается детальная и серьезная работа по усилению конкурентных преимуществ региона в агропромышленном комплексе путем развития специализации региона в производстве и глубокой переработке сельскохозяйственного сырья.

Таким образом, сельскохозяйственная отрасль Краснодарского края способствует обеспечению продовольственной безопасности региона и улучшению инвестиционного климата.

Библиографический список

1. Коваленко Н.Я., Агрибов Ю.И., Серова Н.А. [и др.] Экономика сельского хозяйства. М., 2004.
2. Лециловский П.В., Гусаков В.Г., Кивейша Е.И. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник. Минск, 2007.
3. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. Официальный сайт. URL: www.dsh.krasnodar.ru.
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Официальный сайт. URL: www.mcx.ru.
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. URL: www.economy.gov.ru.
6. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: www.gks.ru.
7. Финансовый глоссарий. URL: www.wikifinances.ru.
8. Экспертно-аналитический центра агробизнеса. Официальный сайт. URL: www.ab-centre.ru

РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*И.Ю. СЕВРЮКОВ, старший преподаватель кафедры бизнеса в сфере услуг,
Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: ivan.sewruikov@gmail.com*

Аннотация

Туризм на рубеже веков превратился в одно из ведущих направлений социальной, культурной и политико-экономической сферы деятельности большинства стран мира. Туристская индустрия сегодня – это неотъемлемый инструмент формирования модели потребительского поведения значительной части населения нашей планеты. Современный международный туристский комплекс является одной из наиболее перспективных и динамично-развивающихся сфер мировой экономики.

Ключевые слова: туризм, туристская индустрия, глобализация, качество услуги, туристский спрос

Исследование общемировых туристских показателей последних десятилетий объективно свидетельствует о тенденции к их постепенно-устойчивому росту. По данным Всемирной туристской организации, средние темпы роста объемов предоставления туристских услуг за прошедшие 50 лет составили около 6% ежегодно. Это значительно выше среднегодовых темпов роста мировой экономики в целом. В еще большей степени растут показатели валютных поступлений (около 14 %) [5].

Если в середине XX в. число туристов во всем мире составляло около 25 млн че., а оборот мировой туристской индустрии составлял чуть более 2 млрд дол. США, то сегодня только рынок выездного туризма Китая дает такие цифры. Согласно данным ЮНВТО, в 2012 г. в мире было зарегистрировано 1038,0 млн прибытий туристов, а поступления от международного туризма достигли 1087 млрд дол. США.

В 2011 г., перейдя рубеж в 1 млрд международных прибытий, мировой туризм перешел на новую историческую фазу своего развития. На начало 2016 г. он занимает 4-е место

в структуре мирового экспорта товаров и услуг, уступая только топливно-энергетическому комплексу, химической и автомобильной промышленности.

По нашему мнению, причинами такого активного развития туристской индустрии являются следующие общемировые тенденции:

1) рост уровня благосостояния общества и значительное увеличение средств, выделяемых населением на туризм;

2) рост образовательного уровня населения и, как следствие, усиление познавательной потребительской активности;

3) коренные социально-демографические изменения, произошедшие в обществе за последние десятилетия, которые обусловили рост количества людей, располагающих всеми видами ресурсов для совершения путешествий. Эти изменения характеризуются влиянием следующих факторов: тенденции к более позднему вступлению в брак, увеличение числа работающих женщин, рост численности людей среднего и пожилого возраста, увеличение доли бездетных и одиноких людей;

4) быстрое развитие транспортной инфраструктуры и, как следствие, значительное повышение транспортной доступности регионов;

5) уменьшение числа жителей сельской местности и активизация процессов урбанизации, способствующие расширению количества потенциальных туристов;

6) трансформация информационных процессов и развитие средств массовых коммуникаций и, как следствие, повышение доступности информации вне зависимости от национальных и территориальных границ;

7) расширение экономических, политических и социокультурных связей между государствами;

8) упрощение визовых и пограничных формальностей.

По абсолютным показателям туристских прибытий, а также доходов от туристской деятельности лидером являются страны Европы (52,1% туристских прибытий в 2013 г.). Они обладают мощной туристской инфраструктурой и значительным числом туристских дестинаций. По итогам 2012 г., количество туристов, посетивших страны Европы, составило 540,2 млн чел., или 52,0% от общего числа международных прибытий. При этом доход составил 492,1 млрд дол., или 51,3% от общего дохода от туристской деятельности [3].

Примечательно, что у Америки, долгое время занимавшей безоговорочные лидирующие позиции, наметился устойчивый спад: итоги 2006 г. показали наихудшие результаты из всех регионов по динамике туристских прибытий и доходов. Показатель международных прибытий продемонстрировал рост немногим более 2,1% по сравнению с 2005 г., для сравнения Европа – 4,2%, АТР – 7,7%, Ближний Восток – 6,2%, Африка – 9,6%. Тенденция к снижению динамики роста наблюдается и относительно величины дохода, получаемого от оказания туристских услуг. Развитие внутрирегионального туризма оказало сильное воздействие на дальние туристские поездки, вследствие чего произошло ослабление позиций американского континента [3].

Страны Европы и Америки, традиционно занимавшие ведущие позиции в мировых рейтингах по показателям финансовых поступлений от туризма, на сегодня по-прежнему обладают достаточно серьезной концентрацией выездных и въездных туристских маршрутов. Они характеризуются значительным разнообразием туристского продукта и наиболее развитой туристской инфраструктурой. Однако в последнее десятилетие темпы роста их туристских рынков уступают другим регионам. В 2010 г. Азиатско-Тихоокеанский регион обогнал Америку в международных туристских прибытиях (205,4 млн чел.), став вторым по посещаемости регионом после Европы. Более того, в 2010 г. Африка заняла лидирующие позиции по темпам роста туристских посещений.

Исследуемый рынок характеризуется активным освоением новых туристских территорий. Активными участниками рынка становятся страны Южной и Центральной Африки и Южной Азии. Процесс перераспределения потоков посетителей между традиционно освоенными и новыми туристскими направлениями идет полным ходом.

Говоря о странах-лидерах, целесообразно выделить их десятку, как по числу меж-

дународных туристских прибытий, так и по финансовым объемам туристских поступлений. Примечательно, что Франция занимает первую строчку по числу прибытий, опередив Испанию и США. Однако по объему финансовых поступлений от туризма Франция находится на третьем месте, уступая США. Испания и здесь занимает второе место. Можно сделать вывод о том, что США привлекает сегмент туристов, склонных оставлять больше финансовых ресурсов и приезжающих на более длительный срок. В европейских странах количество дней туристского пребывания значительно ниже.

Результаты анализа данных по числу международных туристских прибытий и объемам финансовых поступлений от туризма за 2014 г. объективно свидетельствуют о том, что мировой туризм в глобальном масштабе не только сохранил завоеванные позиции, но и улучшил их. Тенденцией развития сегодняшнего международного туризма является перераспределение мировых туристских потоков и активное освоение новых туристских дестинаций [1].

Трансформация социально-экономических условий развития общества в общепланетарном масштабе определила глубинные сдвиги в спросе и потреблении туристских продуктов. Одной из главных тенденций развития международного туризма становится бурный рост числа краткосрочных поездок в выходные дни (или среди недели на 2–3 ночевки). При этом увеличивается количество путешествий, совершаемых одним туристом в течение календарного года. Туры становятся менее продолжительными, но увеличивается их частота. В литературе по туризму этот феномен получил название «путешествия с интервалом». Он существенным образом сглаживает наиболее острую проблему в туризме – проблему сезонности спроса на туристские продукты. Произошедшие изменения в структуре потребительского спроса связаны прежде всего с уменьшением числа последовательных дней отпуска занятых в общественном производстве и увеличением числа отпусков (дробление отпускного периода). Кроме того, следует отметить желание молодежи вырваться на отдых на несколько дней, без значительных перерывов в работе [4].

Вместе с тем в мировой туристской индустрии на рубеже веков наметилась тенденция к увеличению продолжительности пребывания во время межрегиональных путешествий. Это происходит главным образом за счет увеличения числа туристов среднего и старшего

возраста, которые имеют больше свободного времени для совершения длительных поездок.

Поляризация туристских предпочтений является еще одним глобальным трендом мирового туристского рынка. Увеличение спроса на инновационный персонифицированный или специализированный туристский продукт объясняется усилением позиций массового туризма в развитых туристских странах. Кроме того, значительно увеличивается уровень конкуренции на рынке туристских услуг. Общемировые тенденции требуют активизации действий со стороны стран, развивающих туризм. Необходимо определиться с приоритетными видами туристского продукта и создать условия для достижения оптимального соотношения его цены и качества.

Другим, не менее важным, трендом развития индустрии туризма является расширение туристского спроса у людей среднего и старшего возраста. Этот потребительский сегмент с каждым годом приобретает все больший вес в мировых туристских потоках. Причина кроется прежде всего в общемировой тенденции старения общества. Люди старше 60 лет имеют достаточное количество свободного времени, свободны от бытовых и семейных дел. Это позволяет им, при наличии достаточного количества финансовых ресурсов, совершать длительные путешествия несколько раз в год [4].

Увеличение требовательности туристов к уровню качества услуг свидетельствует о том, что турист, все больше путешествуя, узнает о современном мировом уровне сервиса. Отмечается рост туристских расходов во время самого путешествия и рост популярности инновационных средств размещения (горные шале, охотничьи домики, бунгало и т.д.). Поэтому одним из трендов развития глобального туризма является глубокая персонификация обслуживания и концентрация исключительно на запросах и потребностях клиента.

Кардинальные изменения затронули и стили отдыха. пляжный отдых остается наиболее популярной формой проведения отпуска. Но все большую конкуренцию ему составляют сегодня агроэкологический, авантюрный, экстремальный виды туризма. Изменения в потребительском спросе отвечают все в большей степени новым ценностям. Они все более утверждаются в психологии клиента и получают все большую поддержку в поведении и мышлении «нового» туриста.

Наиболее перспективные в современном мире виды туризма:

1) историко-познавательный туризм, охватывающий около 10% общего международного туристского потока и характеризующийся наиболее высокой средней нормой финансовых расходов;

2) активные виды туризма, такие как экстремальный и авантюрный, приобретающие все большую популярность в мире (в том числе в России);

3) специализированный туризм, включающий такие его разновидности, как аграрный, конгрессный, образовательный, событийный, медицинский и др.;

4) круизный – морские и речные круизы, в которых в 2014 г. участвовало более 10 млн чел.;

5) деловой туризм, охватывающий сферу научных мероприятий: деловые встречи, проведение событийных мероприятий и конференций и т.д.

Тенденции развития этих видов туризма позволяют сделать вывод о том, что именно они будут наиболее востребованными в ближайшие годы.

Обострение конкурентной борьбы как на рынке туристского спроса, так и на рынке туристского предложения является одним из наиболее ярко выраженных трендов мирового туризма. Рост конкуренции на рынке туристского спроса происходит в результате формирования большого числа туристских дестинаций с экспансивными планами привлечения туристов и достижения пика насыщения отдельных форм и видов туризма, продвигаемых традиционными туристскими центрами и странами [2].

Начало XXI в. характеризуется углублением специализации в индустрии туризма. Большинство туристских организаций выделяют для себя приоритетные направления деятельности и концентрируют на них все свои ресурсы. Так, в сфере туристского размещения отели все чаще ориентируются на конкретный рыночный сегмент, а туристские организации – на конкретный вид туризма. Специализация способствует росту числа туристских организаций, приводит к увеличению масштабов производства и снижению себестоимости туристского продукта. Следовательно, растет уровень удовлетворенности потребителей, повышается эффективность туристской деятельности. Вместе с тем, чем более узкую нишу на рынке занимает туристская организация, тем выше коммерческий риск. Поэтому современная индустрия туризма характеризуется усилением процессов глобализации

бизнеса и концентрации капиталов, что проявляется в создании туристских кластеров и гостиничных цепей, туристских и гостиничных ассоциаций, союзов, межнациональных правительственных и неправительственных организаций.

Глобализация туристского бизнеса ведет к увеличению массивов информации, поэтому сегодня ведение туристского бизнеса невозможно без инновационных средств передачи информации и внедрения новейших компьютерных технологий. Глобальная информатизация туристского бизнеса позволила упростить работу туристских организаций и повысить эффективность их работы [6].

Другой тенденцией мировой туристской индустрии является внедрение новых технологий в стратегию функционирования организаций индустрии гостеприимства, например, широкое использование ресурсов сети Интернет с целью активного продвижения своих услуг, а также внедрение в практику гостиничного бизнеса современных информационных систем бронирования и резервирования. Активизация использования потенциала интернет-технологий существенно упрощает процесс использования туристского предложения для потребителей.

При осуществлении государственной политики в туристской сфере национальные туристские администрации подавляющего большинства стран-участников ориентируются на прогноз развития туризма в мире «Туризм – панорама 2020», составленный Всемирной туристской организацией. Согласно представленному исследованию, устойчивые параметры роста социально-экономических и финансовых показателей в сфере международного туризма сохраняются.

Можно предположить, что в самом ближайшем будущем (перспектива от 5 до 10 лет) ежегодный рост мирового туристского рынка будет составлять чуть более 5% и к 2020 г. число международных туристских прибытий составит более 1,5 млрд поездок. Для сравнения, в 1995 г. этот показатель был 500 млн поездок. Финансовые доходы от международного туризма в 2020 г. составят более 2 трлн. дол., что более чем в 5 раз больше аналогичного показателя 2005 г. Важно отметить, что при этом более чем в 1,5 раза (с 707 дол. до 1248 дол.) возрастут расходы на одно туристское посещение [2].

Данные прогноза «Туризм – панорама 2020» объективно свидетельствуют, что общее число международных туристских прибытий к 2020 г. составит 1,6 млрд чел.

Следует отметить, что 1,2 млрд чел. будут путешествовать в пределах своих традиционных туристских регионов (Европа, Америка, Африка), и только 400 млн чел. будут совершать путешествия в другие регионы мира.

Соотношение между внутрирегиональными и межрегиональными путешествиями изменится в целом незначительно (с 80:20 в 1995 г. до 75:25 в 2020 г.). Примечательно, что ожидается некоторое изменение распределения туристов по регионам: лидирующие позиции сохранят Европа, Восточная Азия и Тихоокеанский регион, Америка. Быстрый рост туристских посещений ожидается от регионов Африки, Ближнего Востока и Южной Азии. К 2020 г. Российская Федерация войдет в десятку лидеров и займет девятое место в мире по количеству туристских посещений [2].

К 2020 г. список наиболее популярных туристских направлений изменится. По прогнозам самой посещаемой страной мира станет Китай. Его в 2020 г. посетит каждый десятый турист планеты. На втором месте останутся США, Франция переместится с первого на третье место. Ведущими странами мира по выезду туристов в 2020 г. станут Германия, Китай, Япония и США [2].

Индустрия туризма становится все более адаптивной к потребительским требованиям. Количество международных прибытий в общемировом масштабе ежегодно увеличивается. Для оценки эффективности функционирования международного туристского рынка принято использовать показатель индекса уверенности.

Индекс уверенности Всемирной туристской организации определяется результатами опросов по электронным каналам почте, проведенных секретариатом ЮНВТО. Опросы проводятся четыре раза в год, начиная с 2005 г. Их цель – фиксирование текущего состояния деятельности туристских организаций, а также краткосрочные прогнозы развития туристской индустрии. Анализ полученных данных позволяет практически в режиме реального времени сравнивать параметры прогнозов и текущие результаты. Кроме того, существует возможность сопоставления результатов фактической деятельности за последние четыре месяца с параметрами прогнозов. Как правило, полученные данные делятся на две группы: по регионам и виду деятельности.

Экспертам Комиссии по международному туризму Всемирной туристской организации направляется письмо с просьбой ответить на некоторые вопросы:

1. Как вы можете оценить уровень выполненной работы в вашем бизнесе за прошедшие четыре месяца по сравнению с тем, что вы могли бы ожидать в это время года?

2. Каковы, с вашей точки зрения, перспективы развития туристской отрасли в вашем направлении (бизнесе) на предстоящие четыре месяца по сравнению с тем, что вы могли бы ожидать в этот период?

Респонденты могут выбрать один из пяти возможных вариантов ответа: намного хуже (0); хуже (50); одинаково (100); лучше (150); намного лучше (200). Для получения результата определяется средний балл, который выводится отдельно по различным регионам и направлениям деятельности. Значение, превышающее 100 баллов, свидетельствует о том, что количество оптимистичных респондентов превышает число респондентов-пессимистов.

Ответы более 200 специалистов из почти 90 стран и территорий подтверждают положительные результаты, отмеченные в международном туризме в начале XXI в. Интересны распределения по регионам. Результаты в 2012 г. были следующими: наибольшие оценочные баллы дали эксперты из Африки (165 баллов), где улучшение транспортной инфраструктуры значительно увеличило спрос. Затем шли представители туристской индустрии из Америки (144 балла) и представители глобальных операторов (139 баллов). Представители европейских туристских организаций традиционно были менее оптимистичными – 137 баллов. Еще меньше оптимизма высказали опрошенные из Тихоокеанского региона (135 баллов). Отметим, что в отношении Европы полученная оценка (137 баллов) выше, чем прогнозные баллы, выставленные ее представителями в конце 2011 г. [3].

Вызывают интерес результаты по направлениям деятельности. Наивысшие оценки были даны представителями группы «Туроператоры и бюро путешествий (туристские агентства)» (153 балла). Они поставили в 2012 г. более высокие баллы, чем в конце 2011 г. Второе место занимают представители группы «Консультирование, исследование и медиа» со средним показателем 150 баллов. Далее идут группы «Транспорт» (145 баллов) и «Назначения» (142 балла). Оценку ниже среднего значения (140 баллов) в 2012 г. выставили представители группы «Основные организации отрасли и прочие» (126 баллов) [3].

Можно сделать вывод о том, что в индустрии туризма уже невозможна ситуация еще

совсем недавнего прошлого. Каждый последующий год будет характеризоваться новыми вызовами.

К основным дестабилизирующим факторам, характеризующим современную туристскую индустрию, можно отнести следующие.

Во-первых, существенное деструктивное воздействие на поступательное развитие рынка туристских услуг продолжают оказывать последствия глобального экономического кризиса.

Во-вторых, обостряются угрозы со стороны различного рода экстремистов и террористов. Однако, как показала практика, в последние 3–4 года влияние этих факторов было довольно ограниченным. Туристы повсеместно склонны принимать все риски на себя, и различного рода угрозы их практически не останавливают.

В-третьих, повышение цен на энергетические ресурсы, рост инфляционных ожиданий могут принципиально изменить сценарий развития событий в туристской индустрии в глобальном масштабе. На рубеже веков это не представляло серьезной проблемы, так как повышение цен было связано с устойчивым экономическим ростом, соответственно рос спрос на энергию.

В-четвертых, серьезной угрозой для мировой туристской индустрии может стать дальнейшее распространение инфекций. Информация об опасности или нежелательности поездок в те или иные регионы, необходимость получения туристских виз по-прежнему являются серьезными препятствиями для развития глобальной туристской индустрии. Отмена или упрощение визовых формальностей положительно сказывается на повышении спроса на туристские продукты. Поэтому упрощение визовых режимов в совокупности с исключением бюрократических проволочек может увеличить совокупный мировой туристский поток.

Библиографический список

1. *Архипов А.Е., Нюренбергер Л.Б.* Логистическое управление как инструмент модернизации отечественного рынка услуг (на примере туристской отрасли) // *Наука и практика.* 2013. №3 (11). С. 39–44.

2. *Архипов А.Е.* Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями в сфере услуг: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук. Омск, 2012.

3. Дусенко С.В., Лебедев К.А., Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Формирование управления субъектами туристического бизнеса: монография. М.; Новосибирск, 2014.

4. Егорова Н.Н., Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е., Таскаев Е.Н. Организационные и социально-экономические аспекты функционирования туристской отрасли. Кемерово, 2009.

5. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Маркетинг туристских услуг: сущностные и функциональные особенности // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. №2 (76). С. 124–128.

6. Нюренбергер Л.Б. Современные проблемы формирования туристско-рекреационного спроса // Труд и социальные отношения. 2009. №6. С. 34–37.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕФИНИЦИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

*С.Г. АРБУЗОВ, кандидат экономических наук,
председатель Ассоциации «Центр исследований экономического
и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы»
e-mail: greg@dvas.ru*

Аннотация

В статье анализируются изменения содержания проблемы обеспечения экономической безопасности государства на разных этапах развития общества и экономической науки, уточняется сущность экономической безопасности на современном этапе и обосновывается новый подход к научной категории экономической безопасности.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, трансформация научного подхода, устойчивость развития.

Потребность в безопасности является одной из базовых потребностей человека. Основатель гуманистической психологии А. Маслоу установил, что потребность в безопасности по своей фундаментальности уступает только потребности в удовлетворении физиологических потребностей – потребности в пище, в крове, в одежде, защищающей от воздействия окружающей среды. Другими словами, как только человек смог гарантированно обеспечивать себя пищей и кровом, доминирующей потребностью стало обеспечение безопасности.

На ранних этапах развития человечества, характеризующихся наиболее острой борьбой между племенами и народами за владение плодородными землями, т. е. наиболее интенсивным территориальным переделом, основным аспектом безопасности являлся оборонный. Военные поражения создавали неотвратимые угрозы жизни и личной свободе местного населения, что представлялось более фатальным, нежели просто нарушение экономического уклада в силу потери зе-

мельных или промысловых угодий. Вместе с тем угрозы жизни и личной свободе могли возникнуть не в отношении всего общества, а только и исключительно в отношении тех, кто таковой свободой обладал, – рабы не могли потерять свободу, а лишь сменить хозяина. В данном случае можно сделать вывод о том, что экономическая безопасность государств или квазигосударственных образований в дофеодальный период была тождественна безопасности военной, точнее – одному из её аспектов, связанных с экономическим обеспечением военной мощи государства, которая реализовывалась узким кругом правителей и военачальников.

В период Средневековья, характеризующийся переходом к феодальному землевладению, при котором круг собственников земельных угодий расширился и стал не только экономической, но и социальной основой общества, укрепление военной мощи государства требовало наряду с экономическим базисом обеспечения сплоченности общества, представленного в основном землевладельцами. Другими словами, угроза потери политической самостоятельности в результате военных действий оставалась основной угрозой безопасности, но экономическая безопасность помимо создания экономической базы для противостояния этой угрозе стала подразумевать и обеспечение консолидации общества как путем удовлетворения экономических потребностей его членов, так и за счет неких социальных механизмов, основным из которых в тот период стала церковь.

Принципиальным с позиции концептуальных подходов к вопросам обеспечения экономической безопасности государства явился переход к капиталистической формации, при которой видимые очертания начал приобре-

тать процесс, известный в экономической науке как «замещение труда капиталом». Это явление стало причиной возникновения конкуренции между частными предприятиями, которая, в свою очередь, породила угрозу утраты конкурентоспособности, сопровождающуюся прекращением деятельности предприятия и снижением или полным прекращением уплаты налогов в государственный бюджет. Возникновение такого рода угроз потребовало принятия со стороны государств протекционистских мер по защите экономических интересов частных компаний, работающих на соответствующих территориях. К числу таких мер, к примеру, можно отнести введенный королевой Елизаветой I запрет вывоза из Англии овец, призванный снизить цены на закупаемое местными мануфактурами сырьё. Такие действия с некоторой долей условности можно рассматривать в качестве первых шагов формирования механизма государственного управления экономической безопасностью государства. Другими словами, на этом этапе фактически реализуемая политика экономической безопасности государства наряду с необходимостью формирования экономических основ функционирования государства и существенно расширившегося класса собственников включала меры, позволяющие обеспечивать и экономическую безопасность частных предприятий.

Таким образом, можно говорить о том, что уже в раннекапиталистический период сформировалась триада объектного множества экономической безопасности государства – собственно государство, домохозяйства, предприятия. Все последующие социально-экономические трансформации лишь детализировали или конкретизировали эту объектную область, не меняя принципиальных подходов. Так, институционализация местного самоуправления и регионализации привела к необходимости наряду с безопасностью государства рассматривать экономическую безопасность регионов и муниципалитетов. А трансформация представлений о качестве жизни населения предопределила изменения содержания понятия «экономическая безопасность домохозяйства» за счет необходимости учета постоянно расширяющихся потреб-

ностей современного человека и требований к условиям его жизнедеятельности.

Актуализация проблемы обеспечения национальной безопасности вообще и экономической безопасности в частности произошла в XVII–XVIII вв., т. е. в период зарождения капиталистического общества и начала развития национальных государств, когда в большинстве стран Европы важнейшей целью государства наравне с повышением благосостояния было признано и обеспечение безопасности общества¹.

Несмотря на то что начало формированию политики, направленной на обеспечение экономической безопасности государства, было положено еще в раннекапиталистический период, либеральная идеология до XX в. препятствовала разработке теоретических и методических основ национальной экономической безопасности. В рамках либерализма считалось, что индивид – это единственный субъект, способный заниматься эффективным и самостоятельным решением своих проблем с помощью «невидимой руки рынка», не нуждаясь в государственной заботе (методологический индивидуализм), в рамках же учений об экономической безопасности главным является постулат о том, что не только индивид, но и общество являет собой целостный организм, поэтому его функционирование в целях повышения общественного благосостояния должно регулироваться посредством применения различных методов.

И только в 1930–1940-х гг. после Великой депрессии и начала периода нарастания влияния регулирования на рынок, названного Дж. Хиксом административной революцией, теория национальной экономической безопасности стала приобретать реальные очертания одновременно с началом активного развития идеи о потребности в дополнении рыночной саморегуляции государственным (централизованным) регулированием.

Предполагается, что в политический лексикон США понятие «национальная безопасность» было введено в 1904 г. президентом Т. Рузвельтом, но до 1940-х гг. употреблялось узко – исключительно в контексте проблем защиты государства от военной внешней агрессии.

¹ Например, Ж.-Ж. Руссо в своей работе «Об общественном договоре» определил в качестве важнейшей задачи государства заботу о самосохранении и безопасности, под которой он понимал «состояние, ситуацию спокойствия, появляющуюся в результате отсутствия реальной опасности, а также в наличии материальной организационной структуры, способствующей созданию и поддержанию данной ситуации»

Изменение понимания национальной безопасности произошло в США в 1930-х гг. в дискуссиях о национальных интересах и приоритетах под влиянием угрозы Второй мировой войны. Основным контекстом этой дискуссии было обсуждение возможности вступления страны в войну в целях сохранения доступа к международным рынкам и перспективы отсутствия ограничений в промышленном развитии. Именно под влиянием этой аргументации вопросы экономической безопасности как составляющей национальной безопасности постепенно стали выходить на передний план.

Окончательное закрепление используемого значения термина «национальная безопасность» произошло в августе 1945 г., когда военно-морской министр Дж. Форрестол в своем выступлении перед Сенатом США объявил о необходимости использовать вместо понятия обороны более широкое и всеобъемлющее понятие безопасности.

В принятом Законе «О национальной безопасности» (1947 г.) уже было закреплено современное понимание данного термина, а также в соответствии с этим нормативно-правовым документом для координации относящихся к национальной безопасности внутренней, внешней и военной политики был создан Совет национальной безопасности США.

И сегодня в рамках проводимой США политики национальная безопасность понимается через «национальную устойчивость», т. е. состояние, позволяющее «обеспечить достаточную экономическую и военную мощь нации для противостояния исходящим как из других стран, так и изнутри собственной страны опасностям и угрозам для ее существования» [5].

Национальная экономическая безопасность – это неотъемлемый компонент национальной безопасности, причем данное понятие возникло раньше термина «национальная безопасность». Специалисты полагают, что началом формирования этого вида безопасности можно считать созданный в 1934 г. в период Великой депрессии Ф.Д. Рузвельтом Федеральный комитет по экономической безопасности (КЭБ) под руководством министра труда Ф. Перкинса (членами КЭБ являлись также министры других ведомств: финансов, юстиции, торговли, службы по чрезвычайной помощи и др.).

Можно считать КЭБ США первой в истории организационной формой реализации системной и целенаправленной деятельности,

направленной на обеспечение экономической безопасности государства.

За последние десятилетия подобные структуры были созданы и в других государствах, в том числе и в Российской Федерации, поскольку понятие национальной экономической безопасности, начиная с 1970-х гг. стало активно использоваться практически во всех развитых странах и большинстве стран догоняющего развития.

Но наиболее активное использование данного термина происходит по-прежнему в США в силу больших претензий данной страны на мировое господство. После завершения холодной войны и распада СССР приоритетным направлением американской политики остается обеспечение экономической безопасности, в качестве ключевых целей которой называются:

- повышение конкурентоспособности национальной экономики и производимых в США товаров, как на внутреннем, так и на внешнем рынке;
- снижение зависимости государства от внешних займов;
- укрепление возможностей страны выполнять международные обязательства в торгово-экономических и иных сферах.

В 1995 г. президентом Дж. Бушем был утвержден меморандум, содержащий основы Национальной программы обеспечения экономической безопасности, результатом реализации которой явилось создание единой комплексной системы экономической безопасности, ориентированной на сохранение лидерства США в высокотехнологичных областях и обеспечение государственных экономических интересов.

В период президентства Б. Клинтона в концепции экономической безопасности особый упор делался на необходимость обеспечения национальных американских экономических интересов в конкурентной борьбе с другими странами, а также на необходимость сохранения лидерства в технологических сферах.

После терактов в сентябре 2001 г. проблемы обеспечения национальной, в том числе экономической безопасности встали еще более остро.

В Доктрине Б. Обамы, в которой инновации были объявлены основой американского могущества, в целях формирования инновационной и конкурентоспособной экономики особый упор предлагалось сделать на реализацию следующих направлений:

- во-первых, развития отраслей социальной сферы: образования, здравоохранения,

науки (прежде всего, речь шла о необходимости реформы в сфере здравоохранения с целью уменьшения расходов на медицинское обслуживание);

– во-вторых, решения проблемы дефицита государственного бюджета (впервые сокращение бюджетного дефицита стало частью политики обеспечения национальной безопасности).

Одним из обещаний президента стало предоставление «полного образования всем американцам» с целью выхода к 2020 г. на первое место по доле лиц в населении страны, имеющих высшее образование. Причем основное внимание предлагалось уделять математическим и техническим наукам, что призвано способствовать наращиванию и развитию человеческого капитала в США.

Как уже говорилось выше, поскольку структуры экономической безопасности формировались, ориентируясь на опыт США, то именно американский подход к пониманию экономической безопасности государства остается доминирующим в большинстве стран, например, в странах Европейского союза (ЕС), где политика в сфере экономической безопасности реализуется через международную Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), осуществляющую свою деятельность в соответствии с принципами неделимости и всеобъемлемости. К основным направлениям в сфере экономической безопасности стран – членов ОБСЕ, в частности, относятся: обеспечение стабильного экономического развития стран – членов ОБСЕ; развитие экономического и научно-технического сотрудничества и торговли стран – членов ОБСЕ на равноправной основе; оказание различных видов поддержки странам с переходной экономикой (поддержка процессов проведения реформ, содействие в укреплении демократии, содействие в интеграции в мировое хозяйство, решение проблем задолженности, признание сравнительных преимуществ производства товаров и т.д.); всестороннее развитие интеграционных процессов в рамках ОБСЕ; повышение эффективности использования потенциала ВПК и проведение конверсии; обеспечение охраны окружающей среды и т.д.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что в большинстве стран понятие экономической безопасности государства тождественно понятию защищенности национальной экономики от внешних угроз при признании наличия вну-

тренних «второстепенных» угроз и включает в себя наряду с обеспечением социально-политической и военной стабильности развитие экономики государства с обязательным вовлечением его в протекающие сегодня процессы глобализации.

Понимание категории «экономическая безопасность», а также методы и формы ее осуществления существенно различались в разные исторические периоды, поскольку зависели от таких факторов, как способы связи людей; степень развития производительных и природных сил; степень и формы народовластия, государственного строя, политического режима; природные, географические и климатические особенности; историческая, этнонациональная, геополитическая ситуация и др.

Кроме того, существующая сегодня множественность подходов к определению термина «экономическая безопасность» предопределена многообразием и шириной диапазона методологических аспектов экономической безопасности государства [1–4, 6, 7].

Наиболее сложные, комплексные и многосторонние исследования теоретических проблем категории «экономическая безопасность» были проведены в институте экономики РАН под руководством профессора В.К. Сенчагова. В них экономическая безопасность трактовалась не только как «защищенность национальных интересов, но и готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики и поддержания социально-политической стабильности» [8].

Наиболее общим в исследованных автором подходах к определению экономической безопасности является то, что данное понятие раскрывается специалистами через такие категории, как устойчивость национальной экономики, защита национальных интересов от внутренних и внешних угроз, независимость национальной экономики.

Необходимо отметить, что практически все авторы ограничиваются указанием на то, что экономика является базисом развития государства и общества, и в силу этого обстоятельства именно параметры экономики (экономической системы) характеризуют уровень (состояние) экономической безопасности государства. Вместе с тем ряд аспектов экономической безопасности связаны не только и не столько с параметрами развития экономической сферы государства, сколько с проблемами политическими, социальными

или экологическими, в совокупности определяющими степень устойчивости развития государства.

В силу изложенного экономическая безопасность может быть рассмотрена как большая система, состоящая из таких подсистем, как:

- технико-производственная и технологическая безопасность;
- социальная (общественная) безопасность;
- экологическая безопасность;
- сырьевая безопасность;
- внешнеэкономическая безопасность;
- продовольственная безопасность;
- валютно-кредитная безопасность;
- энергетическая безопасность.

Очевидно, что понятие экономической безопасности страны должно включать в себя необходимость сочетания неизбежности влияния процессов глобализации, происходящих в мировом сообществе, с обязательным сохранением относительной национальной автономности и конкурентоспособности.

На основании всего сказанного можно определить экономическую безопасность как такое состояние социально-экономической системы устойчиво развивающегося государства, которое позволяет гарантированно обеспечивать защиту национально-государственных интересов перед лицом внутренних и внешних угроз потери устойчивости развития.

Принципиальным в такой трактовке является то, что, по мнению автора, отражающему латентные коннотации практически всех проанализированных ранее определений, само понятие экономической безопасности

применимо исключительно к устойчиво развивающимся странам, и при этом, как следует из сформулированного определения, решение задачи обеспечения экономической безопасности государства призвано способствовать достижению более общей цели – устойчивого развития страны.

Библиографический список

1. *Абалкин Л.И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–16.
2. *Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б.* Экономическая безопасность: Оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 36–44.
3. *Богданов И.Я.* Экономическая безопасность России: теория и практика. М., 2007.
4. *Коротков А.П.* Преступления в сфере экономической деятельности как угроза экономической безопасности России. М., 2006.
5. Проблемы определения безопасности: системы безопасности для предотвращения войн // Периодический обзор, подготовленный Организацией Объединенных Наций. 1991. № 4. С. 96–97.
6. *Тамбовцев В.Л.* Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 1995. № 3. С. 3–9.
7. *Тэор Т.Р.* Мировая экономика. СПб., 2002.
8. Экономическая безопасность: производство – финансы – банки / под ред. В.К. Сенчагова. М., 1998.

НЕЛОКАЛЬНЫЕ МЕРЫ НЕПРИЯТИЯ РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

*В.В. ТАРАСОВА, магистрант Высшей школы бизнеса, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
e-mail: v.v.tarasova@mail.ru*

*В.Е. ТАРАСОВ, доктор физико-математических наук, ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского института ядерной физики им. Д.В. Скобельцына, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
e-mail: v.e.tarasov@bk.ru*

Аннотация

В статье предлагаются меры неприятия риска, позволяющие учитывать нелокальные эффекты при описании отношения потребителей к риску. Эти меры зависят от изменений полезности на конечном интервале изменений величины дохода (объема потребления), а не только в бесконечно малой окрестности рассматриваемой величины. В качестве математического аппарата описания эффектов нелокальности используется теория производных произвольных и нецелых порядков. Стандартные меры неприятия риска являются частными случаями предлагаемых нелокальных мер.

Ключевые слова: мера неприятия риска, функция полезности, нелокальные характеристики, производные нецелого порядка.

Для описания поведения потребителя в условиях неопределенности и отношения потребителя к риску используются функции полезности и меры неприятия риска [1, 4]. Приведем определение стандартной меры неприятия риска. Пусть величина дохода потребителя (или объема потребления) равна w , а изменение полезности при изменении дохода описывается функцией $U(w)$. Если функция $U(w)$ является непрерывно дважды дифференцируемой по w , то для описания отношения потребителя к риску используется мера неприятия риска, которая определяется формулой

$$AP_a(w) := -\frac{U^{(2)}(w)}{U^{(1)}(w)}, \quad (1)$$

где $U^{(n)}(w) = d^n U(w)/dw^n$ – стандартная производная целого порядка n и $.$

Неприятие риска характеризуется выражением (1), которое содержит только произ-

водные целых (первого и второго) порядков. Известно, что производные целых порядков, $U^{(1)}(w)$ и $U^{(2)}(w)$, по доходу w определяются свойствами функции полезности $U(w)$ только в бесконечно малой окрестности рассматриваемой величины дохода. Поэтому стандартная мера (1) задает только локальную характеристику в пространстве всевозможных значений дохода.

Для описания экономических процессов, в которых текущее состояние процесса зависит не только от бесконечно малой окрестности этого состояния, необходимо использовать обобщение понятий и методов экономического анализа. В частности, важно сформулировать обобщение понятия меры неприятия риска так, чтобы оно позволяло учитывать изменение полезности на конечном интервале изменений величины дохода. Для этого необходимо использовать методы, позволяющие учесть все изменения функции полезности на заданном конечном интервале дохода $[w_0, w_1]$, а не только в бесконечно малой окрестности рассматриваемой величины дохода. В качестве w_0 и w_1 могут рассматриваться, например, минимальный и максимальный доход, который потребитель предполагает потратить на приобретение товаров и услуг. В этом случае мы сможем в экономическом анализе исследовать и вычислить нелокальные характеристики экономических процессов, которые позволят более адекватно описывать отношение потребителя к риску.

Определение нелокальной меры неприятия риска

Сформулируем обобщение понятия меры неприятия риска (1), которое учитывает изменение функции полезности $U(w)$ на конечном заданном интервале дохода $[w_0, w_1]$,

и, тем самым, является нелокальной характеристикой экономического процесса. При этом новая мера должна быть определена так, чтобы стандартная мера неприятия риска (1) была частным случаем предлагаемой нелокальной меры. Такое обобщение стандартной меры неприятия риска возможно лишь при условии использования математического аппарата, позволяющего описывать нелокальности в пространстве факторов, характеризующих экономический процесс. В качестве такого инструмента можно использовать теорию производных произвольного (дробного) порядка [2, 5, 8, 9, 12], которая включает производные целого порядка, как частный случай. В математике известны различные типы производных нецелого порядка, предложенные Риманом, Лиувиллем, Грюнвальдом, Летниковым, Риссом, Вейлем, Капуто и др. [2, 8]. Мы будем использовать производные Капуто [8, с. 90–99]. Отличительной особенностью этих производных является то, что их действие на постоянную функцию дает ноль. Приведем определение производной Капуто.

Определение 1. Пусть функция $f(x)$ имеет производные вплоть до $(n-1)$ порядка, которые являются абсолютно непрерывными функциями на интервале $[a, b]$. Тогда производная Капуто порядка $\alpha \geq 0$ определяется формулой

$$(D_{a+}^{\alpha} f)(x) := \frac{1}{\Gamma(n-\alpha)} \int_a^x \frac{f^{(n)}(\xi) d\xi}{(x-\xi)^{\alpha-n+1}}, \quad (2)$$

где $\Gamma(\alpha)$ – гамма функция, $a < x < b$, $f^{(n)}(x)$ – производная целого порядка $n := [\alpha] + 1$ от функции $f(x)$ по переменной x .

Отметим, что для целых значений $\alpha = n$ производная Капуто (2) совпадает [8, с. 92] с обычной производной порядка n , т.е. $(D_{a+}^n f)(x) = f^{(n)}(x)$. Поэтому производные Капуто включают стандартные производные целых порядков как частный случай. Это позволяет нам определить меры неприятия риска, которые будут включать стандартные меры (1) как частный случай.

Для использования производных нецелого порядка в экономической теории [13, 15–17] необходимо рассмотреть вопрос размерности экономических показателей, индикаторов и мер. Если предполагать, что величина полезности $U(w)$ измеряется в ютиях, а доход w – в денежных единицах (д.е.⁻¹), то стандартная мера неприятия риска (1) будет иметь размерность д.е в минус первой степени (д.е.⁻¹), а нелокальная мера – размерность д.е в степени минус α (д.е.^{- α}). Для того чтобы размерно-

сти нелокального обобщения мер неприятия риска имели привычную величину и более простую экономическую интерпретацию, следует сделать величину дохода (объема потребления) безразмерной. Для этого нужно выбрать некоторую величину дохода w_b за базовую (например, в качестве базовой величины дохода может быть выбрана минимальная заработная плата, а для объема потребления – некоторая потребительская корзина), и использовать в формулах безразмерную переменную $W := w/w_b$ вместо переменной w . В этом случае абсолютные меры неприятия риска для локального и нелокального случая будут безразмерными величинами. Используя формулу (1), безразмерная мера неприятия риска для локального случая будет определяться формулой

$$AP_{\alpha}(W) := - \frac{U^{(2)}(W)}{U^{(1)}(W)}, \quad (3)$$

где $U^{(n)}(W) = d^n U(W)/dW^n$ – стандартная производная целого порядка n по безразмерной переменной W , и $U^{(1)}(W) \neq 0$. Определим теперь меру неприятия риска для нелокального случая как безразмерную характеристику.

Определение 2. Пусть существует однозначная функция полезности $U(W)$, имеющая производные вплоть до третьего порядка по переменной W , которые являются абсолютно непрерывными функциями на интервале $[W_0, W_1]$. Тогда мера неприятия риска порядка α на интервале $[W_0, W_1]$, для $w \in [W_0, W_1]$ определяется формулой

$$AP_{\alpha}(W_0, W, \alpha) := - \frac{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)}{\Gamma(2\alpha+1)} \cdot \frac{(D_{W_0+}^{\alpha} U)^2(W)}{(D_{W_0+}^{\alpha} U)(W)}, \quad (4)$$

где $W_0 \leq W \leq W_1$ и $0 \leq \alpha \leq 1$, $\Gamma(z)$ – гамма функция, и $(D_{W_0+}^{\alpha} U)(W) \neq 0$.

Отметим, что коэффициент $C(\alpha) = \frac{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)}{\Gamma(2\alpha+1)}$, используемый в формуле (4), равен единице для $\alpha = 1$, т.е. $C(1) = 1$. Вид данного коэффициента диктуется тем, что подход Пратта [10], используемый для вывода формул мер неприятия риска, использует ряд Тейлора, а коэффициентами обобщенного ряда Тейлора [11] с производными Капуто будут именно $1/\Gamma(\alpha+1)$ и $1/\Gamma(2\alpha+1)$.

Используя формулу $(D_{a+}^n f)(x) = f^{(n)}(x)$, получаем, что нелокальная мера неприятия риска (4) для первого порядка $\alpha = 1$ совпадает с локальной мерой неприятия риска (3), т.е. $AP_{\alpha}(W, \alpha) = AP_{\alpha}(W)$. В результате нелокальная мера (4) включает стандартную меру (3) как частный случай.

Функция полезности для постоянной нелокальной меры

Для нахождения функций полезности $U(W)$, для которых локальная мера $AP_a(W)$ постоянна, надо решить обыкновенное дифференциальное уравнение вида $AP_a(W) = A$, где A – постоянный положительный параметр. Известно, что вид функции полезности с постоянной мерой (3) задается выражением

$$U_1(W) = C_1 - C_2 \cdot e^{-AW}. \quad (5)$$

Найдем общий вид функции полезности $U(W)$, для которой нелокальная мера постоянна. Для простоты будем рассматривать случай $W_0 = 0$. Условие постоянства нелокальной меры имеет вид $AP_a(W_0, W, \alpha)$, где A – некоторая постоянная. Для нахождения вида функции полезности, удовлетворяющей этому условию, нужно решить интегро-дифференциальное уравнение $AP_a(W_0, W, \alpha)$, которое записывается в виде

$$(D_{W_0+}^\alpha U)(W) + \frac{A \cdot \Gamma(2\alpha+1)}{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)} (D_{W_0+}^\alpha U)(W) = 0. \quad (6)$$

Уравнение (6) относится к классу дифференциальных уравнений с производными нецелого (дробного) порядка [8]. Для случая $0 \leq 2\alpha \leq 1$ решение уравнения (6) представимо [8, с. 314] в виде

$$U(W) = C \cdot E_{\alpha,1}(\lambda W^\alpha) - C \cdot W^\alpha \cdot E_{\alpha,\alpha}(\lambda W^\alpha), \quad (7)$$

где $\lambda = -\frac{A \cdot \Gamma(2\alpha+1)}{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)}$, а C – некоторая постоянная. Если $1 < 2\alpha \leq 2$, то решение уравнения (6) имеет [8, с. 314] вид

$$U(W) = C_1 \cdot E_{\alpha,1}(\lambda W^\alpha) - C_1 \cdot W^\alpha \cdot E_{\alpha,\alpha}(\lambda W^\alpha) + C_2 \cdot W \cdot E_{\alpha,2}(\lambda W^\alpha), \quad (8)$$

где C_1 и C_2 – постоянные. Здесь $E_{\alpha,\beta}(z)$ – обобщенная функция Миттаг-Леффлера [6, 8, с. 42], определяемая выражением

$$E_{\alpha,\beta}(z) := \sum_{k=0}^{\infty} \frac{z^k}{\Gamma(\alpha k + \beta)}. \quad (9)$$

Отметим, что функция Миттаг-Леффлера $E_{\alpha,\beta}(z)$ является обобщением экспоненциальной функции e^z и для нее выполняется свойство $E_{1,1}(z) = e^z$.

Отметим, что нелокальную меру неприятия риска порядка $\alpha \in [0,1]$, определяемую формулой (4), можно аналитически продолжить по параметру α с единичного интервала $[0,1]$ на положительную полуось $[0, \infty)$.

Нахождение предельной полезности нецелого порядка по нелокальной мере неприятия риска

Известно, что абсолютную меру неприятия риска (4) можно определять как производную первого порядка логарифма предельной полезности $MU(W)$ по доходу W с обратным знаком, т.е.

$$AP_a(W) := -\frac{d \ln(MU(W))}{dW}, \quad (10)$$

где предельная полезность определяется формулой

$$MU(W) := \frac{dU(W)}{dW}. \quad (11)$$

Формулы (10) и (3) эквивалентны в силу правила дифференцирования сложной функции. Используя фундаментальную теорему математического анализа и формулу Ньютона-Лейбница

$$\int_a^b f_x^{(1)}(x) dx = f(b) - f(a), \quad (12)$$

можно вычислять значения предельной полезности $MU(W)$, если известны меры неприятия риска $AP_a(W)$. Для таких вычислений применяется формула

$$MU(W) = MU(0) \cdot \exp \left\{ - \int_0^W AP_a(w) dw \right\}. \quad (13)$$

Обобщение понятия предельной полезности, позволяющее учитывать нелокальные и эредитарные свойства экономических процессов, было предложено в статье [3, с.112]. Формула предельной полезности порядка $\alpha \geq 0$ имеет вид

$$M_U(W, \alpha) := (D_{W_0+}^\alpha U)(W). \quad (14)$$

Используя это понятие, можно дать новое определение нелокальной меры неприятия риска порядка $\alpha \geq 0$. В результате нелокальную меру можно задавать, как производную порядка $\alpha \geq 0$ логарифма предельной полезности $M_U(W, \alpha)$ порядка $\alpha \geq 0$ по доходу W с коэффициентом, зависящим от параметра α . В результате получаем формулу

$$AP_a(W, \alpha) := -\frac{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)}{\Gamma(2\alpha+1)} (D_{W_0+}^\alpha (\ln M_U(W, \alpha)))(W). \quad (15)$$

Отметим, что формулы (4) и (15) должны рассматриваться как независимые характеристики неприятия риска для нелокального случая, в силу того, что стандартная формула дифференцирования сложной функции не выполняется для производных нецелого порядка.

Обратной операцией для производной Капуто является интегрирование Римана–

Лиувилля. Приведем определение этого интегрирования [11, с. 69].

Определение 3. Пусть функция $f(x)$ измерима на интервале (a, b) и выполняется условие . Тогда интеграл Римана–Лиувилля порядка $\alpha \geq 0$ по переменной x определяется формулой

$$(I_{a+}^{\alpha} f)(x) := \frac{1}{\Gamma(\alpha)} \int_a^x \frac{f(\xi) d\xi}{(x-\xi)^{1-\alpha}}, \quad (16)$$

где $\Gamma(\alpha)$ – гамма функция, $a < x < b$.

Интегрирование по Риману–Лиувиллю (16) является обобщением стандартной операции n -кратного интегрирования [2, 8, 12]. Отметим, что интеграл Римана–Лиувилля (16) для порядка, равного единице $\alpha = 1$, имеет вид

$$(I_{a+}^1 f)(x) := \int_a^x f(\xi) d\xi. \quad (17)$$

Получим формулы, позволяющие находить значения предельных величин $M_U(W, \alpha)$ нецелого порядка для функции полезности, если известны нелокальные меры неприятия риска $AP_{\alpha}(W, \alpha)$, определяемые формулой (15).

Фундаментальная (основная) теорема теории интегро-дифференцирования нецелого порядка была сформулирована в статье и в монографии второго автора в 2008 г. и 2010 г. соответственно и позже рассмотрена в статье [7]. Обобщение формулы Ньютона–Лейбница на случай производных Капуто и интегралов Римана–Лиувилля:

$$(I_{a+}^{\alpha} D_{a+}^{\alpha} f)(W) = f(b) - f(a) - \sum_{k=1}^{n-1} \frac{f^{(k)}(a)}{k!} (b-a)^k, \quad (18)$$

где $n-1 \leq \alpha < n$. Для $\alpha = 1$ формула (18) принимает стандартный вид (12).

В результате, используя обобщенную формулу Ньютона – Лейбница (18) для $0 \leq \alpha \leq 1$, мы получаем искомое уравнение

$$M_U(W, \alpha) = M_U(0, \alpha) \cdot \exp \left\{ -\frac{\Gamma(2\alpha+1)}{2 \cdot \Gamma(\alpha+1)} \cdot (I_{0+}^{\alpha} (AP_{\alpha}(w, \alpha)))(W) \right\}. \quad (19)$$

где $0 \leq \alpha < 1$, и мы использовали $W_0=0$. Уравнение (19) позволяет находить значения предельных величин $M_U(W, \alpha)$ нецелого порядка $\alpha > 0$ для функции полезности $U(W)$, если известна нелокальная мера неприятия риска $AP_{\alpha}(W, \alpha)$. Для применения формулы (19) следует использовать интегралы Римана–Лиувилля порядка $\alpha \geq 0$ для степенной функции [8, с. 71], $I_{a+}^{\alpha} (x-a)^{\beta} = \frac{\Gamma(\beta+1)}{\Gamma(\beta+\alpha+1)} (x-a)^{\beta+\alpha}$, где $\beta > 0$ или другие табличные интегралы произвольного (нецелого) порядка, приведенные в работе [2, с. 140–141].

Отметим, что используя понятие эластичности нецелого порядка, предложенное в [14], можно определить третий тип нелокальных мер неприятия риска, отличный от (4) и (15). Эти нелокальные меры будут определяться как эластичности порядка α по доходу для предельной полезности (14).

Для описания поведения потребителей и их отношения к риску в общем случае следует учитывать зависимость поведения потребителей от изменения функции полезности на конечном интервале значений дохода (или объема потребления), а не только в бесконечно малой окрестности рассматриваемой величины дохода. Использование стандартных мер неприятия риска, определяемых через производные целого порядка, базируется на предположении о локальности, поскольку эти производные определяются свойствами функции полезности лишь в бесконечно малой окрестности рассматриваемого значения дохода. В данной работе предлагается метод построения нелокальных мер неприятия риска, базирующийся на применении производных произвольного (целого и нецелого) порядков. Эти нелокальные меры позволяют учитывать изменения функции полезности на конечном интервале изменений величины дохода (или объема потребления). Стандартные меры неприятия риска являются частными случаями предлагаемых нелокальных мер порядка α , когда этот порядок равен единице. Предлагаемые меры неприятия риска позволят более адекватно описывать экономические процессы за счет учета свойств функции полезности на конечном интервале изменений дохода.

Библиографический список

1. Замков О.О., Толстомятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. 5-е изд. М., 2009.
2. Самко С.Г., Килбас А.А., Марьчев О.И. Интегралы и производные дробного порядка и некоторые приложения. Минск, 1987.
3. Тарасова В.В., Тарасов В.Е. Предельная полезность для экономических процессов с памятью // Альманах современной науки и образования. 2016. № 7 (109). С. 108–113.
4. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень. М., 2008.
5. Diethelm K. The Analysis of Fractional Differential Equations: An Application-Oriented Exposition Using Differential Operators of

Caputo Type. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2010.

6. *Gorenflo R., Kilbas A.A., Mainardi F., Rogosin S.V.* Mittag-Leffler Functions, Related Topics and Applications. Berlin: Springer-Verlag, 2014.

7. *Grigoletto E.C., De Oliveira E.C.* Fractional versions of the fundamental theorem of calculus // *Applied Mathematics*. 2013. Vol. 4. P. 23–33.

8. *Kilbas A.A., Srivastava H.M., Trujillo J.J.* Theory and Applications of Fractional Differential Equations. Amsterdam: Elsevier, 2006.

9. *Podlubny I.* Fractional Differential Equations. San Diego: Academic Press, 1998.

10. Pratt J. W. Risk aversion in the small and in the large // *Econometrica*. 1964. Vol. 32. № 1-2. P. 122–136.

11. *Odibat Z.M., Shawagfeh N.T.* Generalized Taylor's formula // *Applied Mathematics and Computation*. 2007. Vol. 186. № 1. P. 286–293.

12. *Samko S.G., Kilbas A.A., Marichev O.I.* Fractional Integrals and Derivatives Theory and Applications. New York: Gordon and Breach, 1993.

13. *Skovranek T., Podlubny I., Petras I.* Modeling of the national economies in state-space: A fractional calculus approach // *Economic Modelling*. 2012. Vol. 29. № 4. P. 1322–1327.

14. *Tarasova V.V., Tarasov V.E.* Elasticity for economic processes with memory: Fractional differential calculus approach // *Fractional Differential Calculus*. 2016. Vol. 6. № 2. P. 219–232.

15. *Tenreiro Machado J.A., Mata M.E.* A fractional perspective to the bond graph modelling of world economies. // *Nonlinear Dynamics*. 2015. Vol.80. № 4. P. 1839–1852.

16. *Tenreiro Machado J.A., Mata M.E.* Pseudo phase plane and fractional calculus modeling of western global economic downturn. // *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*. 2015. Vol.22. № 1–3. P. 396–406.

17. *Tenreiro Machado J.A., Mata M.E., Lopes A.M.* Fractional state space analysis of economic systems. // *Entropy*. 2015. Vol.17. № 8. P. 5402–5421.

ЕМКОСТНЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА РЕДКИХ СОБЫТИЙ В ЭКОНОМИКЕ

*Ю.А. КОРАБЛЕВ, кандидат экономических наук, ст. преподаватель,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: yura-korablyov@yandex.ru*

Аннотация

Статья содержит план исследования развития метода анализа редких событий на примере возникновения спроса (покупок) на произвольный вид продукции, происходящий не регулярно, не периодически, с ходом времени. Разрабатываемый метод может быть универсальным для любой сферы торговли или оказания услуг. Возможности разрабатываемого метода не ограничиваются торговлей, он может применяться при анализе других экономических, исторических, социальных событий.

Ключевые слова: емкостный метод, редкие события, сеть распространителей, моделирование.

Большую сложность для различного вида аналитиков представляет анализ редких событий, которые характерны своей нерегулярностью, отсутствием четкой закономерности между интервалами возникновения, отсутствием закономерности о глубине воздействия этих событий. Поэтому особый интерес вызывает анализ причин возникновения редких событий с последующей способностью предсказывать эти самые редкие события. В торговле это приводит к тому, что аналитики, как правило, разделяют регулярные и редкие продажи в две разные категории для последующей раздельной обработки, причем компании вынуждены разрабатывать собственные эвристические методы для анализа редких продаж, состоящие из статистических математических методов и собственного опыта. До сих пор нет удовлетворительного математического инструментария, способного с приемлемой точностью и достоверностью выявлять соответствующие закономерности и предсказывать будущие редкие события.

Регулярные, постоянные или частые продажи, как правило, с легкостью предсказываются с помощью проверенных методов математического моделирования, выявления тренда и сезонности [1, 5, 6], факторного анализа [2, 7, 11]. Если же продажи имеют рваный характер, не регулярные, редкие, то разработаны также особые математические методы анализа, такие как метод Кростона [8, 12, 14], метод бутстраппинга [9, 10, 13, 14] (Виллемейна), иногда также используется факторный анализ и др. Также при анализе редких продаж используются различные виды сглаживания и фильтрации. В дальнейшем делается прогноз, в торговых компаниях определяется уровень страхового запаса, составляется план поставки товара, на производственных предприятиях строится план производства и план закупки сырья.

Существенным недостатком методов анализа продаж является то, что все манипуляции, будь то методы фильтрации и сглаживания, проводятся на данных, агрегированных за определенный период. Суммирование продаж за такие периоды, как день, два, три дня, неделя и др., приводит к тому, что при таком суммировании теряется значительная часть важной информации, хотя на первый взгляд кажется, что такое агрегирование приносит пользу. Ситуация с агрегированием данных по периодам похожа на ситуацию, как если бы суммировать площадь следов на определенных участках, а затем пытаться разобраться, какие следы будут на следующем участке (рис. 1).

Подобное представление данных, как бы потом они ни обрабатывались, приведет к потере точности при дальнейших прогнозах. Причины возникновения редких событий будут скрыты, если и получится их восстановить, то с большими потерями.

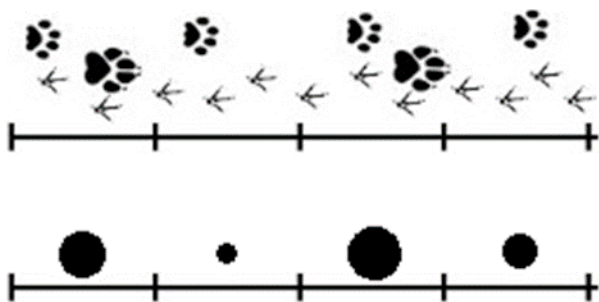


Рис. 1. Суммирование площади следов

Как уже было сказано, все эти методы обладают значительными недостатками, приводящими к неточностям при восстановлении исходной зависимости. Многим компаниям приходится разрабатывать собственные эвристические методы анализа редких продаж, продолжаются споры о том, какой же метод лучше подходит в определенных ситуациях.

Разрабатываемый метод анализа редких продаж [3, 4], лишенный упомянутых недостатков, был использован для анализа продаж фармацевтической продукции. Этот метод из-за того, что в нем покупатели, будь то конечные потребители или промежуточные распространители, рассматриваются как индивиды, обладающие некоторым неизвестным уровнем запаса продукции, который как емкость заполняется и опустошается со временем, мы называем емкостным методом, или подходом, а модель представления возникновения редких событий – емкостной моделью. Эффективность этого метода была подтверждена в результате многочисленного моделирования процесса заболевания многочисленных пациентов и их обращения в аптеки за лекарствами.

Основная идея этого метода заключается в следующем. На заводе-изготовителе или у

промежуточных распространителей имеется набор данных о времени t_i^j и объемах y_i^j продукции, проданной каждому покупателю. Обладающий такими данными аналитик может попытаться определить, с какой скоростью $f^j(t)$ расходовался запас продукции y_i^j каждым из его покупателей j , предполагая, что объем совершенной покупки есть интеграл от такой функции скорости потребления за время от момента совершения этой покупки t_i^j , до момента времени совершения следующей покупки t_{i+1}^j (рис. 2).

В простейшем случае достаточно определить среднюю скорость, с которой опустошался запас конкретного покупателя i между двумя датами покупки $y_i^j / (t_i^j - t_{i+1}^j)$. Стоит сразу заметить, что на данном этапе исследования для упрощения всех расчетов как раз и будет использоваться средняя скорость потребления продукции. Интерес же представляет функция потребления продукции не на одном таком временном участке, а на всем множестве участков, где данная функция будет иметь ступенчатый вид и которую достаточно сгладить любыми известными способами (рис. 3).

Способность анализировать и предсказывать редкие события (продажи) позволяет: в торговле – сократить издержки на хранение запасов продукции, составить более выгодный ритмичный план поддержания запасов; на производстве – сократить издержки на хранение готовой продукции, формирование более сбалансированного плана производства.

Стоит обратить внимание, что данный метод можно развить на совершенно любую область торговли, без различий по виду товаров – будь то канцелярские товары, товары личной гигиены, электротехника, обувь,

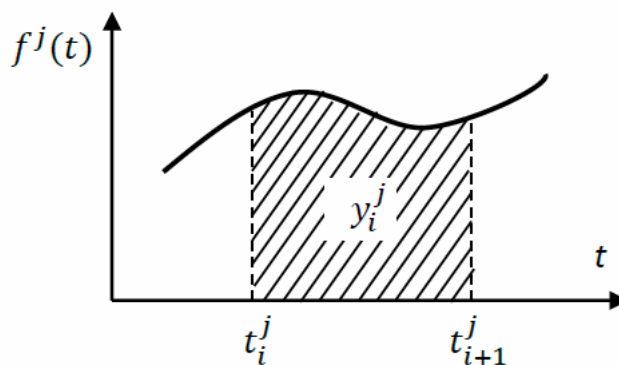


Рис. 2. Объем совершенной покупки

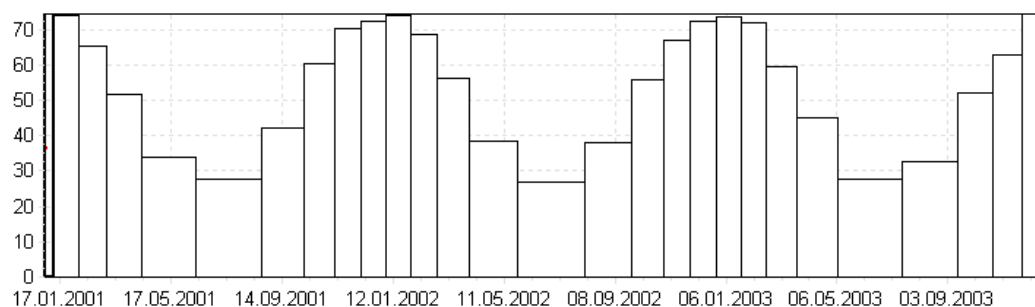


Рис. 3. Средняя скорость потребления продукции на всем периоде наблюдений

одежда или даже персональные компьютеры или смартфоны. Существует возможность обобщения данного метода на рынок услуг при должном обосновании. В сфере услуг анализ редких событий позволит спланировать оптимальный график работы мастеров, организовать более высокий уровень сервиса, добиться большего удовлетворения клиентов. Кроме того, емкостный метод можно использовать и в других областях для получения новых интересных закономерностей. Например, можно попробовать проанализировать такие исторические события, как войны или перевороты, политические события, быть может, получится проанализировать даже некоторые природные, физические или геологические события.

Предлагаемый метод является математическим инструментом обработки данных, который позволяет выявлять скрытые закономерности. Применение его для новых видов продукции или же в других областях требует соответствующего научного изучения и обоснования. Стоит отдельно рассмотреть вопрос о точности определения исходных закономерностей, так как речь идет об их выявлении, для этого предстоит воспользоваться методами имитационного моделирования. Прежде всего необходимо обосновать применение емкостного метода в различных областях торговли или оказания услуг. В случае необходимости надо предложить список допущений об особенностях поведения продавцов, покупателей или клиентов, обязательных для применения данного метода. Исследование должно показать возможные последствия нарушения этих предположений. Для конкретных областей торговли могут быть разработаны примеры оптимального способа поддержания запасов продукции, обеспечивающие минимальные издержки и максимальное удовлетворение клиентов.

Что же касается точности, в исследовании предполагается разработать компьютерную имитационную модель процесса приобретения продукции покупателями через цепочку распространителей. При этом распространители выстраиваются иерархически: распространители высшего уровня, которые закупаются у производителя, помельче, которые закупаются у распространителей высшего уровня, и так далее до последних распространителей, которые будут работать уже с конечными потребителями. Получается так, что товару требуется пройти цепочку распространителей, чтобы добраться до конечного потребителя, однако решение о покупке товара продвигается снизу-вверх по мере опустошения запасов потребителей и распространителей, одни распространители выступают в качестве покупателей по отношению к другим распространителям. В модели для конечных потребителей будет задаваться исходная функция потребления одним из возможных способов (вручную или случайно), в некоторых конфигурациях потребители и распространители должны быть способны изменять свой максимальный уровень запаса в зависимости от скорости расхода продукции (рис. 4).

Можно допустить, что при одной конфигурации схемы результаты будут значительно отличаться от результатов другой конфигурации схемы цепочки распространителей. В предполагаемом исследовании необходимо предусмотреть средства создания произвольной схемы с заданным числом уровней иерархии. Количество дочерних покупателей у каждого распространителя можно будет задавать вручную, однако следует также предусмотреть возможность генерации случайного количества покупателей у каждого распространителя. Для большей достоверности результаты моделирования следует получить для как можно больше количества различных схем цепочек распространителей.

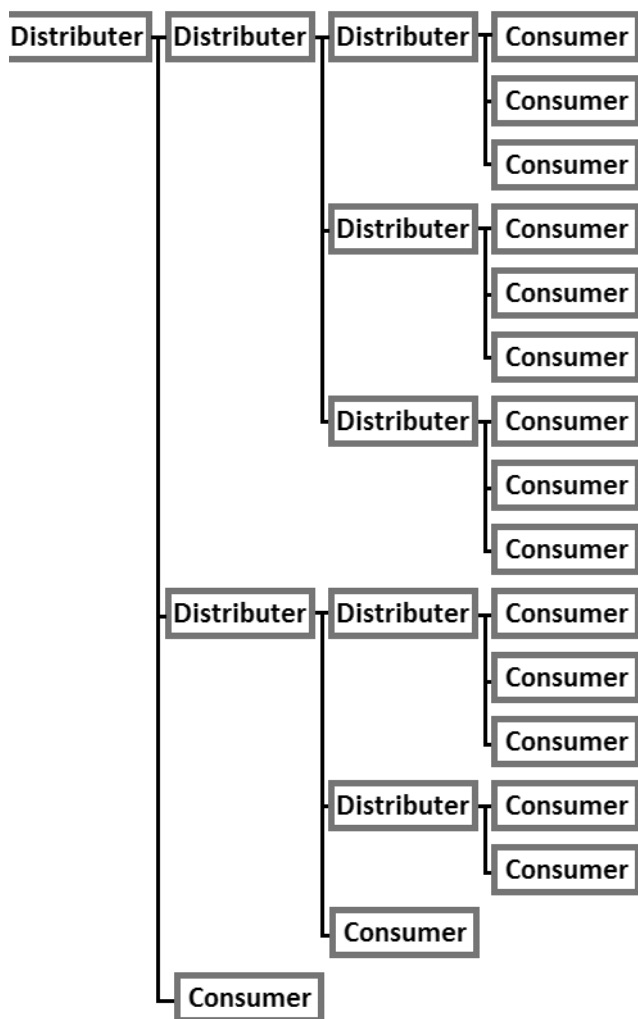


Рис. 4. Схема последовательности распространителей

Предполагается, что исходные функции потребления продукции у конечных потребителей можно также будет задавать как вручную, так и с помощью средств автоматической генерации вида функции. В некоторых экспериментах хотелось бы посмотреть на точность определения скорости потребления продукции при идентичности всех индивидуальных скоростей продукции у конечных потребителей. В следующих экспериментах хорошо было бы посмотреть, как поведет себя определяемая скорость потребления, если у потребителей функции будут различаться лишь амплитудами. В исследовании следует оценить точность, когда покупатели будут изменять максимальный уровень запаса в соответствии с некоторой заложенной схемой. Например, когда они видят, что их товар быстро заканчивается, они принимают решение

приобрести партию товара в два раза большего объема, и наоборот, если товар очень медленно расходуется, то следующая покупаемая партия будет в два раза меньшего объема. И, наконец, хорошо бы отдельно понаблюдать за способностью определять исходную зависимость при совершенно случайных скоростях потребления конечных потребителей, т.е. когда функции одних совершенно не будут похожи на функции других.

В результате функционирования модели на каждом узле цепочки распространителей будет получен набор данных, содержащий даты и объемы покупок разными покупателями. Уже к этим наборам данных будет применяться емкостный метод для восстановления заложенных изначально закономерностей. Компьютерная модель должна определять точность исходной зависимости с помощью разрабатываемого метода в результате функционирования механизма приобретения продукции покупателями через цепочку распространителей. В результате проведения исследования должно быть понятно, как изменяется точность определения исходной зависимости скорости потребления от уровня иерархии, от переключения потребителей между конкурирующими распространителями, от способности изменять максимальный запас продукции, от способа задания исходной функции потребления, от вида и характеристик приобретаемой продукции (рис. 5).

Следует отдельно рассмотреть вопрос влияния позиции компании в цепочке распространителей на пути к конечному потребителю, обратить внимание на явление конкуренции, когда покупатели обращаются к альтернативному поставщику в сети распространителей, на точность получаемых прогнозов (рис. 6).

Точность определения исходных закономерностей предполагается измерять как относительное среднее квадратичное отклонение (в %). Количество проверяемых уровней иерархии предполагается брать от 3 до 10, количество дочерних распространителей для распространителя – от 3 до 10, количество прогонов каждой конфигурации – от 5 (если в конфигурации предполагается использовать случайную генерацию исходной функции потребления и случайный выбор потребителей между конкурирующими распространителями).

Прежде чем приступать к разработке компьютерных моделей, следует составить и обосновать концептуальные модели процессов покупки-продажи соответствующих видов

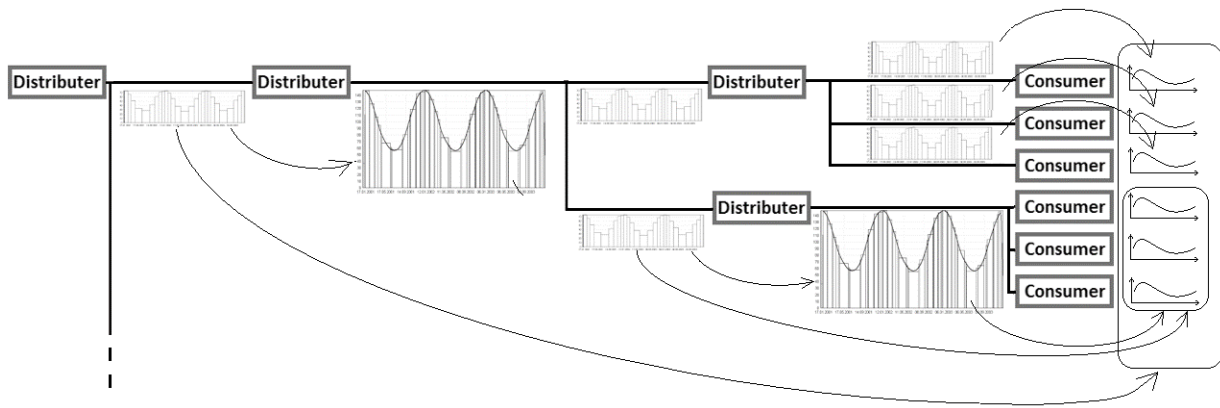


Рис. 5. Сравнение точности определения скорости потребления на разных позициях в цепочке распространителей

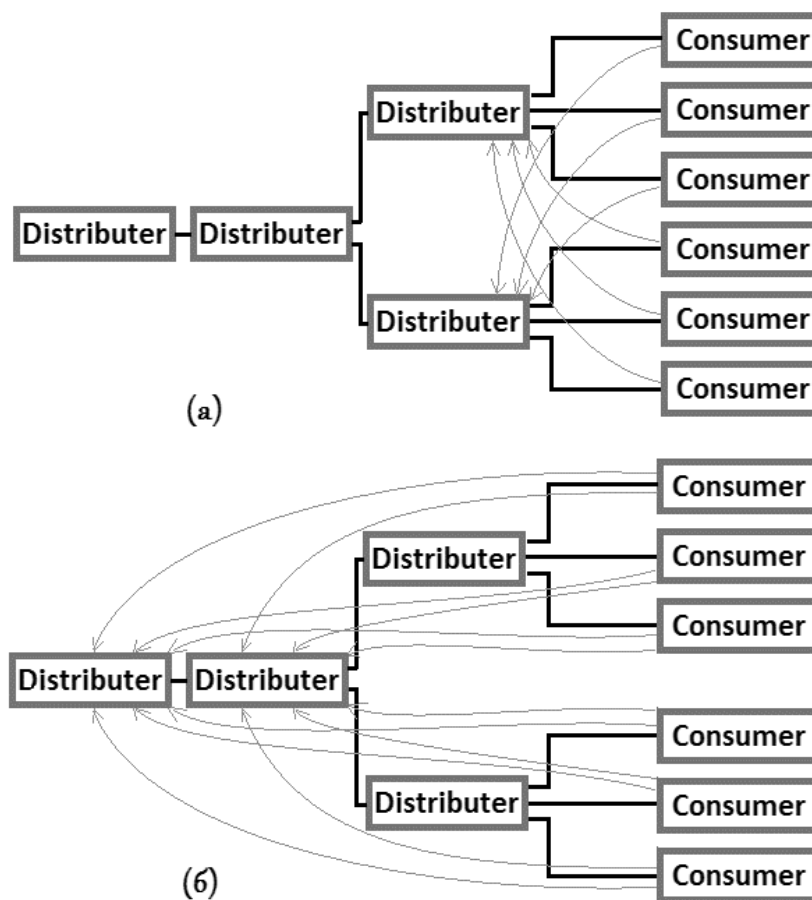


Рис. 6. Переключение покупателей на других распространителей

продукции в приближенных к реальности условиях.

В результате проведения исследования обобщается емкостный метод анализа редких продаж на произвольный вид продукции и услуг. В случае использования данного метода в других областях он может дать новые знания и выявить новые, еще неизвестные закономерности. Данный подход может

использоваться для анализа произвольных редких событий, которые могут возникать в результате процессов, схожих с заполнением и опустошением некоторых емкостей. Результаты исследования могут быть использованы в розничной и оптовой торговле, на производстве, в социологических и исторических исследованиях и др. Предстоит исследовать применимость данного метода

для других видов продукции, возможность обобщения на другие сферы торговли, например, на сферу услуг, возможность использования данного метода в совершенно других областях, например, для анализа исторических или политических событий. Отдельно рассматривается вопрос точности определения исходных закономерностей, которое предполагается изучить с помощью комплексного имитационного моделирования.

Библиографический список

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М., 1998.
2. Бююль А., Цёфель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. СПб., 2002.
3. Кораблев Ю.А. Емкостный метод определения функции скорости потребления // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. Т. 15. № 1.1. С. 140–150.
4. Кораблев Ю.А. Обоснование емкостного метода определения спроса // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. №5. С. 96–101.
5. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. М., 2003.
6. Мишулина О.А. Статистический анализ и обработка временных рядов. М., 2004. С. 180.
7. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: сб. работ / под ред. И.С. Енюкова. М., 1989.
8. Croston J.D. Forecasting and stock control for intermittent demands. *Operational Research Quarterly* 23, 1972. P. 289–303.
9. Efron B. Bootstrap methods: another look at the jackknife // *Annals of Statistics*. 1976. №7. P. 1–26.
10. Efron B., Tibshirani R.J. An introduction of the Bootstrap. New York, 1993.
11. Nong Ye. The hand book of data mining, Arizona State University, LEA Publishers, Mahwah, New Jersey, 2003.
12. Shenstone L., Hyndman R. J. Stochastic models underlying Croston's method for intermittent demand forecasting. Monash university, Australia, Working Paper 1, 2003.
13. Smart C.N. Bootstrap your way for better forecast. Midrange Enterprise, 2004.
14. Willemain T.R., Smart C.N., Shockor J.H., DeSautels P.A. Forecasting intermittent demand in manufacturing: a comparative evaluation of Croston's method // *International Journal of Forecasting*. 1994. №10. P. 529–538.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

*В.А. ГРЕБЕННИКОВА, кандидат
экономических наук, доцент, доцент кафедры
экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: v.grebennikova@rambler.ru*

*Е.В. ВЫЛЕГЖАНИНА, кандидат экономических
наук, доцент, доцент кафедры экономического
анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: e_vylegzhanina@mail.ru*

Аннотация

Рассмотрены теоретические аспекты дивидендной политики компании как одного из важнейших направлений корпоративного финансового менеджмента, систематизированы подходы и принципы управления дивидендной политикой. Проведен обзор дивидендных политик крупных российских правовых компаний. Обоснована целесообразность мониторинга потенциальными инвесторами дивидендных индексов в дополнение к общепринятой системе показателей и критериев для комплексной оценки дивидендной политики компании.

Ключевые слова: дивидендная доходность, жизненный цикл компании, публичная компания, инвесторы, дивидендная стратегия инвестиций.

Механизм распределения чистой прибыли предусматривает возможность ее направления как на реинвестирование в собственный капитал, так и на выплату дивидендов своим акционерам. Дивидендные выплаты являются объектами анализа со стороны профессиональных игроков рынка, инвестиционных компаний, частных инвесторов, аналитических агентств и исследователей. Ее значимость обусловлена тем, что дивидендная политика компании может служить мощным инструментом привлечения потенциальных инвесторов [8]. Она направлена на определение оптимального соотношения между потребляемой и капитализируемой частями чистой прибыли [2]. Поэтому дивидендная политика является одной из важнейших составляющих корпоративного финансового менеджмента.

Согласно ст. 43 Налогового кодекса дивиденд представляет собой доход, получаемый акционером при распределении чистой прибыли пропорционально количеству имею-

щихся акций. Так как дивиденды выплачиваются из чистой прибыли, это уменьшает размер капитализируемой части, которая является внутренним источником финансовых ресурсов для предприятия. Стоимость данного ресурса определяется суммой выплачиваемых дивидендов, поэтому в принципе данный ресурс может быть бесплатным (если дивиденды не выплачивать). Таким образом, экономическая сущность дивидендов заключается в плате акционерам за использование собственного капитала, т.е. дивиденды можно рассматривать как меру стоимости акционерного капитала.

Как правило, решение о выплате дивидендов свидетельствует об успешности деятельности предприятия. Но экономистами разработаны несколько теорий дивидендной политики:

1. Теория, разработанная Ф. Модильяни и М. Миллером, утверждает, что стоимость предприятия определяется инвестиционной политикой и возможностью генерировать прибыль, а не тем, как эта прибыль будет распределена. То есть инвесторам неважно, будут ли они получать доходы за счет прироста курсовой стоимости акций или в виде дивидендных выплат. Поэтому оптимальная дивидендная политика строится следующим образом: сначала средства инвестируются во все значимые инвестиционные проекты, остаточная часть чистой прибыли идет на выплату дивидендов. Таким образом, если целесообразно направить всю заработанную чистую прибыль в инвестиционную деятельность, то дивиденды не выплачиваются.

2. Противоположную точку зрения описывает теория предпочтительности дивидендов, которая утверждает, что выплата дивидендов предпочтительнее, чем капитализация прибыли («лучше синица в руках, чем журавль в небе»). Многие инвесторы стремятся ми-

минимизировать свои риски, следовательно, выплата текущих дивидендов для них более приоритетна, чем возможная будущая доходность стоимости акций и прирост акционерного капитала. В итоге инвесторы готовы платить более высокую цену за акции компаний, которые регулярно выплачивают высокие дивиденды. Следовательно, дивидендная политика, в частности, доля чистой прибыли, выплачиваемая в виде дивидендов, оказывает прямое влияние на рыночную стоимость компании.

3. Теория налоговой дифференциации основывается на минимизации налогов по текущим и будущим доходам акционеров. Так как дивидендные выплаты облагаются большим налогом, чем на прибыль с капитала, то предпочтительными являются доходность от реинвестирования чистой прибыли и увеличение капитализации предприятия. Кроме того, налог на доход от капитализации необходимо платить при его реализации. Следовательно, компании более выгодно платить меньшую сумму дивидендов, что увеличивает ее рыночную стоимость.

4. Сигнальная теория базируется на положении, что дивиденды являются своего рода сигналами о положении дел предприятия и поэтому оказывают значительное влияние на стоимость компании. Если компания прогнозирует рост рентабельности своего бизнеса, то она не заявляет об этом, а увеличивает размер выплачиваемых дивидендов. Таким образом, если компания стабильно выплачивала дивиденды, то при их увеличении инвесторы могут предположить будущий рост прибыли компании.

При формировании дивидендной политики компании принципиально важен вопрос о размере дивидендных выплат, форме и источниках выплат. Таким образом, в рамках финансового менеджмента необходимо принять решение о типе дивидендной политики и выбрать наиболее подходящий подход:

– консервативный тип предполагает выплату дивидендов акционерам по остаточному принципу после формирования необходимых резервов для стабильного развития компании;

– умеренный тип предполагает минимальную выплату дивидендов с периодическим начислением надбавки, т.е. выплатой так называемых экстра-дивидендов;

– агрессивный тип предполагает распределение чистой прибыли в первую очередь на выплату дивидендов с целью поддержания инвестиционной привлекательности для инвесторов и только оставшаяся после выплат

дивидендов часть прибыли идет на развитие компании.

В настоящее время нет единого мнения о большей эффективности той или иной теории дивидендной политики, так как она зависит от большого числа противоречивых факторов [11]. Каждая компания сама определяет политику и методику выплаты дивидендов в зависимости от специфики деятельности, структуры и стоимости капитала, финансовой стратегии и инвестиционной политики и многих других факторов.

Дивидендные выплаты компаний находятся под наблюдением регулирующих органов. С 2015 г. дивиденды как доход физических лиц облагаются по ставке 13%, что уравнивает такой вид доходов с заработной платой, с той разницей, что налоговые вычеты на дивиденды не распространяются. Необходимо отметить, что в ежегодных основных направлениях налоговой политики России заявлялось, что одной из целей является повышение инвестиционной активности физических лиц. Но последние изменения в налоговом законодательстве могут привести к обратному эффекту: после вступления в силу изменений в НК РФ дивиденды станут менее выгодны, чем любой другой доход, облагаемый по ставке 13%. Это может привести к снижению инвестиционной активности физических лиц и росту альтернативных вариантов вложения денежных средств: покупка недвижимости, банковские депозиты. Для владельцев бизнеса с существенной долей участия это означает склонность к схемам, заменяющим дивиденды на выплаты иного характера. Поэтому в существующих рыночных условиях для компаний, не испытывающих потребности в дополнительном капитале и эмиссии акций, можно рекомендовать политику минимального размера дивидендов с надбавками в отдельные периоды либо с выплатами, заменяющими дивиденды в глазах налоговых органов.

При разработке дивидендной политики компании должны помимо законодательной базы руководствоваться внутренним Кодексом корпоративного поведения, который устанавливает принцип открытости дивидендной политики. Формирование дивидендной политики должно строиться с учетом ряда принципов, которые подразумевают под собой следующие положения [4]:

– соблюдение норм законодательства и действующих нормативных документов, устава компании;

– соблюдение прав и интересов акционеров;

- создание механизмов, содействующих положительной динамике выплат дивидендов при росте чистой прибыли;

- прозрачность механизма определения размера и выплат дивидендов.

Большинство российских предприятий выплачивают дивиденды как определенный установленный процент от чистой прибыли. В отличие от зарубежных компаний, в России предприятия не дифференцируют дивидендные выплаты на регулярные (компания обязуется выплачивать постоянный дивиденд, например, с поправкой на уровень инфляции) и разовые (или внеплановые, которые компания решает выплатить при распределении избыточных денежных средств или средств от продажи каких-либо активов) [5]. Таким образом, в российских компаниях в большинстве случаев дивидендные выплаты являются нестабильными и непредсказуемыми, что затрудняет оценку влияния дивидендной политики на рыночную стоимость капитала компании. В среднем российские компании направляют на выплату дивидендов порядка 10–20% чистой прибыли, в то время как в мировой практике показатель нормы распределения достигает 40% [4]. Таким образом, дивидендная политика компании во многом зависит и от рентабельности компании.

Можно выделить характерные для российских компаний закономерности формирования и реализации дивидендной политики:

- по подавляющему числу акций российских компаний размер дивиденда незначителен по сравнению с рыночной стоимостью компании;

- выплаты дивидендов носят нерегулярный характер, и не прослеживается тенденция между решением о выплате дивидендов и реальным положением дел в компании;

- размер дивидендов практически не зависит от финансовых показателей деятельности предприятия [5];

- постепенное увеличение выплачиваемых дивидендов акционерам;

- большинство российских компаний склонны выплачивать дивиденды 1 раз в год после проведения ежегодного собрания акционеров. Некоторые компании всё же производят выплаты 1 раз в полтора года, либо реже;

- дивидендная доходность относительно невысока, что характерно для развивающихся рынков. Однако акции некоторых отраслей (нефтегазового сектора) показывают высокую доходность;

- использование дивидендных выплат с целью перераспределения средств в пользу основного акционера компании;

- формализация дивидендной политики во внутренних нормативных документах, где оговаривается заранее доля чистой прибыли, которая в дальнейшем пойдёт на выплату дивидендов [1].

Остановимся на примерах из практики дивидендной политики некоторых крупных российских публичных компаний.

Согласно дивидендной политике ПАО «Газпром» выплачивает от 10% прибыли по РСБУ при достижении целевого уровня резервов от 17,5% до 35% прибыли. Это, однако, ничего не говорит о фактических выплатах. Обычно компания выплачивала в качестве дивидендов 25% чистой прибыли по РСБУ. Размер этой прибыли всегда значительно меньше аналогичного показателя по МСФО, так что акционеры, включая государство, всегда присматривались к последнему показателю. В 2016 г., когда федеральный бюджет стал особенно нуждаться в дополнительных ресурсах, ПАО «Газпром» заплатил дивидендами 50% прибыли по РСБУ, что, однако, не сильно увеличило дивиденд в абсолютных величинах. Государство намерено начиная с 2017 г. (т. е. начиная с дивидендов за 2016 г.) получать от ПАО «Газпром» дивиденды в размере 50% чистой прибыли по МСФО для финансирования растущего дефицита федерального бюджета.

Дивидендная политика ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» предполагает выплату дивидендов на ежеквартальной основе в следующем диапазоне: 1) если соотношение «Чистый долг / EBITDA» меньше или равно 1,0: уровень дивидендных выплат находится в диапазоне, границами которого являются 50% чистой прибыли и 50% свободного денежного потока; 2) если соотношение «Чистый долг / EBITDA» выше 1,0: уровень дивидендных выплат находится в диапазоне, границами которого являются 30% чистой прибыли и 30% свободного денежного потока.

По итогам 2016 г. дивидендная политика ПАО ГМК «Норильский никель» в очередной раз меняется. Менеджмент предлагает направлять на дивиденды 60% EBITDA, если соотношение чистого долга к EBITDA на конец будет менее 1,8, и 30% EBITDA – если более 2,2. В 2017 г. минимальный объем дивидендов за 2016 г. составит 1,3 млрд дол. На текущий момент изменение дивидендной

политики выглядит вполне приемлемым для акционеров, что подтверждается её одобрением Советом директоров Русала, традиционно требующим от Норильского никеля высоких дивидендов (владеет 27,8%). На конец 2015 г. отношение чистый долг / EBITDA составляло около 1, что сформировало хороший запас перед нижней границей выплаты высоких дивидендов. При текущем прогнозе EBITDA за 2016 г. и курсе рубля компания может выплатить около 1000 р. на акцию, т.е. примерно столько же, сколько должно быть выплачено за 2015 г. Таким образом, ожидаемая доходность в ближайшие 12 месяцев составляет около 12%. Риск снижения выплат для компании состоит в чрезмерном укреплении рубля, если цены на добываемые металлы не будут расти схожим темпом.

Дивидендная политика ПАО «Мегафон» – максимально сложная. Общий объем средств, направляемых на дивиденды, определяются как сумма следующих показателей: а) большая из двух величин – 70% от чистой прибыли плюс амортизация минус инвестиции, либо 50% от чистой прибыли; б) чистый долговой потенциал компании, который поддерживает чистый долг на уровне 1,2–1,5 к OIBDA, т.е. разница между текущими денежными средствами на балансе и суммой денежных средств, позволяющая удерживать этот уровень. Менеджмент ПАО «Мегафон» намерен выплачивать дивиденды два раза в год. ПАО «Мегафон» намерено пересмотреть дивидендную политику до конца 2016 г. Вероятная причина пересмотра политики – желание увеличить дивиденды за счет смягчения условий поддержания уровня чистого долга.

В большинстве случаев можно проследить взаимосвязь жизненного цикла компании с решениями, принимаемыми в рамках ее дивидендной политики. Влияние жизненного цикла компании на дивидендную политику доказано во многих научных работах [3].

По мнению Ю. Фамы и К. Френча, основными показателями, по которым компания принимает решение платить или не платить дивиденды, являются: рентабельность, инвестиционные возможности и размер компании [13].

Груллон, Микаэли и Свамнатан [14] обосновали теорию, которая говорит о том, что повышение дивидендов свидетельствует об изменении стадии жизненного цикла фирмы, проявляющемся в переходе фирмы от стадии высокого роста к стадии более низкого роста (стадии зрелости). В данной теории систематический риск как раз и выступает критерием зрелости компании. По мнению авто-

ров теории, дивиденды несут информацию о систематическом риске компании: фирмы, увеличивающие дивиденды, показывают колоссальное снижение в их систематическом риске.

Результаты исследования Танэйтэвей [14] показали, что крупные компании с высокой рентабельностью, с высоким свободным денежным потоком и высоким коэффициентом, отражающим отношение нераспределенной прибыли к собственному капиталу, склонны выплачивать более высокие дивиденды. Исследование также показало, что компании с более высокими возможностями роста имеют более низкий коэффициент дивидендных выплат.

Таким образом, на начальном этапе своего развития фирма имеет возможности для собственного роста, она обладает некими инвестиционными возможностями и, как правило, не платит дивиденды, отдавая предпочтение реинвестированию прибыли. В процессе перехода от стадии высокого роста к стадии зрелости инвестиционные возможности фирмы уменьшаются, компания предпринимает меры по аккумулярованию свободного денежного потока, который в итоге выплачивается в виде дивидендов.

Рассмотрим взаимосвязь дивидендной политики с жизненным циклом корпорации на примере ПАО «МТС». Жизненный цикл ПАО «МТС» можно условно разделить на 3 стадии.

1. Стадия «Зарождение и становление»: 1993–1997 гг.;

2. Стадия «Рост»: 2000–2008 гг.;

3. Стадия «Зрелость (включая раннюю зрелость, расцвет сил, полную зрелость)»: 2009 г. – по настоящее время.

На этапе зарождения и роста главной целью организации является забота о своём «растущем организме»: сбор информации о своих рынках, расширение круга потребителей, поставщиков и партнеров, а также закрепление собственного неповторимого имиджа. На данных этапах компания больше вбирает в себя, нежели отдаёт. Размер дивидендных выплат либо мал, либо вовсе равен нулю. Например, компания «Майкрософт», мировой лидер в сфере разработки программного обеспечения выплатил свои первые дивиденды лишь в 2003 г., т.е. через 27 лет после создания. Компания МТС выплатила в 2001 г. свои первые дивиденды, размер которых составлял 0,24 р. за акцию. Стадия роста ознаменовалась размещением в 2000 г. ценных бумаг на Нью-Йоркской фондовой бирже под тикетом MTSI. В этот переходный период рост орга-

низации осуществляется несистематично, рывками; организация все больше набирает силу, однако координация проводится ниже оптимального уровня.

Из рисунка следует, что начиная с 2006 г. ПАО «МТС» переходит в активную фазу роста, заключая перспективные контракты и проводя глубокий ребрендинг. Очевидно, что в данный момент компания МТС находится на этапе зрелости (расцвета сил), который характеризуется равнозначным акцентированием внимания компании как на структуре, координации, стабильности, так на инновациях, совершенствовании всех частей и децентрализации. Квалифицированные навыки персонала уже более отточены, а новая продукция, рынок сбыта и технологии – управляемы. Главной целью корпорации на этапе зрелости является дальнейшее расширение рыночного сегмента предприятия. В качестве основной цели текущей деятельности принимается оптимальный уровень прибыли. На этапе ранней зрелости (2009–2012 гг.) колебания в размере выплачиваемых дивидендов незначительны и составляют 1–2%. С 2013 г. (стадия расцвета сил) ПАО «МТС», будучи лидирующей телекоммуникационной компанией, как перво-степенную задачу определяет необходимость поддерживать достаточный объем ресурсов и уровень гибкости, чтобы достигать операционных и финансовых целей, что и отражено на рисунке.

Средний темп роста дивидендов за последние три года равняется 4,06%. В 2014 г.

компания презентовала новую «3-Д» стратегию, основными фокусами которой являются данные, дифференциация и дивиденды.

Дивидендная политика на 2016–2018 гг. предполагает выплату 25–26 р. на акцию в год, но не менее 20 р. Кроме того, менеджмент рассматривает возможность выкупа акций на сумму до 30 млрд р. за 3 года [9].

Таким образом, период полной зрелости – это идеал, в котором достигается соответствие знания действительности и представления о совершенной системе функционирования компании. Но так как общество не стоит на месте и регулярно укрепляет свои позиции, а технологии и услуги принимают всё новые формы, есть основания полагать, что с точки зрения устойчивого развития стадия полной зрелости – недостижимый идеал.

Эффективность дивидендной политики и влияние ее на рыночную стоимость компании является актуальным вопросом для компаний-эмитентов, желающих улучшить свою инвестиционную привлекательность и удовлетворить интересы своих акционеров [10]. Большинство инвесторов не безразличны к проводимой дивидендной политике компаний, предпочитая получать наличные дивиденды или, если отсутствует такая возможность, получать дивиденды в форме акций, чем совсем их не получать. Увеличение (уменьшение) дивидендов сигнализирует об улучшении (ухудшении) будущего положения фирмы, и инвесторы не верят, что выплата дивидендов решает проблему агентских кон-

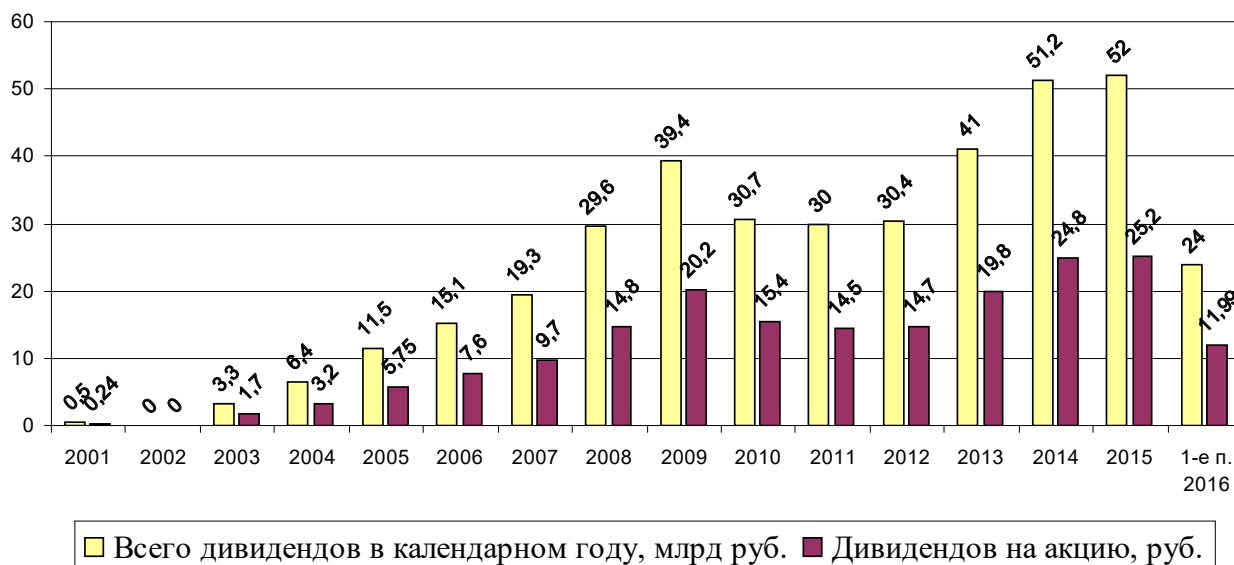


Рис. 1. Дивиденды по акциям ПАО «МТС» [9]

фликтов относительно эффективного использования свободного денежного потока. Долгая дивидендная биография сигнализирует о том факте, что АО находится на стадии зрелости и может поделиться прибылью с владельцами.

На практике, безусловно, актуален для потенциальных инвесторов вопрос выделения системы показателей и критериев для комплексной оценки дивидендной политики компании. В экономической литературе для принятия решения о том, является ли реализуемая компанией дивидендная политика существенным аргументом в пользу приобретения ее акций [6], предлагаются следующие показатели: чистая прибыль на акцию; дивиденд на одну акцию; коэффициент выплат дивидендов; коэффициент цена-прибыль; дивидендная доходность акций; коэффициент покрытия дивидендов; уровень дивидендных выплат в компаниях-конкурентах. Таким образом, привлекательность дивидендной политики для инвестора рассматривается через полученную в ретроспективе либо прогнозируемую абсолютную или относительную величину дохода от владения акциями. Данная система аналитических показателей может быть расширена за счет включения дивидендных индексов, которых на данный момент в мире уже около 50. Можно условно разделить дивидендные индексы на две группы – стратегические и дополняющие. Стратегические индексы формируются как реализация некоторых инвестиционных стратегий, основанных на получении дохода в виде дивидендов. Например, в такие индексы могут отбираться только компании, генерирующие стабильные дивидендные выплаты в течение определенного времени или обеспечивающие высокую дивидендную доходность относительно рынка. Дополняющие индексы привязаны к конкретным индексам широкого рынка и призваны отражать дивидендные характеристики входящих в них бумаг.

В качестве наиболее известных необходимо выделить семейства дивидендных индексов NASDAQ Dividend Achievers и S&P Dow Jones Dividend Indices. Например, Компания Standard&Poor's предлагает бенчмарки для инвестиционных стратегий, ориентированных на дивидендные доходности, которые основаны на использовании бумаг с приличными дивидендными доходностями и стабильными выплатами. Семейство S&P Dow Jones Dividend Indices включает:

– S&P Dividend Aristocrats – эти индексы охватывают компании со всего мира, в дивидендной политике которых прописано после-

довательное увеличение дивидендных выплат от года к году, происходящее в течение определенного количества лет;

– Dow Jones Select Dividend – эти индексы отслеживают американские компании с наибольшей дивидендной доходностью; бумаги в них должны удовлетворять требованию устойчивости выплат;

– S&P Global Dividend Opportunities Index – включают компании со всего мира и предназначены для выявления максимальных дивидендных доходностей, в состав одного из индексов этого семейства – S&P Emerging Market Dividend Opportunities Index, ориентированного на развивающиеся рынки, входят четыре российские компании – «Газпром», «Газпромнефть», «ТНК-ВР» и VimpelCom.

Одним из самых популярных в этом семействе является S&P High Yield Dividend Aristocrats – индекс настоящих дивидендных «аристократов»: чтобы попасть в него, компании на протяжении последних 20 лет должны непрерывно выплачивать дивиденды нарастающим итогом. В целом они более устойчивы и имеют больший потенциал долгосрочного роста на рынке по отношению к своим конкурентам. Достаточно пропустить один раз повышение выплат, чтобы покинуть элитный рейтинг. Самыми известными компаниями, входящими в данный рейтинг (табл. 1), являются Coca-Cola, Johnson&Johnson, McDonald's, PepsiCo, Procter&Gamble.

Практика данных компаний показывает, что щедрость по отношению к своим акционерам обеспечивает более стабильную динамику акций, чем у менее «щедрых» конкурентов. При этом необходимо сделать оговорку о том, что не всегда высокие и стабильные дивидендные выплаты корпорации означают стабильный рост стоимости ее акций.

При инвестировании в акции в расчете на стабильное получение дивидендов возникает вопрос выбора конкретных активов среди многообразия, представленного на рынке. Зачастую в качестве основного критерия отбора инвесторы используют высокую дивидендную доходность. Такой подход не всегда приводит к оптимальному результату из-за высокой волатильности этого показателя. Высокие доходности последних выплат также не отражают риск возможной невыплаты дивиденда в следующем периоде [7]. Поэтому может быть дополнительно рекомендовано использование индекса стабильности дивидендных выплат, позволяющего отбирать наиболее привлекательные акции с

ТОП-10 «Дивидендных аристократов» США по состоянию на начало 2016 г. [12]

Наименование эмитента акций	Цена торгов, USD	Коэффициент β	Размер дивидендов на акцию (DPS), USD	Годовая дивидендная доходность по дивидендам, % (Dividend yield), USD
Health Care Property Investors	29,38	1,120	1,48	5,06
American Telephone and Telegraph (AT&T)	39,54	0,860	1,96	4,90
Chevron	110,50	1,050	4,32	3,89
Consolidated Edison	72,65	0,690	2,68	3,79
Abbvie	59,46	1,270	2,56	3,77
Emerson Electric	54,43	1,360	1,92	3,48
Exxon Mobil	86,47	1,040	3,00	3,44
Coca-cola	41,75	0,880	1,40	3,37
Procter & Gamble	83,07	0,620	2,68	3,21
Kimberly-clark	117,17	0,630	3,68	3,18

точки зрения дивидендов (DSI), – это индекс, дающий возможность оценить стабильность выплачиваемых дивидендов компанией эмитентом. Анализируя дивидендную доходность, необходимо смотреть в будущее, т. е. оценивать ожидаемый размер дивидендов вне зависимости от истории их выплат. Такой подход является уникальным среди основных вариантов расчета дивидендных индексов. Одновременно следует признать и рискованность метода из-за вероятности аналитических ошибок. Но именно эта особенность расчета делает DSI-индекс более полезным для практического инвестирования. Индекс рассчитывается по следующей формуле:

$$DSI = a \times T + b \times R \quad (1)$$

где DSI – индекс стабильности дивидендных выплат; T – показатель стабильности периодичности выплат; R – показатель стабильности доли прибыли компании, направленной на дивиденды; a, b – весовые коэффициенты.

DSI-индекс принимает значения от 0 до 1 и учитывает периодичность выплаты дивиденда и стабильность доли прибыли компании, приходящейся на выплату дивидендов.

Показатель стабильности периодичности выплат T (2) – это показатель, принимающий значения от 0 до 1 и характеризующий устойчивость периодов времени между соседними выплатами дивидендов компанией-эмитентом за последние 10 лет. Данный показатель очень

чувствителен к нарушениям в регулярности выплат. Для расчетов используются даты закрытия реестра, соответствующие фактически не нулевым выплатам дивидендов.

$$T = \frac{\bar{t}}{\bar{t} - \sigma_t}, \quad (2)$$

где \bar{t} – среднее значение промежутка времени между соседними латами закрытия реестра за последние 10 лет; σ_t – среднеквадратическое отклонение.

Показатель стабильности доли дивиденда в прибыли компании R (3) по методике расчета схож с показателем T. R – это показатель, принимающий значения от 0 до 1 и характеризующий устойчивость доли прибыли компании, которая выплачивалась в виде дивидендов за последние 10 лет.

$$R = \frac{\bar{r}}{\bar{r} - \sigma_r}, \quad (3)$$

где \bar{r} – среднее значение доли прибыли компании, выплаченной в виде дивидендов за последние 10 лет; σ_r – среднеквадратическое отклонение.

Правила интерпретации:

1) высокое значение индекса DSI ($DSI > 0,75$) говорит о высокой стабильности дивидендных выплат, а именно, регулярности выплаты и высокой стабильности доли от прибыли, приходящейся на дивиденды; данное значение индекса характеризуется минималь-

ной вероятностью невыплаты следующего дивиденда;

2) значение индекса DSI ($0,50 < DSI < 0,75$) характеризует среднюю стабильность дивидендных выплат, т.е. данные компании не регулярно выплачивают дивиденды и размер дивиденда относительно прибыли имеет высокий разброс;

3) значение индекса DSI ($DSI < 0,50$) отражает низкую стабильность дивидендных выплат, высока вероятность невыплаты следующего дивиденда и его выплаты в непредсказуемые сроки.

Поясним расчет индекса стабильности дивидендных выплат на примере ОАО «Сургутнефтегаз». Согласно Уставу «Сургутнефтегаз» обязуется выплачивать дивиденды по привилегированным акциям в размере не менее 10% чистой прибыли, разделенной на число акций, которые составляют 25% уставного капитала (это и есть число привилегированных акций), при этом не менее дивидендов по обыкновенным акциям.

Компания стабильно выплачивает существенные дивиденды. Базой выплат пока остается чистая прибыль по РСБУ.

Последняя дата торгов перед закрытием реестра (оценка): 14.07.2017 г.

Прогноз прибыли по итогам 2016 г.: 200000 млн р.

Доля прибыли, направляемой на дивиденды (оценка): 5,98%.

Количество акций «Сургутнефтегаз» в обращении: 7702 млн. шт.

Общая сумма, направляемая на дивиденды: 11954,21 млн р.

Цена расчета доходности: 29,44 р.

DSI (индекс стабильности дивидендов) = 0,94.

t (стабильность выплат) = 0,93.

r (стабильность доли прибыли) = 0,95.

В табл. 2 представлены результаты расчетов значений индексов стабильности дивидендных выплат и определены 10 компаний, которые могут быть названы максимально

Таблица 2

Топ 10 российских компаний по индексу стабильности дивидендных выплат

Акция*	Сектор	Выплата на акцию по итогам 2016 г. (прогноз), р.	Доходность выплаты, %	Капитализация, млн USD	DSI
ОАО «Сургутнефтегаз» (Па)	Нефть/Газ	1,55	5,27	19910,04	0,94
ПАО «Россети» (Па)	Коммунальные услуги	0,0707	3,15	3409,34	0,94
ПАО «Аэрофлот»	Транспорт	3,55	2,73	2249,79	0,89
ПАО «Московская биржа»	Финансы и Банки	7,35	6,61	3952,19	0,87
ПАО «Сбербанк» (Оа)	Финансы и банки	4,71	3,14	52180,10	0,87
ПАО «Газпром»	Нефть/Газ	18,87	12,97	53677,67	0,86
ПАО «Трансконтейнер»	Логистика	161,33	4,36	801,16	0,86
ПАО «РусГидро»	Коммунальные услуги	0,035	4,37	4763,03	0,85
ПАО «Сбербанк» (Па)	Финансы и банки	4,71	4,21	52180,10	0,85
ОАО «Сургутнефтегаз» (Оа)	Нефть/Газ	0,6	2,04	19910,04	0,85

Па – привилегированные акции; Оа – обыкновенные акции

Дивидендная политика корпораций: теоретические ориентиры ...

стабильными с точки зрения дивидендных выплат акционерам.

Необходимо при этом обратить внимание, что компании, попавшие в таблицу 2 показывают не очень высокую доходность выплат

(за исключением Газпрома. Максимально высокие позиции в рейтинге российских компаний по показателю дивидендной доходности приведены в табл. 3.

Таблица 3

Топ 10 российских компаний по показателю дивидендной доходности

Акция	Сектор	Выплата на акцию по итогам 2016 года (прогноз), р.	Годовая доходность выплаты, %	Капитализация, млн. USD	DSI
Лензолото (Па)	Металлы и добыча	690,15	14,62	206,30	0,7
ТРК (Па)	Коммунальные услуги	0,0546	14,01	26,12	0
Ростелеком (Па)	Телекомы	8,27	13,33	3535,95	0,72
Газпром	Нефть/газ	18,87	12,97	53677,67	0,86
НКНХ (Па)	Химия	4,34	12,88	2025,78	0,74
Башнефть (Па)	Нефть/газ	143,61	10,48	10794,54	0,68
МГТС	Телекомы	75,24	10,06	1112,57	0,62
Ростелеком (Оа)	Телекомы	8,27	9,95	3535,95	0,69
ЛСР	Строительство	87,23	9,77	1432,98	0,77
Мостотрест	Строительство	7,44	8,67	374,01	0,65

Таким образом, индекс стабильности дивидендных выплат не может выступать единственным показателем, на который следует ориентироваться потенциальным инвесторам в выборе объекта инвестирования. Его стоит рассматривать как дополнительный показатель вместе с традиционными индикаторами.

Резюмируя, необходимо отметить, что к настоящему моменту в теории не определены векторы универсальной дивидендной политики, которую могли бы применять все корпорации без исключения и которая приносила бы равную бесспорную полезность и доходность для каждого из них.

Дивидендные политики большинства российских публичных компаний отличаются сложностью и непредсказуемостью, что часто делает прогнозирование и даже простой расчет возможных дивидендов крайне затруднительным и неопределенным.

Библиографический список

1. Бочарова И.Ю. Дивидендная политика в системе корпоративного управления ком-

паний // Финансы и кредит. 2011. №47 (479). С. 2–9.

2. Гребенникова В.А., Волошин А.И. Анализ дивидендных выплат российских нефтяных компаний // Инновационная наука. 2016. № 4–1. С. 84–88.

3. Гребенникова В.А., Емзешев К.Х. Жизненный цикл компании на рынке и его влияние на дивидендную политику: теоретический аспект // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4–1 (75). С. 58–62.

4. Гребенникова В.А., Подофеденко А.А. Дивидендная политика публичной компании и её правовое регулирование в России // Заметки ученого. 2016. № 3. С. 19–26.

5. Кери И.Т., Громова Е.И., Синельщикова Н.В. Особенности дивидендных выплат в российских компаниях // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, 2013. № 20. С. 173–179.

6. Козлова А.С. Теоретические аспекты оценки дивидендной политики российских компаний // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). Казань, 2015. С. 48–50.

7. Лобов В. Подход к формированию индекса дивидендных акций на российском рынке. URL: <http://www.dohod.ru/ik/analytics/research/21>.
8. Мамий Е.А., Юрко Н.С. Управление финансовыми результатами хозяйственной деятельности организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 3–3. С. 140–143.
9. Официальный сайт ПАО «МТС» URL: <http://www.company.mts.ru>.
10. Смирнова Т.А. Влияние дивидендных выплат на капитализацию компании // Экономика и социум. 2016. № 6–2 (25). С. 647–650.
11. Современный подход к дивидендной политике компании / П.Н. Брусов [и др.] // Финансы и кредит. 2012. № 37 (517). С. 19–32.
12. Best Dividend Stocks. URL: <http://www.topyields.nl/sp-500-dividend-aristocrats>.
13. Fama E., French K. Disappearing dividends: changing firm characteristics or lower propensity to pay? // Journal of financial economics. 2001. № 2. P. 60.
14. Grullon G., Michaely R., Swaminathan B. Are dividend changes a sign of firm maturity? // Journal of business. 2002. № 1. P. 387–424.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ФОРСАЙТ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ И КОРРЕКТИРОВКА КОРПОРАТИВНЫХ ОШИБОК

*Т.Ю. СИНЮК, кандидат экономических наук, доцент кафедры антикризисного и корпоративного управления, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
e-mail: t_sinyuk@mail.ru*

*Е.А. ПАНФИЛОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры антикризисного и корпоративного управления, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
e-mail: venize@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и прикладные аспекты предпринимательского форсайта в корпоративном секторе, определяются его ключевые характеристики, приводится сравнение с традиционными способами стратегического управления, что позволяет уточнить категориальные рамки данного понятия, корпоративные ошибки использования и специфику применения предпринимательского форсайта.

Ключевые слова: форсайт, предпринимательский форсайттинг, корпоративный форсайттинг, стратегия, традиционные стратегические методы управления.

Эволюционная динамика стратегического управления отражает применение широкого круга управленческих инструментов, обладающих различным прогнозным и оценочным потенциалом будущих источников конкурентных преимуществ компании [5]. Среди них особое место занимают форсайт-технологии, нацеленные на определение будущих конкретных преимуществ компании с учетом ценностного видения новых свойств товара, предвидения конкурентного направления развития спросовых и технологических детерминант рынка.

Форсайттинг имеет широкую сферу применения и первоначально форсайт-технологии использовались в технологической среде, затем распространились на социальную сферу, политическую, экологическую сферу и т.д. [6]. В современных исследованиях форсайт-технологии рассматриваются как определенные рамки будущего развития региональной экономики [10, 11], экономики

знаний [3], инновационной [2], промышленной политики [12]. Столь широкое применение форсайт-технологий порождает не менее широкий теоретический спектр понятийных рамок, определяющих характерные признаки форсайта (рис. 1).

В отличие от традиционных инструментов стратегического управления, таких как планирование и прогнозирование, основывающихся на ретроспективе прошлых событий и перенесении опыта функционирования компании в ее будущие стратегии («из прошлого в будущее»), форсайт-технологии «дисконтируют ожидания и ценности потребителя» из будущего в настоящее. Другими словами, форсайт-технологии определяют стратегию компании исходя из будущей ценности товара / работы / услуги для потребителя и будущих изменений конкурентного «контура» развития компании. Принятие управленческих решений на основании традиционных методов планирования и прогнозирования сталкивается с риском когнитивного разрыва при определении будущей ценности товара / работы / услуги и оценке потребительских ожиданий, усиливающегося под давлением выявленных рыночных тенденций и статистически значимых объективных оценок, что приводит впоследствии к невостребованности свойств товара / работы / услуги «из-за появления более совершенных технологий» [7].

Рассмотрим предпринимательский форсайт как инструмент стратегического управления компании Samsung (в сравнении Motorola и Nokia) (рис. 2).

Выбор технологии формирования стратегии играет ключевую роль. Так, стремление управленцев к применению традиционных подходов приводит к частичной либо пол-

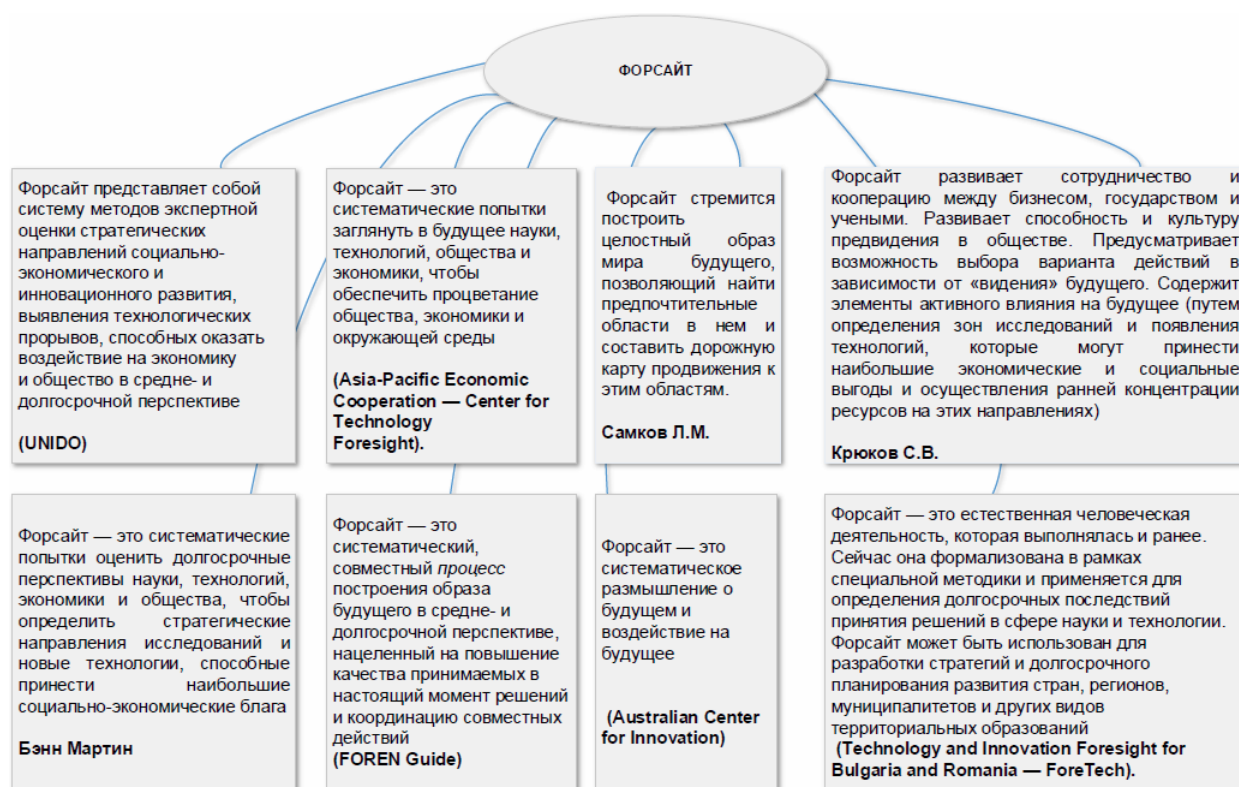


Рис. 1. Определения и свойства форсайта

ной потере доли рынка. К примеру, компания Motorola, «которая первой стала применять клавиатуру QWERTY, цветные экраны, 3G и сенсорную технологию и даже выпустила в 2003 г. смартфон MPx200, была единственным производителем мобильных беспроводных устройств, в портфеле которого отсутствовал смартфон и компании даже не планировала этим заниматься» [4].

Первоначально компания Motorola, основываясь на традиционных методах решения, выработала стратегию развития единого спутникового оператора, тогда как ее конкуренты (Nokia, Samsung) сконцентрировали свои усилия на качестве и доступности сотовой связи. В дальнейшем компания Nokia опираясь на статистически значимые прогнозы подписала долгосрочный контракт на производство обычного стекла для телефонов, тогда как Samsung сделала ставку на развитие тачскрина (сенсорного стекла) [1].

Компания Samsung применяет в своей практике предпринимательский форсайт как инструмент стратегического управления, вырабатывая стратегию с позиции преодоления когнитивного разрыва между оценкой будущей ценности идеи для потребителя и потребительских ожиданий, что позволяет компании гибко реагировать на конкурентные

изменения спросовых и технологических детерминант в своем сегменте рынка.

С позиции авторов, форсайт можно определить как когнитивное присвоение стратегии компании, обеспечивающее ей конкурентное преимущество. Отметим, что предпринимательский форсайт в практике бизнеса нередко играет ключевую роль. Следует учесть, что предпринимательский форсайт является стратегическим инструментом и последствия его применения или неприменения проявляются не сразу, но хорошо видны в ретроспективе.

Компания Motorola – одна из старейших компаний на рынке (1928 г.) до недавнего времени считалась лидером в телекоммуникационной отрасли и производстве мобильных телефонов. Но ряд стратегических ошибок привел к тому, что лидирующая компания не только потеряла долю рынка, уступив ее Nokia и Samsung, но и утратив часть своих патентов, полностью перестала существовать. Руководство компании Motorola в практике своей деятельности, вероятнее всего, ориентировалось на традиционные инструменты стратегического менеджмента, что первоначально позволило ей завоевать рынок и стать лидером, но впоследствии, когда основные конкуренты компании (Nokia и Samsung) стали использовать форсайт-технологии, утрати-

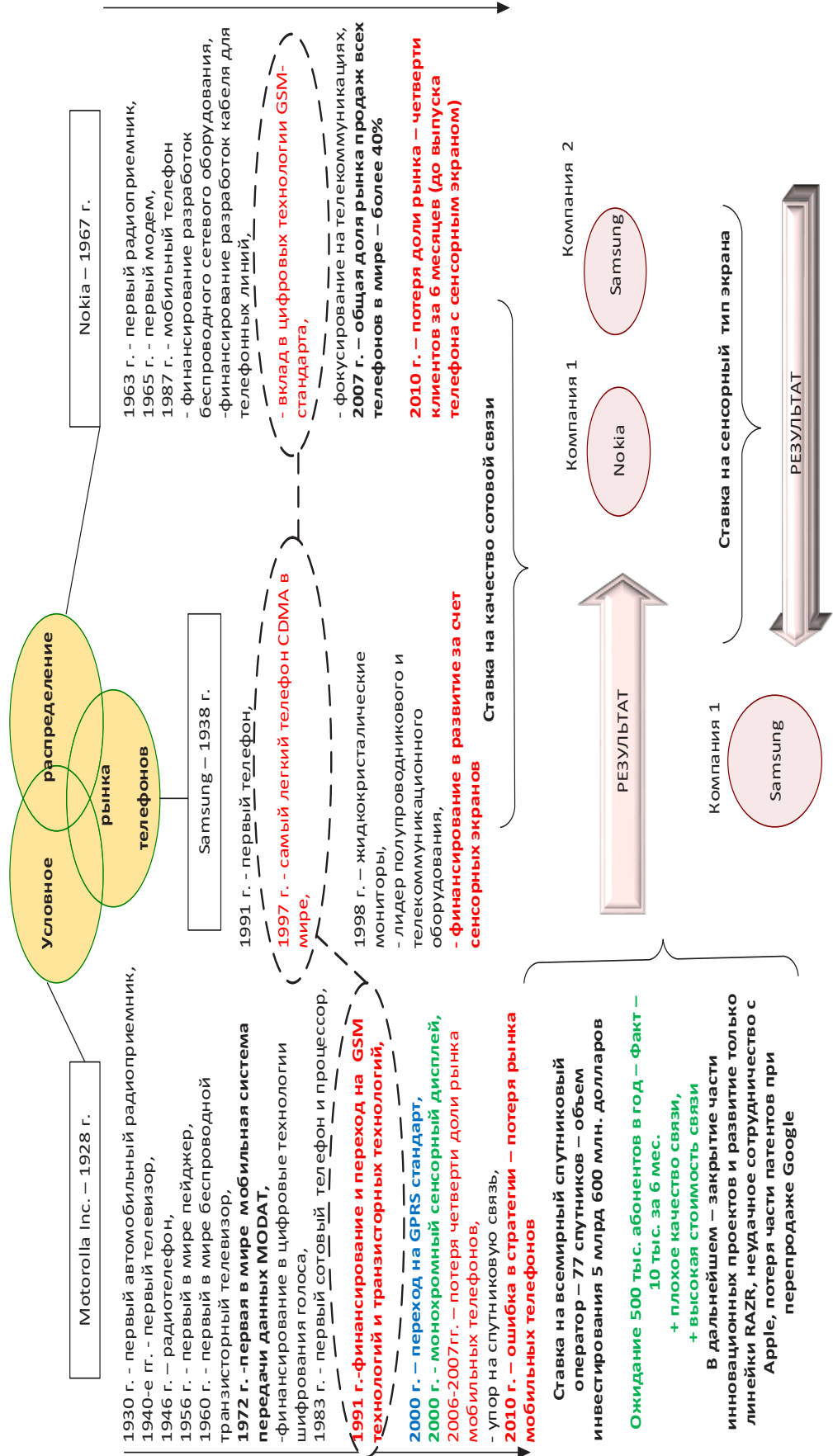


Рис. 2. Практика применения форсайта в Samsung (в сравнении с Motorola и Nokia)

Сравнение директивования, прогнозирования, проектирования и форсайтинга в стратегическом планировании территорий [11]

Характеристики стратегического планирования (СП)	Сценарный подход СП			Форсайт (предвидение)
	Директивное (Directive planning)	Прогнозирование, Программирование* (Forecasting (прогноз))	Проектирование (designing, projection)	
Субъекты СП	Как правило государство	Как правило государство, регионы, реже научное (экспертное) сообщество	Государство, бизнес, гражданское общество	Государство, регионы, бизнес, гражданское общество, экспертное сообщество
Объект СП	Отдельные параметры, ориентиры развития объекта в будущем	Будущая модель, (программа) развития объекта	Будущий конкретный проект развития объекта	Будущий образ, видение, форма, «картина», «взгляд» развития объекта
Ведущая парадигма	Технократизм (развитие «из прошлого в будущее»)	Научно-исследовательский сценаризм (создание модели будущего и обоснование его программ развития)	Проектный сценаризм (создание будущего проекта и достижение его результата)	Экспертный (групповой) сценаризм (развитие «из будущего в прошлое»)
Адаптивность к внешней среде	Пассивная	Активная	Активная	Проактивная
Доминирующая направленность объекта СП	Выбор приоритетов, целей, задач, социально-экономического развития страны (регионов)	Анализ проблем, тенденций, угроз ресурсов, перспектив, разработка моделей, программ социально-экономического развития, страны, регионов, отраслей, комплексов	Разработка проектов, социально-экономического развития регионов, отраслей, рынков, кластеров, сетей, фирм	Разработка альтернативных сценариев, ценностей, существенных условий, образов социально-экономического развития регионов, отраслей, комплексов, рынков, сетей, фирм, качества жизни населения
Предмет СП	Количественные параметры, показатели развития объекта СП	Количественная модель, программа объекта СП	Отдельные свойства, результаты, функционирования объекта СП	Будущий качественно-цельный образ объекта СП, «дорожные карты» объекта СП
Ведущий метод	Экстраполирование	Моделирование, программирование	Проектирование	Оценивание, экспертизы, обсуждение в фокус-группах, обмен знаниями, коммуникации
Степень конкретизации объекта СП	Очень высокая	Высокая	Средняя	Низкая
Степень интерпретации и корректировки	Практически отсутствует (очень низкая)	Низкая	Средняя	Высокая
Тип деятельности / адекватный вид управления	Структурно-ориентированная деятельность / директивное, индикативное, формальное управление	Модельно-ориентированная деятельность / программно-целевое управление	1. Процессно-ориентированная деятельность 2. Результативно-ориентированная деятельность / результативное управление, индикативное управление	2. Ценностно-ориентированная деятельность / рефлексивное управление коммуникативный менеджмент

Предпринимательский форсайт: сравнительные критерии и ...

ла свою долю [8]. Отметим, что форсайт связан с предпринимательским риском, так как зачастую не имеет под собой статистически обоснованных прогнозных данных и тенденций. Предположительно, руководство компании Nokia с 2000-х гг. приняло решение о том, чтобы формировать стратегию развития с более низким уровнем предпринимательского риска, что повлекло за собой заключе-

ние ряда долгосрочных контрактов, потерю значительной части клиентов, существенные финансовые затраты и уход компании с рынка. Руководство компании Samsung сделало ставку на форсайт-технологии, что позволило ему стать мировым лидером по продаже телефонов в 2012–2014 гг. Сравнение традиционных методов стратегического управления и форсайта приведено на рис. 3.

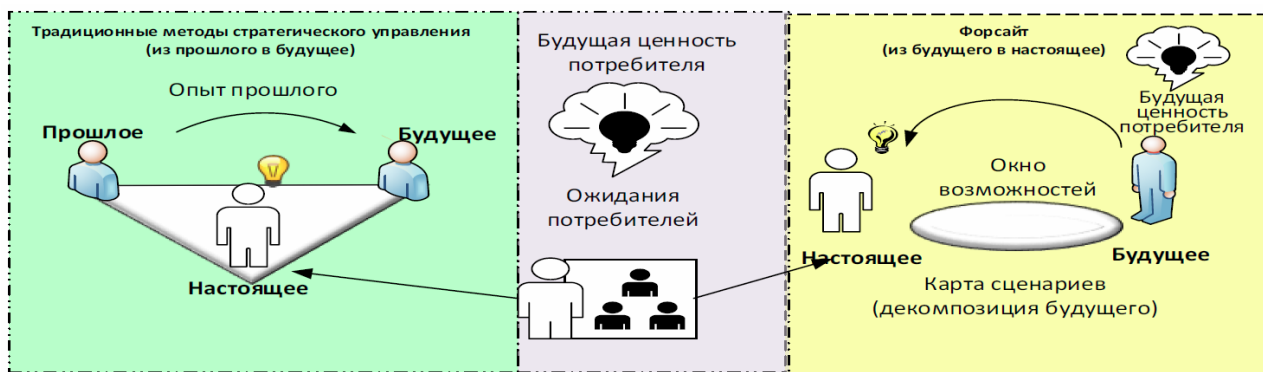


Рис. 3. Сравнение традиционных методов стратегического управления и форсайта

Из рис. 3 видно, что традиционные методы стратегического менеджмента и форсайт-технологии не являются взаимоисключающими, имеют «мягкие границы», так как базисом целеполагания остаются, как в первом, так и во втором случае, ожидания потребителей и ценность для потребителя. Принципиальное отличие форсайта от традиционных методов заключается в образе мышления. Успешное и эффективное формирование стратегии развития должно базироваться на комплексном применении традиционных методов и форсайт-технологии. Форсайт-технологии в качестве инструмента стратегического управления имеют свои преимущества и ограничения, однако они продолжают развиваться и совершенствоваться [9]. С позиции авторов, сравнительный анализ форсайта с различными инструментами стратегического планирования (директирование, прогнозирование, программирование, проектирование) позволяет более четко определить специфику форсайта как альтернативного подхода принятия стратегических решений (см. таблицу).

Представленные в таблице инструменты стратегического менеджмента, а именно директирования, прогнозирования, программирования, проектирования и предвидения, используются на различных этапах выбора, обоснования, реализации ценностей, це-

лей, проблем и задач процесса стратегического планирования, не вытесняя друг друга, а взаимодополняя, так как хотя и обладают отличиями, но имеют мягкие «границы» взаимопроникновения.

Библиографический список

1. Венседорина О. Упущенный шанс Motorola. URL: <http://www.mybiz.ru/articles>.
2. Верхотурова Е.В. Форсайт как инструмент стратегического управления развитием инноваций: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2013.
3. Гапоненко Н.В. Форсайт: теория, методология, опыт: монография. М., 2008.
4. История Motorola: почему развалилась компания, выпустившая первый пейджер и коммерческий сотовый телефон. URL: <https://vc.ru/p/motorola-story>.
5. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб., 2008.
6. Крюков С.В. Форсайт: от прогноза к формированию будущего // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 3–2. С. 7–17.
7. Кэлоф Дж., Ричардс Г., Смит Д. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ // Форсайт. 2015. Т. 9. № 1. С. 68–81.

8. Лобунец И. Motorola в третьем квартале 2008 года понесла убытки URL: <http://www.mobile-arsenal.com.ua/news/3057>.

9. Малиновская О.В., Скобелева И.П. Форсайт как технология стратегического планирования и управления // Дайджест-финансы. 2014. № 4 (232). С. 44–55.

10. Синюк Т.Ю., Панфилова Е.А. Когнитивные границы формирования реги-

ональной политики российского экономического пространства // Российский экономический интернет-журнал. 2013. № 1. С. 16.

11. Третьяк В.П. Региональный Форсайт: возможности применения. М., 2012.

12. Форсайт «Россия»: дизайн новой промышленной политики. М., 2015.

ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

*А.А. ХРЫСЁВА, кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры мировой экономики
и экономической теории, Волгоградский
государственный технический университет
e-mail: inpro-mba@mail.ru*

*Е.В. МАРИНИНА, магистрант кафедры
мировой экономики и экономической
теории, Волгоградский государственный
технический университет
e-mail: lenchik192@mail.ru*

Аннотация

В условиях глобализации экономики и конкурентной борьбы главным фактором, позволяющим компании сохранять стабильность и удерживать выгодные позиции в постоянно меняющихся экономических условиях, которые формируются за счет факторов, находящихся за пределами национальной экономики, является конкурентоспособность. В данной статье рассмотрены современные факторы обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, фактор, бизнес-процессы, маркетинговая деятельность.

Для каждой компании в условиях повышения конкурентной борьбы на первый план выходит задача сохранения и повышения собственной конкурентоспособности. К понятию конкурентоспособности существуют различные подходы. Рассмотрим некоторые из них. По определению М. Портера, конкурентоспособность представляет собой «способность успешно управлять цепочкой ценностей компании по сравнению с конкурентами в производстве» [4, с. 88].

Конкурентоспособность, по мнению О. Сабдена, определяется как возможность производителя приспособиться к быстро меняющимся условиям рынка и конкурентной среды [4, с. 234]. По мнению Р.А. Фатхутдинова, «конкурентоспособность – это состояние или способность субъекта с объектом занимать лидирующие позиции в отрасли и успешно конкурировать со своими конкурентами на конкретном рынке» [6, с.327].

Итак, конкурентоспособность – одна из важнейших характеристик, которая используется для оценки эффективности экономи-

ческой деятельности хозяйствующих субъектов. Таким образом, конкурентоспособность в отношении какого бы субъекта она ни рассматривалась, означает способность данного субъекта выдерживать конкуренцию.

На конкурентоспособность компании влияют: 1) внутренние и внешние факторы деятельности компании; 2) факторы, основанные на конкурентоспособности продукции; 3) факторы, базирующиеся на конкурентоспособности потенциала каждого бизнес-процесса компании. Следует отметить, что данные факторы могут оказывать на деятельность компании и конкурентоспособность как положительное влияние, так и отрицательное. Классификация факторов конкурентоспособности компании довольно обширна, в данной статье мы рассмотрим наиболее важную их классификацию.

Факторы конкурентоспособности компании разделяют на внутренние и внешние. Как известно, деятельность компании складывается как из внешних факторов, так и из внутренних. Для начала рассмотрим внутренние факторы, которые определяют способность компании обеспечивать свою внутреннюю деятельность.

Отметим критерии, из которых складываются внутренние факторы:

– деятельность работников, обеспечивающих работу компании. На данном этапе руководитель компании должен: мотивировать работников, уделять внимание их деятельности, разрабатывать программы для повышения их квалификации, а также развивать корпоративную культуру. Именно ее развитие способствует увеличению ответственности работников за качество выпускаемого ими продукта. Следует отметить, что формирование корпоративной культуры – бесконечный процесс, культура компании постоянно нуждается в

развитии и результат может возникнуть не сразу. Таким образом, благодаря развитию корпоративной культуры, разработке программ повышения квалификации компания повышает не только свою конкурентоспособность, но также и качество производимой ею продукции;

– маркетинговая деятельность компании. Изучению маркетинговой среды придается очень важное значение, так как с помощью этой деятельности координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, а также определяется, какие шаги необходимо предпринять, чтобы продать товар или услугу конечному потребителю. Именно маркетинговая деятельность включает такие важные характеристики, как анализ рынка компании, анализ каналов сбыта, объёма продаж. Таким образом, маркетинговая деятельность должна совершенствовать производство товаров и услуг для улучшения эффективности работы компании.

Следует отметить, что именно маркетинговая деятельность отражает современные условия развития рынка, ведь, как известно, рынок по своей структуре довольно хаотичен и находится под влиянием заранее установленных хозяйственных связей, где одна из особых ролей отводится потребителю.

Теперь рассмотрим внешние факторы. Внешние факторы для компаний, ведущих зарубежную деятельность, также значимы. Данные факторы находятся под влиянием условий, которые компания не может изменить, но должна постоянно отслеживать.

Внешние факторы складываются из совокупности экономических, политических и технологических факторов.

Экономические факторы отражают экономическое состояние и развитие страны. Благодаря экономическим факторам компания может прогнозировать спрос на свои товары и услуги в странах-реципиентах.

На факторы политического окружения влияют особенности государственного и законодательного уровня, а именно налоговое, антимонопольное и патентное законодательство, а также денежно-кредитная политика.

Следует отметить, что для компаний, ведущих свой бизнес на международном уровне, данный фактор имеет весомое значение, так как политическая стабильность в обществе определяет уровень притока инвестиций, а также политику, проводимую местными органами власти в установлении различных льгот и пошлин.

Фактор технической оснащённости одновременно выступает в роли и внешнего, и внутреннего фактора. Рассматривая данный фактор в качестве внешнего, следует отметить, что к нему относят уровень научно-технического развития, т.е. насколько эффективно компания в своей деятельности использует новое оборудование, а также в целом пользуется достижениями научно-технического прогресса. Развитие технологической базы должно способствовать внедрению инновационной продукции. В конечном итоге ориентация на снижение технологической отсталости приведет к повышению конкурентоспособности продукции. Если рассматривать данный фактор как внутренний, то он указывает на то, как компания использует достижения научно-технологического прогресса в целях увеличения эффективности своей деятельности [1, с. 125].

Рассмотрев и проанализировав внешние и внутренние факторы конкурентоспособности компании, отметим, что внешние факторы в основном зависят от внешнего окружения и оказывают решающее воздействие на деятельность компании, а внутренние факторы являются регулируемыми и контролируемыми.

В условиях глобализации и быстро развивающейся конкуренции на рынке компании следует учитывать, отслеживать требования покупателей и своевременно реагировать на них. Чтобы достигнуть высокой степени конкурентоспособности, нужно не только следить за предпочтениями покупателей, но также учитывать возможные факторы, которые оказывают как прямое, так и косвенное воздействие на деятельность компании, а также выявлять их относительную важность.

Далее рассмотрим фактор конкурентоспособности продукта.

На развитом конкурентном рынке одним из факторов коммерческого успеха продукта является его конкурентоспособность. Конкурентоспособная продукция должна обладать какими-либо конкурентными преимуществами.

В основном конкурентные преимущества делятся на два вида – низкие издержки и дифференциация товаров. К низким издержкам относится способность компании продавать и покупать сравнимую продукцию с меньшими издержками, чем конкуренты. Дифференциация продукции характеризуется как способность компании обеспечивать покупателя продукцией с особыми потребительскими свойствами и большей ценностью [3, с. 134].

Конкурентоспособность поступающего на рынок товара определяется исходя из того, насколько товар отвечает требованиям данного рынка в данный период.

Рассмотрим факторы, влияющие на конкурентоспособность продукта.

В условиях конкурентной борьбы деятельность компании, которая хочет успешно функционировать и быть конкурентоспособной, должна быть ориентирована на потребителя.

Следует отметить, что прочность положения компании на рынке определяется конкурентоспособностью производимой ею продукции и возможностями вести конкурентную борьбу.

Конкурентоспособная продукция должна обладать следующими свойствами: продукт должен отличаться от аналогов конкурентов по качественным и социально-экономическим признакам, а также приносить значительную долю прибыли компании.

Выделяют следующие индикаторы конкурентоспособности продукта:

- назначение (полезность продукта);
- качественная характеристика продукта;
- цена товара.

Конкурентоспособность означает высокое качество продукции при поддержании высокой заработной платы и жизненных стандартов. Также важнейшим фактором, обеспечивающим конкурентоспособность, является повышение темпов производительности труда.

Уровень качества и технический уровень продукции задаются техническим уровнем современного производства, а для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить его с уровнем развития потребностей.

Рассмотрим этапы оценки конкурентоспособности. Первый этап состоит из анализа рынка и выбора наиболее конкурентоспособной продукции. Второй этап – определение сравнительных параметров образцов продукции. Третий этап – расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого продукта [7, с. 134].

Следует отметить, что на конкурентоспособность продукции во многом оказывает влияние и конкурентоспособность самой компании, которая складывается из ее репутации и финансово-экономического состояния.

Как известно, устойчивость компании складывается из организации управления компанией и её технологического уклада. Если разрыв между организацией управления и техническим уровнем производства в ком-

пании весьма значителен, то тем быстрее она теряет свою конкурентоспособность.

Для того чтобы компания была конкурентоспособной, ей необходимо производить конкурентоспособную продукцию, и при этом минимизировать затраты, но не всегда у компании получается соблюдать данные условия. В противном случае в условиях рынка данная тенденция приведет к снижению эффективности, уменьшению прибыли и, как следствие, ухудшению финансового положения компании. В таком случае потребуются дополнительное финансирование, что в результате понизит конкурентоспособность производителя. Следовательно, для получения дохода от произведенной продукции компания должна применять интенсивные технологии, а также иметь высокий уровень технической оснащенности производства.

Итак, для того чтобы производить товар на уровне мировых стандартов, необходимы новые технологии и современное оборудование. Это требует значительных инвестиций, способных не только обеспечить высокое качество российских товаров, но и создать новые рабочие места. Кроме того, конкурентоспособная продукция даст возможность противостоять растущей конкуренции и в долгосрочной перспективе привлекать внимание потребителей к продукции компании меньшими усилиями, а значит, и с меньшими затратами.

Рассмотрим процесс формирования конкурентоспособности, он состоит из совокупности организационно-экономических мер. Данные меры включают: приведение производственных программ выпуска продукции определенного объема, ассортимента и качества в соответствии с имеющимся производственным потенциалом.

Первым фактором формирования конкурентоспособности являются конкурентные преимущества, при этом стоит особо отметить, что наибольшее значение будет иметь их максимальное использование.

Вторую группу факторов составляют показатели качества товара, определяемые действующими стандартами, нормами.

Третью группу факторов составляют экономические показатели, которые формируют стоимость и цену товара, а также влияют на уровень конкурентоспособности.

Таким образом, благодаря разумному использованию факторов, которые оказывают влияние на эффективность и конкурентоспособность производства, а также соблюдению основополагающих принципов рыночной

системы происходит повышение конкурентоспособности компании.

Основные принципы конкурентоспособности продукции состоят из следующих критериев, их следует учитывать при производстве:

- товар должен превосходить по качеству другие товары на рынке;
- товар должен преобладать на рынке;
- товар должен минимизировать издержки труда и материально-денежные средства на единицу товарной продукции;
- товар должен быть экономически выгодным [8].

Из этого следует, что процесс формирования конкурентоспособности включает совокупность организационно-экономических мер, среди которых можно выделить организацию производственных программ выпуска продукции определенного объема, ассортимента и качества.

Следующий фактор, который нужно учесть во внутренней среде, – бизнес-процесс. Как известно, в результате бизнес-процесса создаются ресурсы внешней среды, а также определённая ценность для потребителя и ему выдаётся конечный результат.

Компании следует учитывать процессы, которые также сопутствуют повышению конкурентоспособности в ее деятельности.

Рассмотрим классификацию бизнес-процессов более подробно.

Для начала отметим, что процесс – это повторяющиеся в каждом индивидуальном случае проявления, которые взаимосвязаны. Следует отметить, что бизнес-процесс формирует продукт, который должен иметь определённую ценность для сотрудников, владельцев компании и в конечном итоге для потребителя.

Итак, основные бизнес-процессы обеспечивают получение дохода компании, при этом следует отметить, что они ориентированы на производство товаров и услуг. Сопутствующие процессы основаны на производстве товара и оказании услуг. Данные процессы сопутствуют основному производству и производственной деятельности, а также обеспечивают получение дохода от основного товара и способны приносить доход самостоятельно.

Вспомогательные бизнес-процессы обеспечивают выполнение основных бизнес-процессов и поддержание их специфических черт. В компании с различными сферами деятельности к таким процессам относят процесс финансового обеспечения деятельности, процесс кадрового обеспечения, инженерно-тех-

нического обеспечения и т. п. Следовательно, для отдельно взятых компаний вспомогательные процессы будут напрямую зависеть от особенностей их деятельности [2].

Обеспечивающие процессы призваны наладить бесперебойную работу всех прочих бизнес-процессов. Они включают небольшие бизнес-процессы в службе персонала, хозяйственных отделах, отделе финансовых закупок и т. д.

Бизнес-процессы развития направлены на совершенствование товаров и услуг, технологий и модификации оборудования. Данные процессы, к примеру, могут наблюдаться в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в производстве, в техническом перевооружении средств производства. Таким образом, данные процессы дают возможность компании осуществлять свою деятельность без лишних затрат.

Также рассмотрим более простую классификацию бизнес-процессов. Она включает следующие типы: управляющие процессы, основные и вспомогательные процессы. Следует отделять основные процессы от вспомогательных и учитывать, что основной процесс должен быть направлен на потребителя, в отличие от вспомогательных. Вспомогательные процессы направлены на снабжение компании ресурсами, а также они призваны поддерживать основные. Управляющий процесс выделяется по объекту, над которым осуществляется управляющее воздействие.

Таким образом, компании удастся добиться экономии во многих сферах своей деятельности, исходя из узкой специализации и направленности своей работы. Проанализировав факторы повышения конкурентоспособности, отметим, что для того, чтобы продукция компании была востребована, необходимо постоянно не только обеспечивать, но и повышать ее конкурентоспособность.

В заключение хотелось бы отметить, что за последние годы проблема обеспечения конкурентоспособности в международном бизнесе приобрела решающее значение. Это явилось следствием таких общемировых тенденций, как все более возрастающая конкуренция, глобализация производства и отношений, открытость экономики.

Библиографический список

1. *Миронов М.Г.* Ваша конкурентоспособность. М., 2010.
2. *Философова Т.Г.* Конкуренция и конкурентоспособность. М., 2012.

Факторы обеспечения конкурентоспособности международного бизнеса

3. *Голинская М.Г., Соловьев И.А.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленного предприятия. М., 2012.

4. *Сабден О.* Предпринимательство М., 2010.

5. *Портер М.* Конкуренция: пер. с англ. М., 2003.

6. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации. 2-е изд., испр. и доп. М., 2010.

7. *Хрысёва А.А.* Факторы обеспечения конкурентоспособности международного бизнеса российских компаний в условиях кризиса // Известия ВолГТУ. 2016. № 7(186) С. 29–32.

8. Конкурентоспособность компании. 2016. URL: http://www.logistics.ru/scm/9/2/i20_64.htm.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧАСТИЕМ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*Э.Т. ГАДЖИБЕКОВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: esya2004@mail.ru*

Аннотация

В статье выявлены проблемы, препятствующие инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса для бизнес-ангелов. На основе систематизации и обобщения зарубежной практики в области высокорискового финансирования предложены рекомендации по формированию государственной программы привлечения бизнес-ангелов и ключевые направления к активизации их деятельности в РФ на современном этапе.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, малое и среднее предпринимательство, экономический кризис.

В современных условиях одним из ключевых направлений, способных преодолеть социально-экономический кризис в стране и добиться эффективной деятельности производства и сферы услуг, выступает поддержка малого и среднего бизнеса. Именно данный сектор способен сыграть ведущую роль в развитии экономики, что всегда отмечалось как приоритетная задача государства. Как известно, любой крупный и средний бизнес начинается с малого. На сегодняшний день главной проблемой малых и средних предприятий служит недостаток финансовых ресурсов для ведения хозяйственной деятельности, при этом возможность получения заемных средств для данных предприятий существенно ограничена. Вследствие этого вопросы финансирования малого и среднего бизнеса в условиях повышенных рисков и кризисных явлений становятся более значимыми. Сегодня в РФ

происходит резкое сужение сегмента малого и среднего бизнеса (с 21–22 до 19 % ВВП), при этом именно данный сектор национальной экономики наиболее подвержен рискам и зависим от внешнего финансирования.

К перспективным направлениям финансирования и поддержки субъектов малых форм хозяйствования в мировой экономике относятся так называемые бизнес-ангелы.

Бизнес-ангел представляет собой осведомленное высококвалифицированное частное лицо, обычно с деловым опытом, которое непосредственно инвестирует часть личных средств в новые и растущие нецитированные компании. Помимо капитала, бизнес-ангелы обеспечивают предпринимателя опытом управления бизнесом [1].

Согласно исследованию ЕВАН, типичный профиль бизнес-ангела – это представитель мужского пола (приблизительно 3–5 % бизнес-ангелов – женщины) в возрасте 35–65 лет с успешным предшествующим опытом предпринимателя или менеджера, вкладывающий капитал в размере 25 000–250 000 евро [2].

Бизнес-ангелы и венчурные фонды занимают разные, следующие друг за другом позиции в процессе жизненного цикла поддерживаемых ими предприятий. Бизнес-ангелы поддерживают преимущественно инновационный малый и средний бизнес на стадии «посева», предоставляя ему относительно небольшие ресурсы, в то время как фонды венчурного капитала предоставляют этим предприятиям большие по объему последующие ресурсы. Бизнес-ангелы и венчурные фонды обладают важными взаимодополняющими чертами: фонды осуществляют после-

дующее финансирование предприятий, поддерживаемых бизнес-ангелами, а последние предоставляют фондам важную информацию о соответствующем бизнесе. Бизнес-ангелы и фонды венчурного капитала являются наиболее подходящими источниками финансирования инновационных малых и средних предприятий на этапе их становления.

Однако на сегодняшний день в России существует большое количество проблем и барьеров, препятствующих развитию формального и неформального секторов финансирования бизнес-ангелами, а именно:

- отсутствие в российском законодательстве достаточной правовой базы для полноценной реализации деятельности такого рода инвесторов, в том числе иностранных;
- существование ряда барьеров национальной системы права, которые снижают привлекательность инвестиционной деятельности в стране;
- недостаточный объем грантовой поддержки инноваторов на ранних стадиях [3];
- неприменимость системы государственных инвестиционных гарантий для инновационных стартапов;
- слабая интеграция в глобальную инновационно-венчурную систему и существенные барьеры при проведении международных операций с инновационными стартапами;
- отсутствие механизмов государственной гарантийной поддержки развития венчурного финансирования;
- отсутствие межстранного сотрудничества в секторе бизнес-ангелов.

Таким образом, очевидно, что в России деятельность бизнес-ангелов все еще находится в начальной стадии своего развития.

Если же анализировать ситуацию, опираясь на мировую практику, то в отдельных странах Европы и США наблюдается тенденция дефицита качественных проектов и избыток инвесторов. В России же иная ситуация – происходит увеличение стартапов, однако инвестиционное финансирование практически отсутствует.

Сравнительный анализ данного вида инвестирования в ряде ведущих стран мировой экономики и России представлен в табл. 1.

Как видно из табл. 1, именно американский рынок является одним из наиболее перспективных, однако количество фондов за последние 10 лет значительно сократилось. Аналогичный тренд наблюдается и в странах Западной Европы – за последние 12 лет число фондов уменьшилось на 63 %.

На российском рынке финансирование бизнес-ангелами не развито в достаточной степени, поскольку рынок венчурного финансирования имеет свою специфику: во-первых, он находится на начальном этапе развития; во-вторых, большинство крупных венчурных фондов носит характер государственно-частного партнерства, в то время как на рынках развитых стран венчурные фонды преимущественно частные.

В России деятельность таких рискованных инвесторов представлена преимущественно государственными фондами и корпоративными инвесторами, что в свою очередь препятствует развитию свободного и независимого рынка инвестиций частных инвесторов, т.е. бизнес-ангелов.

Как показывает анализ данных, представленных на рис. 1, активность бизнес-ангелов и венчурных фондов в 2015 г., по сравнению

Таблица 1

Сравнительный анализ инвестирования бизнес-ангелами в государства в разрезе отдельных стран в 2014 г.

Государство	Количество бизнес-ангелов	Количество финансируемых предприятий	Сумма инвестирования в год, дол. США
Франция	100 000	1 500	217 600 000
Великобритания	18 000	3 500	742 500 000
США	1 000 000	2 500	22 500 000 000
Швеция	20 000	150	252 416 000
Германия	10 000	130	120 000 000
Россия	200	40	189 000

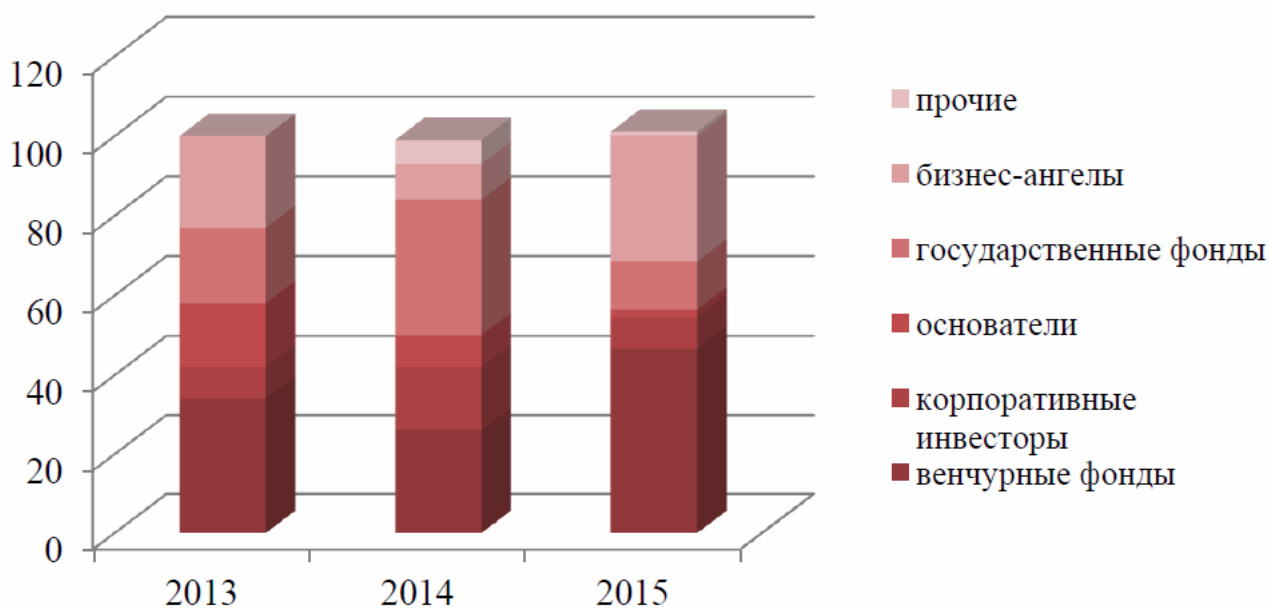


Рис. 1. Структура инвесторов по количеству сделок в России в 2013–2015 гг., %
(составлен авторами по [4; 5])

с 2014 г., увеличилась, что является благоприятным фактором для российской экономики.

По нашему мнению, в целях создания благоприятных и приемлемых условий для развития предпринимательства в стране целесообразно привлечь таких иностранных инвесторов в Россию, которые будут способны финансировать проекты малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса.

Одним из эффективных форм такого финансирования можно назвать деятельность бизнес-ангелов. В условиях современного кризиса и экономических санкций необходимо разработать комплексную государственную программу по их активному привлечению. На наш взгляд, комплексная государственная программа развития привлечения бизнес-инвесторов должна быть формализована с учетом следующих направлений:

- анализ существующих и успешно функционирующих ведущих европейских и американского рынка венчурного финансирования (преимущественно рынок бизнес-ангелов);
- реформирование российского законодательства с целью привлечения новых форм инвестиционного капитала;
- разработка конкретных способов увеличения привлекательности инвестиционного рынка России.

Принципы, лежащие в основе создания такой государственной программы, должны быть направлены:

- на сокращение поиска для заинтересованных покупателей и продавцов;
- редуцирование операционных издержек;
- создание более информированной окружающей среды (информационной платформы) в целях снижения риска и неуверенности для иностранных инвесторов;
- увеличение количества сделок с целью привлечения инвестиций в создание и поддержку соответствующих экономических учреждений.

Для повышения эффективности инвестиционной деятельности программы бизнес-ангелов должны опираться на следующие аспекты:

- повышение роли взаимодействия между бизнес-ангелами и представителями стартапов, имеющих спрос на финансы;
- содействие созданию новых синдикатов и новых бизнес-ангелов;
- предоставление государственной гарантии для подготовки проектов с иностранным инвестором.

Главные инструменты государственной политики, направленные на увеличение среды бизнес-ангелов, систематизированы в табл. 2.

На данный момент в РФ бизнес-ангелы не идентифицированы как субъекты экономической жизни ни государством, ни обществом.

Рекомендации по адаптации зарубежного опыта представлены в табл. 3, а приоритетные направления развития и продвижения бизнес-ангелов в РФ представлены в табл. 4.

Ключевые инструменты государственной политики,
направленные на оказание поддержки бизнес-ангелов

Инструмент государственной политики	Возможности и преимущества применения в России
Поддержка создания сетей бизнес-ангелов	Разработка новых методов инвестирования Возможность создания единой инвестиционной базы в стране
Налоговые льготы	Минимизация налоговых обязательств, что влечет за собой не только возможность увеличения суммы инвестирования в проект
Совместные инвестиционные схемы	Рациональное распределение рисков между инвесторами
Государственные гарантии	Укрепление имиджа страны как гаранта, повышение доверия и лояльности со стороны инвесторов, увеличение привлекательности инвестиционной деятельности

Таблица 3

Рекомендации по адаптации зарубежного опыта в РФ в области развития венчурного финансирования МСП с участием бизнес-ангелов

Страна – носитель опыта	Ключевые особенности	Преимущества и возможности адаптации для МСП РФ
Франция	Развита система поддержки бизнес-ангелов государственными органами, в том числе общественными организациями	Решение проблемы государственной поддержки начинающих инвесторов Разработка сетей бизнес-ангелов в перспективных субъектах РФ
	Достаточно развитая система сетей и ассоциаций бизнес-ангелов	
	Однородное распределение региональных сетей бизнес-ангелов по регионам страны, что отражает экономическую важность каждой области	
	Вовлечение в ассоциацию бизнес-ангелов позволяет вступить в другие местные и региональные структуры	
Германия	Существенная диверсификация риска между бизнес-ангелами и национальными и региональными банками	Осуществление страхования части инвестиционных вложений банками с государственным участием
Швеция	Отсутствие налоговых льгот Косвенная поддержка государственного сектора Расположение МСП, инвестируемых бизнес-ангелами, в непосредственной близости от инвестора	Расположение МСП, инвестируемых бизнес-ангелами, в непосредственной близости от инвестора позволяет учитывать специфику бизнеса и региона
Великобритания	Преобладание прямых инвестиций непосредственно инвесторам, а не ассоциациям и сетям Специальные налоговые схемы для поддержки рискованного капитала на ранней стадии развития МСП Налоговые пособия для бизнес-ангелов Прямая поддержка синдикатов бизнес-ангелов со стороны государства	Применение специальных налоговых режимов и непосредственной поддержки бизнес-ангелов со стороны государства
США	Легкость структурирования инвестирования Высокая степень законодательной защищенности Привлечение известных персон в инвестирование стартапов МСП	Решение проблемы сложных схем инвестирования, создание «прямых» между инвестором и инвестируемым

Таблица 4

Основные направления деятельности по продвижению бизнес-ангелов в Российской Федерации

Тип поддержки	Основные черты	Возможности для МСП
Поддержка сети бизнес-ангелов	Финансовая поддержка для создания сетей бизнес-ангелов в различных регионах	Вклад в повышение осведомленности инвесторов и готовность инвестиционной поддержки Положительная роль при объединении в синдикаты
Развитие Национальной ассоциации бизнес-ангелов	Развитие Национальной ассоциации бизнес-ангелов для представления интересов бизнес-ангелов и организация собраний и других мероприятий с целью продвижения (через Российскую ассоциацию венчурного инвестирования)	Возможность улучшения инвестиционного климата в стране, увеличение финансовой стабильности
Сектор государственной поддержки	Создание не прямой поддержки бизнес-ангелам посредством обеспечения фондов венчурного капитала акциями для предоставления их фирмам на ранних стадиях развития	Высокий уровень привлекательности бизнес-ангелов Положительная роль гарантий риска для бизнес-ангелов Поддержка жизнеспособности некоторых фондов в менее развитых секторах экономики

Таким образом, очевидно, что у каждого типа инструментария развития бизнес-ангелов существуют свои преимущества и недостатки, в связи с чем в большинстве случаев наиболее оптимальным вариантом представляется комбинация нескольких инструментов.

В заключение сформулируем первостепенные меры по созданию современной качественной платформы для инвесторов в условиях экономического кризиса и ограничений финансовых возможностей государственного бюджета:

- развитие рынка бизнес-ангелов в России путем проведения специализированных мероприятий для существующих и потенциальных бизнес-ангелов и менторов;

- разработка и поддержка инструментов развития российского сообщества венчурных инвесторов (площадки для встреч венчурных инвесторов с предпринимателями, образовательные проекты, методологическая информация);

- создание единой базы данных стартапов в свободном доступе для инвесторов;

- проведение качественной государственной политики, а именно совершенствование

законодательства в области осуществления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе в сфере предоставления налоговых льгот и преференций для бизнес-ангелов.

Библиографический список

1. Кобзарь-Фролова М.Н. К вопросу о дальнейшем развитии инвестиционного законодательства Российской Федерации // Финансовое право. 2013. № 3. С. 11–16.
2. URL: <http://www.eban.org>.
3. Карицкая Ю.Э., Семибратова Е.С., Пинигин С.А. Венчурные фонды в России и за рубежом. Проблемы и пути их решения // Молодежь и наука. 2015. № 2. С. 25.
4. Обзор рынка. Аналитический отчет по итогам обзора рынка российских венчурных фондов за 1–3-й кварталы 2014 г. РВК, РАВИ // СПС «КонсультантПлюс»
5. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

*А.К. КУЛИК, аспирант кафедры управления бизнесом и персоналом,
Донецкий национальный технический университет.
e-mail: sheludeshova@mail.ru*

Аннотация

Теоретическое исследование особенностей формирования и развития трудового потенциала предприятий имеет существенное практическое значение, являясь основой разработки управленческих мероприятий, направленных на повышение показателей деятельности хозяйствующих субъектов. В статье дано определение трудового потенциала предприятия, проведен анализ теоретических исследований процессов его формирования и развития, рассмотрена их сущность и взаимосвязь.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, сущность, формирование, развитие, предприятие, персонал.*

Сегодняшний день диктует жесткие условия для деятельности субъектов хозяйствования, быстро меняющийся рынок требует еще более быстрого принятия решений и их реализации, непрерывного совершенствования методов управления и внедрения новых технологий, освоения новой техники. Выполнение этих условий возможно лишь при наличии высокого трудового потенциала, когда персонал в состоянии быстро и качественно выполнять вновь возникающие задачи. Ввиду этого эффективное формирование и развитие трудового потенциала предприятия являются главными условиями его успешного функционирования в рыночной среде и своевременной адаптации к меняющимся условиям [17].

Исследованию сущности, условий и особенностей формирования и развития трудового потенциала предприятия посвящены работы отечественных и зарубежных ученых: А.К. Ташева, Н.Р. Хадасевич, В.Н. Гриневой,

В.В. Сидоренко, Е. Казмерчика [11, 12, 14, 15, 17] и др.

Анализ публикаций исследователей в данной области позволяет сделать вывод, что определение трудового потенциала предприятия должно отражать следующие аспекты:

– трудовой потенциал содержит в себе компоненты, обусловленные качественными и количественными характеристиками персонала, а также компоненты, связанные с организационными и социально-экономическими условиями деятельности предприятия [5, 14];

– трудовой потенциал предприятия формируется и реализуется только в процессе трудовой деятельности [11, 12];

– одна часть трудового потенциала имеет явный (реальный) характер, другая – скрытый (латентный); при этом явный трудовой потенциал может быть как реализованным (активным), так и нереализованным (резервным, пассивным) [3, 11].

Термин «потенциал» имеет латинскую этимологию («*potentia*» – сила, мощь) и трактуется как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [9, с. 404]; совокупность средств, условий, необходимых для ведения, сохранения чего-либо [2, с. 526].

На основе анализа подходов исследователей к сущности данного понятия автор предлагает рассматривать трудовой потенциал предприятия как совокупность явных и скрытых характеристик персонала, выраженных в количественном и качественном измерении, которые реализуются в процессе трудовой деятельности работников в конкретных производственно-технических и социально-экономических условиях функционирования предприятия и позволяют получить определенный результат труда [4]. Основой трудового потенциала предприятия является

трудоустройственный потенциал отдельного работника. Взаимодействие трудовых потенциалов работников, а также определенные организационные, производственные, социально-экономические условия предприятия определяют возникновение синергетического эффекта, который позволяет обеспечить достижение максимально возможного результата деятельности [4, 6, 11].

Важным теоретическим вопросом является разграничение понятий «формирование» и «развитие» трудового потенциала предприятия. Так, В.Н. Гринева и В.В. Сидоренко подчеркивают, что развитие характеризует каждую из фаз воспроизводственного цикла трудового потенциала: формирование, распределение и потребление [14, с. 109]. В.В. Сидоренко считает, что формирование трудового потенциала предприятия является динамичным процессом постоянного развития и создания возможностей за счет различных источников для его использования и реализации [15, с. 280]. Авторами указывается, что фазе формирования трудового потенциала соответствует набор персонала и формирование кадрового резерва, а также отбор кандидатов из созданного резерва для замещения вакантных должностей [14, с. 109]. В работе И.Н. Подсмашной акцентируется внимание на том, что формированию трудового потенциала предприятия соответствуют профессиональная адаптация, мотивация и обучение персонала [8]. По мнению Н.А. Балалаевой, управление формированием трудового потенциала предприятия может включать «стабилизацию коллектива, увеличение “капиталовложений” в рабочую силу, содействие развитию персонала» [1]. С точки зрения Е.С. Судаковой, формирование трудового потенциала – это «процесс создания необходимого трудового потенциала для достижения организационных целей с помощью различных методов найма, отбора, либо высвобождения персонала на основании планирования персонала в соответствии со стратегическими целями развития организации», развитие трудового потенциала представляет собой «приобретение новых качеств и свойств трудового потенциала, которые способствуют его оптимизации и эффективности в условиях динамичной внутриорганизационной и внешней среды» [10]. И.О. Мерзлякова отмечает, что формирование трудового потенциала подразумевает «процесс комплектования ядра коллектива, способного постоянно поддерживать оптимальный уровень трудового потенциала орга-

низации; создание условий, способствующих адаптации работника на предприятии, а также осуществление мер, предотвращающих появление неудовлетворенности работника своим положением». Автор делает акцент на том, что формирование трудового потенциала, с одной стороны, является самостоятельным процессом, начинающимся с определения потребности в персонале и заканчивающимся обеспечением наличия персонала в организации, а с другой стороны – это лишь первая ступень единого процесса, на основе которой будет происходить развитие и использование персонала организации [6]. Таким образом, существуют две точки зрения, одна из которых характеризует формирование и развитие трудового потенциала как единый процесс, другая же определяет их как последовательные этапы. При этом очевидно, что и формирование, и развитие трудового потенциала предприятия происходит одновременно с его реализацией в процессе деятельности.

Согласно словарю русского языка С.И. Ожегова, «формирование» понимается как создание, составление, организация чего-либо; «развитие» трактуется как процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому качественному состоянию, от простого к сложному, от низшего к высшему [7, с. 592, 786]. Исходя из семантики слова «формирование», логично заключить, что формирование следует определить как первоначальный этап, за которым следует развитие. Однако в силу постоянно меняющихся внешних условий формирование трудового потенциала предприятий является непрерывным, не завершающимся процессом. Высокий уровень конкуренции, развитие техники и технологий, изменения законодательства и политической ситуации предъявляют требования к формированию через определенные отрезки времени качественно нового трудового потенциала предприятий, что достигается в процессе развития его первоначально сформированного уровня. Таким образом, формирование и развитие трудового потенциала предприятия являются взаимосвязанными, последовательно повторяющимися и дополняющими друг друга процессами, обусловленными необходимостью хозяйствующего субъекта адаптироваться к меняющимся требованиям рынка (см. рисунок).

Проанализировав подходы ученых к данному вопросу, можно сделать вывод, что на начальном этапе деятельности предприятия,

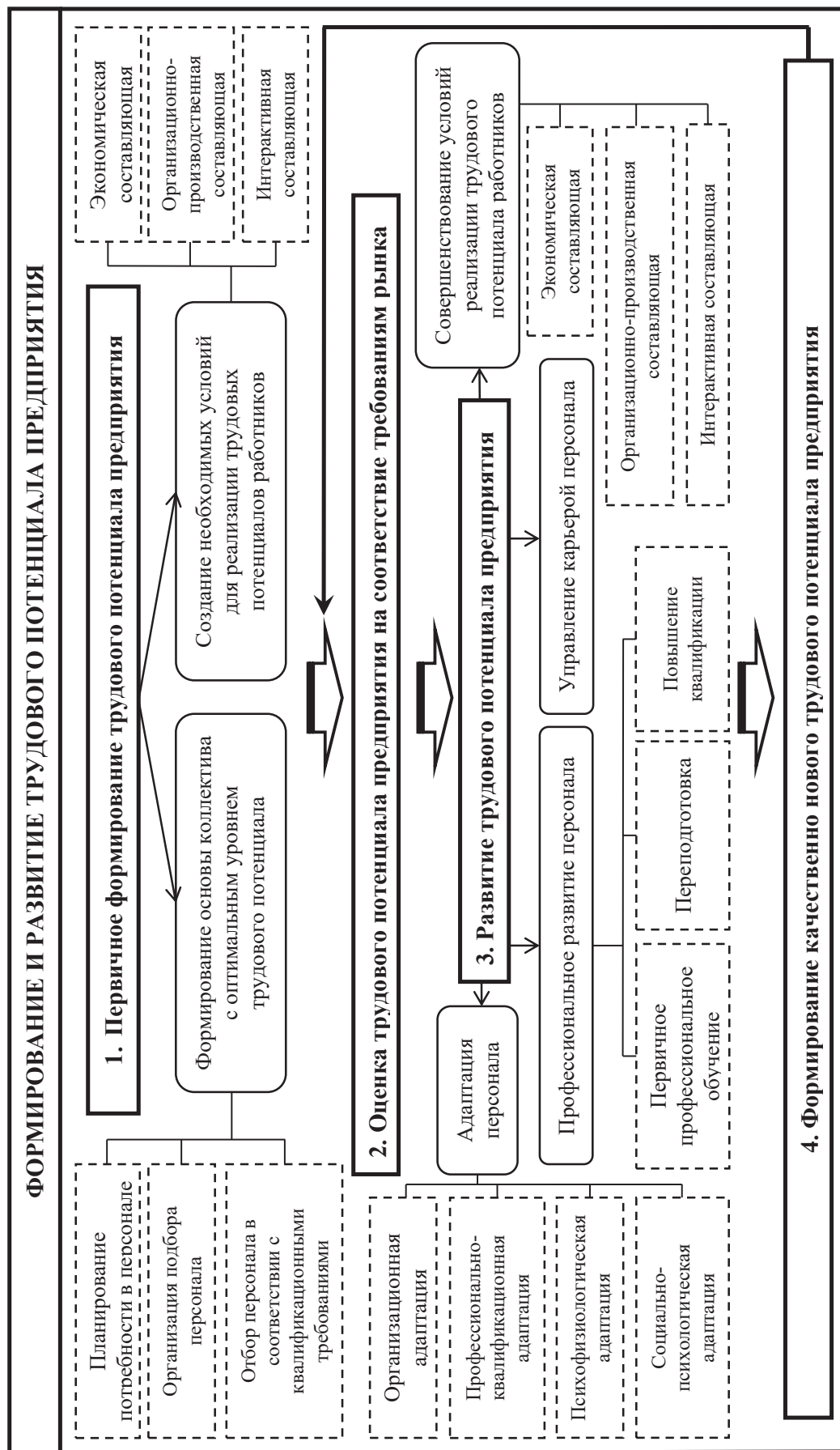


Рис. 1. Формирование и развитие трудового потенциала предприятия

а также в процессе дальнейшего обновления и развития персонала происходит первичное формирование трудового потенциала. Данный шаг включает комплектование основы коллектива: планирование потребности в персонале, организация подбора и отбора кандидатов с требуемым уровнем индивидуального трудового потенциала на замещение вакантных должностей. Кроме того, на этом этапе происходит создание условий реализации трудового потенциала работников на предприятии. Под воздействием внешней среды требования к уровню трудового потенциала предприятия меняются, поэтому следующим этапом должна быть его оценка. В результате такой оценки, в случае несоответствия требованиям рынка, должен осуществляться процесс развития трудового потенциала. Развитие может быть реализовано путем организационной, профессионально-квалификационной, психофизиологической, социально-психологической адаптации персонала [16, с. 212; 13, с. 16], его профессионального развития, включающего первичное профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации [13, с. 16], управления карьерой, а также улучшения условий реализации трудового потенциала отдельных работников. Следовательно, в результате развития формируется трудовой потенциал предприятия нового качества, который может считаться сформированным и достаточным, если он удовлетворяет требованиям внешней среды. В последующем под воздействием изменений внешних условий сформированный трудовой потенциал будет нуждаться в дальнейшем развитии.

Таким образом, исследование теоретических разработок позволяет прийти к выводу, что трудовой потенциал предприятия включает не только совокупность взаимодействующих трудовых потенциалов отдельных работников, но и конкретные условия их реализации, обусловленные особенностями функционирования предприятия.

При этом формирование и развитие трудового потенциала предприятия являются непрерывными взаимосвязанными и взаимодополняющими процессами. В процессе развития происходит формирование трудового потенциала необходимого и достаточного уровня, затем, при изменениях требований рынка, возникает необходимость в дальнейшем развитии, и цикл повторяется снова. Для достижения высоких результирующих показателей деятельности предприятия необходима

разработка мер, направленных одновременно на формирование качественного трудового потенциала, удовлетворяющего требованиям внешней среды, и на улучшение организационных, производственных и социально-экономических условий его реализации.

Библиографический список

1. Балалаева Н.А. Управление формированием трудового потенциала угледобывающих предприятий – основа повышения эффективности их деятельности // Горный информационно-аналитический бюллетень: научно-технический журнал. 2008. №8. С. 58–62.
2. Егорова Т.В. Словарь иностранных слов современного русского языка. М., 2014.
3. Кудрявцева О.В. Теоретические подходы к определениям «трудовой потенциал человека», «трудовые ресурсы», «рабочая сила» // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2012. №1, Т. 1. С. 31–38.
4. Кулик А.К., Пономарёв И.Ф. Трудовой потенциал промышленных предприятий: понятие и структура // Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием. Махачкала, 2016. С. 201–203.
5. Маскаев М.И. Система и механизмы управления трудовым потенциалом современной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пенза, 2014.
6. Мерзлякова И.О. Трудовой потенциал предприятия: структура, формирование, развитие // Вопросы структуризации экономики. 2010. №2. С. 346–350.
7. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1973.
8. Подсмажная И.Н. Оценка степени удовлетворения потребностей персонала в процессе формирования и реализации трудового потенциала рекреационного предприятия // Теория и практика общественного развития. 2014. №7. С. 120–123.
9. Спиркин А.Г. Словарь иностранных слов. М., 1980.
10. Судакова Е.С. Особенности формирования и развития трудового потенциала персонала // Science Time. 2014. №4 (4). С. 215–223.
11. Тащев А.К. Трудовой потенциал промышленного предприятия и его трансформация в человеческий капитал // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2013. Т. 7. №1. С. 92–96.

12. *Хадасевич Н.Р.* О некоторых особенностях трудового потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. №21-2. С. 220-224.

13. *Городничук Н.В.* Управління якістю професійного розвитку персоналу промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук. Красноармійськ, 2015.

14. *Гриньова В.М., Сідоренко В.В.* Взаємозв'язок трудового потенціалу підприємства та компетентностей персоналу // Проблеми економіки. 2012. №3. С. 108-114.

15. *Сідоренко В.В.* Джерела формування трудового потенціалу підприємства // Бізнесінформ. 2012. №10. С. 280-284.

16. *Шульгіна Т.С.* Теоретичні аспекти формування персоналу підприємства // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1. Т. 3. С. 208-212.

17. *Kaźmierczyk J.* Wykorzystanie kapitału ludzkiego w sektorze bankowym // E-gospodarka, e-społeczeństwo w Europie Środkowej i Wschodniej. Lublin, 2009. S. 464-467.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РУБЛЯ В КОНТЕКСТЕ МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

*А.А. ШИПОВСКАЯ, магистрант кафедры мировой экономики,
Кубанский государственный университет
e-mail: annochka3579@mail.ru*

Аннотация

В статье охарактеризованы процессы формирования новых центров мировой валютной системы. Рассмотрены перспективы интернационализации российского рубля с позиции микро- и макроэкономических факторов. Обосновывается вывод, что рубль в прогнозируемом будущем может стать ведущей мировой валютой. Обсуждаются эффекты и возможные выгоды от интернационализации валюты для национальной экономики.

Ключевые слова: интернационализация рубля, глобализация, эволюция мировой валютной системы, микро- и макроэкономические факторы.

Проблема интернационализации национальной валюты становится все более актуальной в современном мире, что обусловлено прежде всего процессами глобализации, вызовы которой приводят к масштабным социально-экономическим сдвигам – обострению диспропорций существующей мировой валютной системы, росту политической напряженности и нестабильности мировой экономики, проявляющейся в многочисленных кризисах. На фоне изменчивой социокультурной реальности [4] и нестабильности мировой валютной системы возникают благоприятные возможности для выхода на первый план национальных валют активно развивающихся государств. Необходимо учитывать и существующую инертность мировой валютной системы, обуславливающую трудности при смене статуса национальных валют в сторону его повышения. В связи с этим актуализируется проблема выявления и оценки современного состояния интернационализации

российского рубля в структуре мировой финансовой системы. Представляется, что интернационализация рубля как экономическая, так и одновременно социальная и геополитическая проблема требует комплексного подхода к ее решению, предполагающего изучение не только макроэкономических факторов, но и микропроцессов. Именно с позиции системного подхода становится возможным новый ракурс осмысления перспектив интернационализации рубля в условиях неопределенности и транзитивности современного мира. В статье определена цель – проанализировать основные тенденции интернационализации российской национальной валюты и оценить перспективы её выхода на международный рынок.

Проблема интернационализации валюты: современные подходы

История становления взглядов на проблему интернационализации связана с именами зарубежных исследователей Дж. Вильямса, А. Хансена, Р. Хоутри, Ф. Грэхема, Ф.А. Хайека. Научное сообщество проявляет интерес к понятию «интернационализация», реализуя его в различных современных вариантах интерпретации. Основная тенденция исследования интернационализации – от институциональной и неоклассической к эволюционной и системной парадигме.

По определению МВФ, под интернационализацией валюты понимается процесс, в результате которого валюта одной страны свободно обменивается, торгуется и обращается в разных областях мира и выходит за свои национальные границы, приобретая доминирующий статус [12]. Применительно к проблеме интернационализации Р. Hartmann

выделяет ряд признаков, при которых следует ожидать изменения статуса валюты: 1) преодоление национальной валютой своих национальных ограничений; 2) реализация функций меры стоимости, средства обмена, платежа и хранения в международной торговле и движении капитала [13].

Интересный вариант интернационализации описан в работах канадского экономиста R.A. Mundell, который подчеркивает, что «успех этого процесса определяют следующие факторы: обращение валюты одной страны должно выйти за узкие рамки национальных границ, а также частично или совместно с другими валютами использоваться на товарных и финансовых рынках в других регионах» [14].

Обсуждая данную проблему, Л.Н. Красавина считает, что важными составляющими понятия интернационализации являются широкое использование валюты страны в международном обращении капитала и валютных резервах, международной торговле, включая наличное состояние валюты в конкретно-исторический период, и результат, проявляющийся в различных эффектах, влияющих на структуру мировой валютной системы и на мировую экономику в целом [7]. Современные исследователи полагают, что эти стадии интернационализации проявляются в приграничном, региональном и международном использовании национальной валюты [5, 11].

На наш взгляд, на данный момент сформировался единый подход к выделению этапов интернационализации, которая предстает как многофакторный процесс реализации трех функций мировых денег: 1) средства платежа на мировых рынках; 2) меры стоимости; 3) средства резервного накопления.

Становление ведущих мировых валют: проблемы и противоречия

Обращаясь к историческому опыту использования национальных денег как мировой валюты, безусловно, необходимо сконцентрироваться на постепенных изменениях в статусе валют и на их использовании в функциях мировых денег. Эволюция мировых денег как отражение преобразований социального пространства варьировалась от процесса обретения монопольного положения до заката, связанного с постепенной утратой доминирующей позиции. Эти изменения были обусловлены неравномерностью экономического и политического развития стран и закономерной трансформацией соотношения

между мировыми экономическими и финансовыми центрами.

Уже с момента создания в 1922 г. Голландской валютной системы, основанной на золотодевизном стандарте, которая пришла на смену неэффективной Парижской валютной системе, статус мировых денег нужно было завоевывать в острой конкурентной борьбе валют [6, с. 12]. Первой в мире валютой, которой удалось выйти на международный уровень и обмениваться на золото без ограничений, стал фунт стерлингов [1]. Процессу его интернационализации способствовала активизация международной торговли и расширение сферы обращения фунта стерлингов за пределами Англии, гибкая государственная политика, направленная на укрепление лидерства Англии в мировом производстве, торговле, морских перевозках грузов, страховом и банковском деле.

Специфика интернационализации фунта стерлингов обусловлена также силовым ее установлением в качестве основной валюты обращения на территориях английских колоний, которые внесли неопределимый вклад в могущество и экономическое процветание Англии. Однако после окончания Первой мировой войны Великобритания начала утрачивать лидерские позиции в промышленном производстве, заграничных инвестициях, также снизились позиции страны как монопольного мирового банкира и страховщика. Необходимо учитывать и неуправляемый рост безработицы и дефицит платежного баланса в Англии, которые обусловили приостановку конверсии в золото, что привело к краху золотодевизного стандарта в 1931 г. При этом фунту стерлингов удалось отстоять статус ведущей международной валюты в период между мировыми войнами из-за инертности состава основных валют мировой валютной системы.

Примечательно, что даже к 1940 г. доля фунта в золотовалютных резервах стран мира превышала доли валют-конкурентов в два раза. Однако вскоре фунту стерлингов пришлось вести конкурентную борьбу с долларом, который значительно окреп в период после Первой мировой войны, воспользовавшись естественным ослаблением стран, участвовавших в войне. Именно тогда в правительстве США был намечен стратегический план будущего доллароцентрированного доминирования в мире, который через тридцать лет был успешно реализован. В 1944 г. при создании Бреттонвудской системы доллар приобрел официальный статус резервной валюты на

договорной основе, а не на основе рыночной конкуренции [3].

Фундаментальной основой доминирования доллара стало перераспределение соотношения сил между мировыми экономическими центрами в пользу США за счет ослабевших конкурентов – стран Западной Европы и Японии, сильно пострадавших в войне. Эти страны столкнулись с дефицитом платежных балансов и недостатком золотовалютных резервов, породившим «долларовый голод», а США приобрели лидерство в мировой экономике, в связи с этим доллар стал пользоваться большим спросом за пределами страны. Уже спустя четыре года после окончания войны доля США в мировом промышленном производстве достигла 55%, в экспорте – 33%, шло активное накопление золотых резервов (75%). Необходимо отметить, что США всегда использовали мировой статус доллара для доминирования в мире в основном за счет других стран [7].

Еще более очевидно действие этой политики представлено сегодня: безжалостно отсекают конкурентов, нивелируют все то, что угрожает доллару и приобретенному лидерству. При этом этический компонент, как правило, вообще не берется во внимание. За этой политикой скрывается и прицельная разработка учеными США теорий, которые создавались для того, чтобы мировое сообщество не ставило под сомнение реальный потенциал страны.

Теоретическим обоснованием долларовой стратегии служила теория ключевых валют, где обоснована стратегия гегемонии доллара в противовес золоту («доллар не хуже золота») и необходимость всех стран ориентироваться на эту лидирующую валюту и поддерживать ее курс даже вопреки их национальным интересам. Заметим, что теория, лишённая гуманистической ориентированности, была направлена исключительно на интересы США и их союзников. Поскольку авторы исходили из стратегии глобального доминирования США, обосновывалась необходимость и неизбежность деления валют на ключевые (доллар и фунт стерлинга), твердые (валюты группы десяти) и мягкие, не играющие значительной роли [7]. Представляется, что теория, созданная более 70 лет назад, не вполне адекватна современному историческому этапу – этапу валютной глобализации, создавшей условия для валютного полицентризма. На наш взгляд, предлагаемый этой теорией формат интернационализации механистичен и малопродуктивен, поскольку акцентирует внима-

ние на конечном и желаемом результате интернационализации, при этом упускаются из поля зрения динамические характеристики, механизмы этого сложного явления, а также все многообразие формирующих его микропроцессов и макросоциальных факторов. Очевидно, что ориентация на ключевые валюты приводит к дестабилизации международных валютно-финансовых отношений, экономическому детерминизму, распространению кризисных явлений в мировой экономике, к навязыванию странам чужого доминирования и чуждых экономических сценариев, включая валютные войны, выгодные только «избранным» странам.

Несмотря на негативную эволюцию фунта стерлингов как мировых денег, ему был присвоен статус резервной валюты в связи с историческими заслугами. Однако это не спасло экономику Великобритании от утраты конкурентоспособности. Произошедшие серьезные изменения с фунтом, результатом которых стала его девальвация, заставили Великобританию в 1968 г. отказаться от присвоенного фунту статуса резервной валюты, так как страна не могла выполнять связанные с этим обязательства.

Интересно, что эволюция доллара США как мировой валюты во многом повторяет историю эволюции фунта стерлингов в плане нестабильности и цикличности флуктуаций статуса валюты. Как только страны Западной Европы и Японии оказались способными преодолеть послевоенную экономическую и валютную зависимость от США, их валюты вступили в борьбу с долларом. Кризис Бреттонвудской валютной системы в конце 1960-х гг. резко обозначил тенденцию снижения его монопольного положения, а не с начала 2000-х гг., когда все страны, не только США, столкнулись с многочисленными мировыми кризисами. При создании Ямайской МВС был сохранен договорный принцип присвоения избранным валютам статуса мировых денег под другим названием [8].

Сегодня в сфере международных валютных отношений наблюдается острое соперничество евро и доллара, т.е. валют стран с равным по мощности экономическим потенциалом. Основная борьба в современной глобальной экономике – это борьба в валютной политике, ориентированная на национальные интересы. Очевидно, что существует множественность вариантов динамики развития интернационализации, определяющих ее специфику. Опыт становления ведущих мировых валют свидетельствует о том, что по

мере эволюции мировой валютной системы применялись разные методы валютного регулирования, которые существенно влияли на процесс интернационализации. Особая роль принадлежит рыночному регулированию, основанному на законе стоимости, спроса и предложения, конкуренции, а также государственному регулированию, что подтверждает опыт Англии и США. При этом, как показывает история, достигнутый доминирующий статус валюты подвержен флуктуациям. Учитывая это, следует признать, что успешность интернационализации сопряжена с эффективностью экономической политики и психологической готовностью каждого гражданина страны стать активным субъектом общества, критично и масштабно воспринимающим действительность. От этих факторов зависит реализация стратегии превращения страны в крупную мировую державу.

Анализ современного состояния интернационализации российского рубля в контексте микро- и макроэкономических факторов

Перспективы интернационализации рубля целесообразно рассмотреть в контексте микро- и макроэкономических факторов, что позволит оценить место, которое занимает страна-эмитент в мировом ВВП, производстве, торговле, экспорте капиталов, международную конкурентоспособность, стабильность валютного курса, темп инфляции. В XX в. проведены исследования (Б. Эйхенгрин и др.), где обоснована и доказана связь вклада страны в глобальный ВВП со спросом на ее валюту на внешних рынках [11]. Именно масштаб национальной экономики страны-эмитента, по которому можно судить о значимости страны в мировой торговле и размере ее финансового рынка, с наибольшей вероятностью проявляет перспективы интернационализации.

Отметим, что в период с 1998 по 2012 г. в России наблюдался неуклонный рост ВВП. Замедление темпов роста ВВП России наблюдается с 2013 года, его рост составил всего 1,4%, что недостаточно для динамичного развития экономики страны в целом.

Введение в 2014 г. санкций США и ЕС против России как ответ на ее позицию относительно Сирии и Украины, нанесло удар отечественной экономике (0,2 %), негативно отразившись на объемах торговли со странами дальнего зарубежья, вызвав резкий отток капитала и падение суверенного кредитного рейтинга. Об этом говорит оборот внешней

торговли России, который по итогам 2014 г. составил 782,9 млрд дол., т.е. с введением санкций снизился на 7,04%, по сравнению с 2013 г. В 2015 г. внешнеторговый оборот составил 179,7 млрд дол. США и по сравнению с 2014 г. снизился на 32,4%. Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 64,3 млрд дол. США, что на 12,2 млрд дол. США меньше, чем в 2014 г. Экспорт России в 2015 г. составил 122,0 млрд дол. США и по сравнению с 2014 г. снизился на 28,7% [9]. Подчеркнем, что основу российского экспорта в 2015 г. в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 68,0% (в 2014 г. 75,6%) [2]. Ведущее место в структуре внешней торговли России занимают страны СНГ и Европейский союз, как крупнейшие экономические партнеры (табл. 1).

Как показано в табл. 1, кризисные явления в мировой экономике негативно повлияли на объемы торговли со странами СНГ. В товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2015 г. доля топливно-энергетических товаров составила 45,7% (в 2014 г. – 52,0%). При этом наблюдается снижение объема экспорта в страны ЕС. Снижает доверие к рублю макроэкономическая нестабильность, проявляющаяся в росте инфляции – в 2014 и 2015 гг. ее рост составил 11,4% и 12–13% соответственно, в то время как США и ведущим странам еврозоны удается сохранять контроль над инфляцией. Препятствует интернационализации нестабильность рубля – в конце 2014 г., по данным BIS, реальный эффективный валютный курс рубля упал в цене на 42,96% [2].

В то же время стремительные изменения прежнего миропорядка, результатом которых стал выход Великобритании из ЕС, быстрый рост суверенной задолженности в странах зоны евро и в Японии, низкие темпы роста реального ВВП и высокий уровень безработицы в этих странах, могут изменить траекторию мировой валютной системы. Позитивную роль в интернационализации рубля могут сыграть такие интеграционные региональные экономические объединения, как ЕврАзЭС, АСЕАН и СНГ, расширив спектр участия рубля в международных расчетах [1]. Необходимо отметить, что доля ЕврАзЭС во внешнеторговых расчетах России в среднем составляет около 50%.

Важным фактором интернационализации российского рубля является долгосрочное экономическое партнерство с Китаем, при котором рубль становится универсальным

Таблица 1

Объемы торговли со странами СНГ в динамике – 2014–2015 гг. (млн дол. США)

Страна	Экспорт		Импорт	Экспорт
	Январь – апрель 2014 г.	Январь – апрель 2015 г.	Январь – апрель 2014 г.	Январь – апрель 2015 г.
Азербайджан	923,6	889,6	159,7	88,7
Армения	332,9	358,3	84,1	36,5
Беларусь	7184,4	5027,6	4961,3	2510
Казахстан	4350,6	3553,1	2440,8	1733
Киргизия	608,2	517,4	25,1	18,5
Молдова	543,1	461,6	92,0	53,0
Таджикистан	283,2	236,4	6,3	21
Туркмения	309,9	254,8	38,6	14,9
Узбекистан	1029,4	796,1	341,8	179,6
Украина	8123,2	3155,3	159,7	1696,1

средством для международных расчетов. Подписанные соглашения об экономическом сотрудничестве между Россией и Китаем дают шанс для интернационализации и рубля, и юаня.

Несмотря на негативное действие санкций, у России появился шанс развивать собственную промышленность и добиться импортозамещения в ключевых отраслях – в сельском хозяйстве и тяжелом машиностроении. По сути дела, России необходимо преодолеть отставание по уровню развития экономики от США, зоны евро и Японии и добиться равенства с Великобританией по объему национального финансового сектора. В.В. Путин убежден в том, что модернизация промышленности, строительство новых предприятий, локализация конкурентного производства в России позволит стране без нарушений норм международной торговли, сохраняя ее этический компонент и не вводя ограничений и барьеров, существенно сократить импорт по многим позициям, вернуть собственный рынок национальным производителям. Реализация этой программы способна вывести экономику России на новый виток и позволит преодолеть сырьевую зависимость. Перечисленные факторы обуславливают устойчивость инновационного развития экономики страны, тем самым создаются условия для успешного продвижения российского рубля на внешние рынки и приобретения им статуса одной из ведущих мировых валют.

Безусловно, удержать монопольное положение национальной валюты и зону экономического влияния сложная задача.

Столкнувшись с курсовым хаосом в конце 2014 г., создавшем условия для спекуляций на валютных рынках и утраты большей части сбережений населения страны, правительству необходимо прогнозировать и не допускать подобные ситуации, постоянно курируя курсовую политику Банка России, направляя ее на сглаживание волатильности обменного курса рубля. До сих пор ни один из субъектов экономического процесса не ориентирован на принятие ответственности за тяжелые последствия этой ситуации для страны.

Таким образом, системное рассмотрение проблемы интернационализации национальной валюты в совокупности микро- и макроэкономических факторов позволяет говорить о том, что рубль в прогнозируемом будущем может претендовать на роль одной из ведущих мировых валют.

Экономические эффекты и выгоды от интернационализации валюты для национальной экономики.

В заключение кратко рассмотрим экономические и геополитические выгоды от интернационализации рубля для России. При повышении международного статуса рубля из внутреннего оборота практически полностью вытесняются иностранные валюты, что влечет перевод населением накоплений в национальной валюте в банковские депозиты (более значимые для страны), паи инвестиционных фондов. Это приведет к росту объемов внешней торговли со странами, а также к расширению экспансии в них отечественного бизнеса

для осуществления инвестиций в зарубежные предприятия и проекты в рублях. Также повысится инвестиционная привлекательность российской экономики, заинтересованность в долгосрочных зарубежных капиталовложениях, расширятся торгово-экономические связи с государствами, возрастет степень интегра-

ции страны в мировое хозяйство, что позволит занять ведущие геополитические позиции в мире. Процесс интернационализации рубля сопряжен как с выгодами, так и с рисками, и между ними существует определенный баланс (табл. 2).

Таблица 2

Преимущества от интернационализации рубля и риски для отечественной экономики (составлено автором по материалам [5])

Риски и угрозы	Преимущества
Ограничение маневра денежно-кредитной политики	Минимизация издержек внешней торговли
Нагрузка на кредитора последней инстанции	Транспарентность) внешней торговли и конъюнктуры финансовых рынков
Утрата контроля над денежным предложением	Развитие рынка долгосрочных инструментов
Сужение возможностей воздействия государства на валютный курс и трансграничные потоки капитала	Возможность покрытия гипотетического дефицита торгового баланса национальной валютой
Ограничение национальной денежно-кредитной и валютной сферы	Снижение волатильности экспортных доходов
Резкое ухудшение конъюнктуры рынков из-за спекуляции	Увеличение размеров банковского сектора
«Дилемма Триффина» – увеличение предложения резервной валюты, приводит к ее длительному обесцениванию и кризису	Доходы от сеньоража и возможности беспроцентного кредитования нерезидентами экономики России
Отсутствие валютного контроля и контроля над движением международного капитала, утрата доверия к национальной валюте	Повышение устойчивости национальной экономики к внешним шокам, возможность проводить независимую внешнюю политику
Угроза обвала на офшорном рынке	Снижение издержек финансирования

Поэтому для адекватной оценки ситуации с рублем на международных рынках требуется регулярный мониторинг его международных позиций, что благоприятно скажется на интернационализации российской валюты.

Библиографический список

1. Андреев В.П. Интернационализация юаня: предварительные итоги и перспективы // Деньги и кредит. 2011. № 5. С. 37–42.
2. Банк международных расчетов (BIS quarterly Review). URL: <http://www.bis.org>.
3. Борисов С.М. Становление международных валют: исторический опыт // Банковское дело. 2004. № 7. С. 13–15.

4. Гусейнов А.Ш. Генезис радикальных форм протестной активности личности // Армия и общество. 2015. № 2. С. 114–120.

5. Кондратов Д.И. Становление российского рубля как международной валюты // Экономический журнал ВШЭ. 2012. №3. С. 367–403.

6. Красавина Л.Н. Мировой опыт регулирования интернационализации национальных валют и его значение для России // Деньги и кредит. 2012. №9. С. 10–17.

7. Красавина Л.Н. Российский рубль как мировая валюта: стратегический вызов инновационного развития России // Деньги и кредит. 2008. № 5. С. 11–18.

8. Красавина Л.Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики // Деньги и кредит. № 11. 2011. С. 13–21.
9. Кузнецова К.О. Основные факторы интернационализации использования доллара и евро как мировых валют // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2012. 5(90). С. 177–181.
10. Таможенная статистика. URL: <http://stat.customs.ru>.
11. Центральный банк России. URL: <http://www.cbr.ru>.
12. Чжан Хао. Состояние и перспективы интернационализация китайского юаня (жэньминьби) и российского рубля: дис... канд. экон. наук. СПб., 2015.
13. Zong L. Theories and Prospects for RMB Internationalization // China Financial Publishing House. 2011.
14. Hartmann P. The International Role of Euro // Journal of Policy Modeling. 2002. Vol. 24. P. 315.
15. Mundell R.A. The international Financial System and outlook for Asian Currency Collaboration. // The Journal of Finance. 2003. Vol. 58. P. 3–7.

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ДРАЙВЕРЫ РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЮГА РОССИИ

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

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы создания стратегии социально-экономического развития Краснодарского края, сохранения и усиления имеющихся точек роста в региональной экономике в ситуации бюджетных ограничений, в рамках проведения Форума крупнейших компаний ЮФО «Драйверы роста для юга России».

Ключевые слова: форум, точки роста, драйверы роста, потенциал региона, региональная стратегия, региональная экономическая политика, региональная экономика.

За последние несколько лет экономика России пережила два крупных потрясения: в 2014 г. – резкий спад цен на нефть в течение третьего и четвертого квартала, когда цены на сырую нефть установились на уровне менее 60 дол. за баррель. Второй шок был связан с введением экономических санкций в результате геополитической напряженности, что негативно сказалось на планах инвесторов относительно российской экономики. В 2016 г. негативный макроэкономический фон дополнился заметным сокращением потребительского спроса. В то время как предложение уже способно отчасти регулировать само себя, ориентируясь на сигналы рынка и, например, извлекая выгоды из девальвации рубля и сокращения импорта, рыночный спрос по-прежнему остается на достаточно низком уровне и зависит прежде всего от государственных бюджетных расходов.

Исходя из этого, первостепенной задачей региональной экономической политики является переоценка основных точек роста быстрого реагирования на изменяющиеся окружающие условия. Для того чтобы заложить

фундамент для нового витка роста в регионе, необходимо научиться тиражировать успешные практики — как в сфере взаимодействия и партнерства с бизнесом, так и в сфере создания инфраструктуры и позиционирования. Сохранение и усиление имеющихся точек роста в региональной экономике в ситуации бюджетных ограничений требует более точной и решительной экономической политики, определенности со стратегией развития субъектов федерации Юга России.

Эти актуальные вопросы оказываются в центре внимания ученых, экономистов-практиков, предпринимателей, представителей власти, обсуждаются на площадках различных форматов и страницах научных изданий. Так, 18 ноября 2016 г. в Краснодаре в ВКК «Экспоград Юг» состоялся Форум крупнейших компаний ЮФО «Драйверы роста для юга России», который журнал «Эксперт Юг» провел совместно с администрацией муниципального образования город Краснодар. Первый форум крупнейших компаний ЮФО прошел в 2007 г. в Ростове-на-Дону. С 2010 г. Форум проводится ежегодно в Краснодаре. Целью проведения подобных мероприятий является содействие эффективному диалогу между региональной властью и бизнесом, в регионе для выработки единой стратегии социально-экономического развития территории.

Десятый форум стал самым масштабным за всю историю проекта по количеству задействованных экспертов и разнообразию тем. Ежегодный форум — главное мероприятие, в рамках которого оценивается вклад регионального крупного бизнеса в экономику территории. В рамках этого форума руководители органов власти и топ-менеджеры крупных компаний, работающих в регионе, имеют

возможность соотнести свои представления о приоритетных задачах развития территории, а также обсудить ключевые вопросы сотрудничества.

Всего в 2016 г. в Форуме крупнейших компаний ЮФО участие приняли более трехсот человек: представители власти, руководители средних и крупных предприятий Юга России, общественных организаций, институтов поддержки, бизнес-ассоциаций, представители финансового и экспертного сообществ. Более 30 спикеров от лидирующих компаний Юга России и региональной власти выступили на 4 тематических секциях и пленарном заседании. В числе выступивших Игорь Галась, заместитель главы администрации (губернатора) Краснодарского края, Евгений Первышов, исполняющий обязанности главы муниципального образования город Краснодар, Александр Руппель, министр экономики Краснодарского края, Леонид Сергеев, генеральный директор «Базэл Аэро», Алексей Крыловский, управляющий партнер консорциума Леонтьевский центр – AV Group, Игорь Московцев, генеральный директор Кореновского молочно-консервного завода, Геннадий Таран, директор филиала «Южный» торговой сети «Пятерочка» X5 Retail Group, Феликс Айрапетян, генеральный директор, учредитель Краснодарской кондитерской фабрики и другие представители власти и бизнеса.

Форум выделил четыре дискуссионных направления по наиболее актуальным вопросам проведения модернизации и использования делового потенциала региона.

На первой сессии «Несырьевой экспорт: как выходить на рынки?» участники обсудили, как чувствует себя сегодня южнороссийский экспорт, механизмы его стимуляции и возможность выхода сектора МСБ на внешние рынки. Основные точки роста в экономике Юга России остаются прежними: экспорт, АПК, промышленность, инфраструктура, сектор МСБ. Среди причин, мешающих российским предприятиям конкурировать на внешних рынках, участники дискуссии назвали сложности таможенного оформления при внешнеторговых операциях, высокую стоимость кредитов, изношенную инфраструктуру, а также быстро меняющуюся налоговую и вообще регуляторную среду. Результатом дискуссии стал вывод, что региону нужна четко выстроенная экспортная политика, особенно по сельхозпродукции.

В ходе второй сессии «Партнёрство для инноваций: как это делается?» эксперты по-

пробовали выяснить, какие партнеры нужны региональным промпредприятиям и какая стратегия будет подходящей для реализации кластерной политики и развития инновационных проектов. В ходе дискуссии обозначилась основная мысль, что при формировании и развитии точек роста в регионе основополагающим является процесс создания и распространения инноваций. Представители крупного бизнеса поделились опытом развития в регионе компаний, которые представляют, рассказали о создании и выпуске инновационной продукции, ее востребованности на рынке. Поделились планами на ближайшую перспективу, а также обозначили моменты, которые требуется решать совместно с региональной и местной властями. Также участники обсудили общую ситуацию в российской экономике, наметившиеся тенденции и динамику, а в связи с этим – возможности, которые открываются сегодня для инновационного развития экономики Краснодарского края.

На третьей сессии «Потребительский рынок ЮФО: где искать драйверы?» региональные менеджеры крупных компаний говорили о ситуации на ключевых потребительских рынках Юга, а также основных антикризисных стратегиях торговых компаний. В процессе обсуждения участники форума отметили, что Краснодар упрочил свой статус крупнейшей торговой площадки не только Краснодарского края, но и всего Юга России. Состояние потребительского рынка обусловлено, с одной стороны, уровнем платежеспособного спроса населения края, с другой – развитием трёх основных отраслей: торговли, общественного питания и бытовых услуг населению. Драйвером роста потребительского рынка является розничная торговля. Одним из наиболее значимых моментов развития розничной торговли можно считать качественное изменение ее форматов. Участники форума отметили, что заметно сократилось количество объектов мелкорозничной торговли, при этом возросло число супер- и гипермаркетов, торговых и торгово-развлекательных центров. Чтобы выжить в условиях кризиса и ожесточенной конкурентной борьбы, эксперты форума предложили оценить сильные стороны своего торгового объекта, сравнить их с сильными сторонами конкурентов и на основании сделанных выводов разработать антикризисное предложение и антикризисный ассортимент. Также в рамках антикризисной стратегии предпринимателям предложено было поменять подход к работе в целом, переосмыслить значимость внешних и

внутренних факторов, дать новую оценку деятельности всех подразделений предприятия и ее сотрудников.

Четвертая сессия «Инвестиции в регион: как выигрывать конкуренцию?» была посвящена поиску решений, которые могли бы увеличить поток инвестиций в регион. На сегодняшний день Краснодарский край признан территорией с наиболее комфортными условиями для инвесторов, демонстрирующей на протяжении последних нескольких лет стабильные результаты в улучшении институциональных условий для ведения бизнеса. По объему ВРП Кубань занимает пятое место в стране. По словам министра экономики Краснодарского края Александра Руппеля, создание благоприятных условий для инвестора – это основная задача администрации Краснодарского края. В связи с этим регион принял беспрецедентный пакет документов в сфере инвестиций, который предоставляет потенциальным инвесторам широкий набор льгот и инструментов. В результате доля инвестиций нефедеральных проектов в крае постепенно растет, несмотря на жесткую конкуренцию, со стороны как субъектов РФ, так и зарубежных инвесторов. Наиболее значимый приток инвестиций наблюдается в АПК, пищевую промышленность, промышленность стройматериалов, машиностроение и тури-

стическую отрасль, как отметил министр экономики, это те точки роста, которые отражают преимущества региона и где есть весомый портфель инвестиций.

На пленарном заседании «Возможности региона глазами крупного бизнеса» участники обсудили стратегию социально-экономического развития Краснодарского края.

О драйверах роста экономики Краснодара рассказал в своем выступлении и.о главы города Евгений Первышов. Он отметил, что в контексте разработки стратегии развития Краснодарского края можно выделить несколько направлений, которые могут быть реализованы в Краснодаре и стать точками роста для города и края. Одно из них – создание сети промышленных парков. Перспективно также создание логистических и распределительных центров на территории города, развитие туризма, а также тех отраслей, по которым Краснодар лидирует в России и которые «двигали» городскую экономику в последние годы, в значительной степени пополняли местный бюджет. Это в том числе строительство и торговля.

По окончании пленарного заседания прошла церемония награждения крупнейших компаний Юга страны – лауреатов рейтинга «Эксперт-250».

THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT SYSTEM OF SCIENCE AND TECHNOLOGY IN THE ABSENCE OR DELAY OF THE SIGNAL CLEAR INFORMATION ABOUT THE DYNAMICS OF THE INNOVATIVE PROCESSES

*V.L. ABRAMOV, Dr. of Economic Sciences, Chief Scientist of the Institute of Studies of International Economic Relations Financial University under the Government of the Russian Federation; Professor of «State regulation of the economy» Civil Service Institute and RANHiGS Administration under the President of the Russian Federation
e-mail: valabr@yandex.ru*

*E.L. LOGINOV, Dr. of Economics, Deputy Director for Science, the Institute of Market Problems, Russian Academy of Science;
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

*V.I. ODESS, Dr. of Economics, professor, Chief researcher of the Laboratory of macroeconomic and sectoral markets, the Institute of Market Problems, Russian Academy of Science
e-mail: instituteb@mail.ru*

*S.I. BORTALEVICH, Dr. of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Centre for Research on the problems of development of energy markets and energy infrastructure, the Institute of Market Problems, Russian Academy of Science.
e-mail: energo-inst.safety@mail.ru*

Abstract

The article deals with the main directions of state stimulation of innovative activity of modern companies in both developed and developing countries. The authors highlighted the most effective methods and tools to stimulate innovation activity of enterprises. It is concluded on the need for a comprehensive approach to the formation of an effective system of state stimulation of innovation activity of Russian companies on the basis of international experience.

Keywords: *science and technology, innovation, monitoring, forecasting, informational system, management, promotion*

References

1. *Abramov V.L.* Analysis and optimization of the system-structural organization of the relationships of key elements in the systems of support of research and scientific and educational activities // Eurasian Union: Issues of International Relations. 2016. № 2 (16). p. 5–16.

2. *Bortalevich V.Y.* The problems of energy security and these Ros-EAEC // Formation of financial and credit mechanisms for ensuring stability and economic growth taking into account the prospects of development of integration in the EAEC / Proceedings of the international scientific-practical conference. M.: IPR RAS, 2016. p. 138-139.

3. *Bortalevich V.Y.* Optimization of the investment potential of the strategic management in the fields of industrial production in the framework of the EAEC // Strategic Planning and Enterprise Development. M.: CEMI, 2016. p. 25-27.

4. *Bortalevich V.Y.* Strategic planning of the key areas of energy sector EAEC countries // Strategic Planning and Enterprise Development. M.: CEMI, 2016. p. 28-29.

5. *Ezhela V.V., Klimenko S.V., Raykov A.N., Sharnin M.M.* The search for alternative approaches to the construction of assessing the quality of scientific Publications // Proceedings of the International Scientific Conference CPT 2014 / Internanative scientific conference of the Moscow Physical-Technical Institute (State University), Institute of Physics and Technology. M.: Institute of Physics and Technology, 2015. p. 53-61.

6. *Efremov D.N.* Support and functional competencies-cision staff councils on the basis of the formation of a distributed information and computing environment in the bodies of state management and knowledge-intensive industries in Russia // Journal of Ryazan State University of Radio Engineering. 2014. № 48. p. 133-136.

7. *Loginov E.L., Raikov A.N.* Height quality competences in science and technology // Standards and quality. 2015. № 5 (935). p. 78-82.

8. *Makarov V.L., Bakhtizin A.R., Sushko E.D., Vasenin V.A., Borisov V.A., Rohan V.A.* Agent-based models: international experience and techcal feasibility on supercomputers // Herald of

the Russian Academy of Sciences. 2016. T. 86. № 3. p. 252.

9. Makarov V.L., Bakhtizin A.R., Sushko E.D. Computer simulates the interaction between municipalities, regions, bodies of public administration, the sovereign // *Problems of management*. 2013. № 6. p. 31-40.

10. Petrakov N.Y. Incentive funding for science and high-tech, knowledge-intensive sectors of the economy // *Economic sitem*. 2014. № 1. p. 37-44.

11. Tanenbaum E., Van Stee M. Distributed Systems. The principles and paradigms. SP.b.: Peter, 2003. 877 p.

12. Tsvetkov V.A., Petrakov N.Y. On the question of the reorganization of science and

high technology sector // *The Economist*. 2013. № 10. p. 3-15.

13. Tsvetkov V.A., Loginov E.L., Raikov A.N. Complex network interaction of education with science and industry // *Educational Technology and Society*. 2016. T. 19. № 1. p. 389-398.

14. Shevchenko I.V., Korobeinikova M.S. The new integrated structure tours as an innovative form of the Russian Economy: Theory and Practice // *Economics: Theory and Practice*. 2014. № 3 (35). p. 13-21.

15. Shevchenko I.V., Poddubnaya M.N., Nikonenko E.E. Features Faculty for analysis of innovative enterprise risk management in today's business processes // *Financial analytics: problems and solutions*. 2012. № 34. p. 37-43

UDC 338.2

THE RESEARCH OF THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FORMATION THE MECHANISM OF STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE MODERN COMPANIES

O.V. NIKULINA, Dr. of Economics, Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: Olgafinans@mail.ru

S.YU. KOCHETKOVA, Ph.D. of Economic Sciences, Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: svetlana-kochetkova@yandex.ru

Abstract

The research is devoted to the crucial directions of the state stimulation of innovative activities of the modern companies in the developed and developing countries. The most effective methods and instruments of stimulation of innovative activity of the enterprises are determined. Authors made a conclusion about the ways of application of an integrated approach to formate the effective system of the state stimulation of innovative activity of the Russian companies on the basis of the international experience.

Keywords: *innovative activity, state support, financial stimulation, innovative infrastructure*

References

1. The state-of-the-art review about realization of a state policy in the foreign states in the field of innovative and scientific and technological development. Portal of the external economic

information. [Electronic resource]. Mode of access of URL: <http://www.ved.gov.ru>

2. Glisin F.F., Kalyuzhny V. V. Analysis of use of instruments of financing of scientific and innovative activity // *Innovation*. 2013. № 9. p. 43-49.

3. Kuripko A.S., Nikulina O.V. Formation of economic and information support of the innovative companies on the basis of development of venture investment//*Economy of a sustainable development*. 2015. №2 (22). p. 146-153.

4. Melikhov K.G. A state policy of support of business in the innovative sphere of the republic of Finland / K.G. Melikhov, E.N. Sezemina // [Electronic resource]. Mode of access of URL: http://www.samarafond.ru/articles2/view_articles/13

5. Nikulina O. V., Kuznetsov A.A. Tax incentives of innovative development of the industrial enterprises of Russia on the basis of use of the international experience//*National interests: priorities and safety*. 2016. №9 (342). P. 75-88.

6. *Puchko A.A.* Foreign experience of the state financial support of innovative activity // *Science and world*. 2014. № 6 (10). Vol. 2. p. 100-102.

7. Guide to an innovative ecosystem of Great Britain//Russian venture company. [Electronic resource]. Mode of access of URL: www.rusventure.ru

8. Ch. 19 of the Analytical Perspectives Volume of the Budget of the US Government FY 2016. [Electronic resource]. Mode of access of URL: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/rdbudgetchapter2016.pdf>

9. Innovate UK. Technology Strategy Board. [Electronic resource]. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk>

10. Small Business Innovation Research, Small Business Technology Transfer URL: <http://www.sbir.gov> (date of access: 14.10.2016).

11. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/>

UDC 339.56

RUSSIA AND FRANCE: TENDENCIES OF TRADE AND ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF POLITICAL CRISIS

L.V. PONOMARENKO, Ph.D. of Economic Sciences, Senior Lecturer of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: ludashka86@mail.ru

M.A. KHUSHT, Undergraduate student of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: murat231@mail.ru

Abstract

An overview of trade and economic relations between Russia and France in the period of 2013–2015 is presented in the article. The crucial fields of bilateral cooperation are highlighted. The dynamics of trade and economic statistics for the period of the period of 2013–2015 is analyzed.

Keywords: *Russia, France, trade, investment, crisis, tendencies, perspectives.*

References

1. France and Russia. URL: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/russie/la-france-et-la-russie>.

2. *Matthias Fekl*. France in the international economic relations. Paris.: SFA, 2016. 496 p.

3. *Valerie Quicale*. France in the world economy. Paris.: Verlain, 2016. 1056 p.

4. *Mishchenko L.Y., Kizim A.A., Ponomarenko L.V.* The effect of basic trends of the world economy on the world trade // *Economics of sustainability*. 2012. № 9. p. 128-144.

5. Official website of Bank of France. URL: <https://www.banque-france.fr/accueil.html>.

6. Official website of the International World Center. URL: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx.

7. Official website of the Customs Administration of France. URL: <http://www.douane.gouv.fr>.

8. Official website the Federal Customs Service. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.

9. Official website of the Central Bank of Russia. URL: http://www.cbr.ru/statistic-credit_statistics/trade/2015.xls.

10. *Chernikov G.P.* Economy of France: Traditions and new tendencies. M.: Russian political encyclopedia, 2002. 416 p.

THE MODERN APPROACHES TO BUDGETING PROCESS IN THE MUNICIPAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

*I.V. SHEVCHENKO, Dr. of Economics, professor,
Head of the Department of World Economics
and Management, Kuban State University
e-mail: dean@econ.kubsu.ru*

*A.S. KOSHCHAVTSEVA, Undergraduate
student of World Economy and Management
Department, Kuban State University
e-mail: annak0992@yandex.ru*

Abstract

The article analyzes the existing in the International practice methodological approaches to budgeting in the municipal educational institutions, their advantages and disadvantages. The features of goal-setting educational activities carried out in the framework of the budget process. The application of the results of current research to the practice will contribute to a better understanding of the leadership of local governments and educational institutions of modern budgeting techniques.

Keywords: *budgeting, municipal institution, quality of educational services, result-oriented budgeting*

References

1. *Israilov K.E.* The world experience of effective budgeting tool. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896734/58.pdf>.
 2. *Manukyan A.R.* Topical issues of individual educational work with the police // Theory and practice of social development. 2015. № 10. p. 79–81.
 3. *Popova R.G.* Business Finance / R.G. Popova, I.N. Samonova, Dobroserdova. SPb.: Peter, 2010. 208 p.
 4. *Shhagapsoeva M.H.* Environmental organization of civil-law education // Personality development in educational systems: materials XXXI Intern. psychological and ped. readings. Rostov-on-Don: Armavir, 2012. p. 332-337.
 5. *Card D., Krueger A.* School Resources and Student Outcomes: An Overview of the Literature and New Evidence from North and South Carolina. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1996. Working Paper 5708. URL: http://www.nber.org/papers/w5708.pdf?new_window=1.
 6. *Childress S.* Investing in Improvement: Strategy and Resource Allocation in Public Schools Districts. Prepared for the American Enterprise Institute and Thomas B. Fordham Institute conference, "A Penny Saved: How Schools and Districts Can Tighten Their Belts While Serving Students Better." Cambridge, MA: Harvard Business School.
 7. *Hanushek E.A.* Efficiency and Equity in Education. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001. URL: <http://www.nber.org/reporter/spring01/hanushek.html>.
 8. *Pan D., Rudo Z.H., Schneider C.L., Smith-Hansen L.* Examination of Resource Allocation in Education: Connecting Spending to Student Performance. Austin, 2007. URL: <http://www.sedl.org/pubs/policyresearch/policydocs/Examination.pdf>.
 9. *Plecki M.L., Alejano C.R., Knapp M.S., Lochmiller C.* Allocating resources and creating incentives to improve teaching and learning. Seattle, WA: University of Washington, 2006. URL: <http://depts.washington.edu/ctpmail/PDFs/Resources-Oct30.pdf>.
 10. School Finance Redesign Project. Funding Student Learning: How to Align Education Resources with Student Learning Goals, 2008. URL: <http://cepa.stanford.edu>
-
-

INFRASTRUCTURAL ASPECTS OF FINANCIAL DEVELOPMENT OF THE MAJOR RETAIL CONTRACTORS

*A.A. KIZIM, Dr. of Economic Sciences,
Professor of World Economics and Management
Department, Kuban State University
e-mail: arko1980@mail.ru*

*E.E. BEREZOVSKIY, Ph.D. in Economics,
Lecturer of World Economics and Management
Department, Kuban State University
e-mail: eduard.berezovskiy@gmail.com*

Abstract

This article presents the analysis of the functioning of the foreign companies involved in the retail system. Authors revealed the problems and prospects of development of the financial retail business on the basis of infrastructure and innovation support. The advantages and disadvantages of different approaches of the ensuring financial stability and the effective management of financial flows.

Keywords: *analysis, investment potential, innovation and infrastructure, retail, financial stability.*

References

1. *Berezovsky E.E., Kizim A.A., Solahov P.A.* Management of small businesses outsourcing system // *Economics of Sustainable Development*. 2015. № 3 (23), p. 62-71.
2. Trucks from future Walmart. URL: <http://5koleso.ru/content/gruzoviki-budushchego-ot-walmart> (Reference date: 15.07.2016).
3. *Drobyshevskaya L.N., Larionova I.G.* The role of the institutional environment in the formation of inter-firm networks // *Economy and Entrepreneurship*. Number 2013. 10 (39). p 328-331.
4. *Kizim A.A., Kazakovtseva E.V.* Outsourcing of modern network technologies // *Economics of Sustainable Development*. 2016, № 1 (25), p. 192-198.
5. *Kizim A.A., Novikov D.A.* International Environmental Logistics as a factor of sustainable economic development (on the example of

the European Union) // *Economy Sustainable Development*. 2015. № 2 (22), p.114-121.

6. *Kizim A.A., Timinova E.V.* Improving the logistics of the leading Russian online retailer management system // *Science and Education: Agriculture and economics; entrepreneurship; law and governance*. 2015, № 2 (57), p.36-41.

7. *Kizim A.A., Isaulova S.S., Mikhailyuk O.V.* International forms of outsourcing: modern aspects of development. Monograph. Kuban State University. Krasnodar, 2015 474 p.

8. *Malkova E.M., Kizim A.A., Davydov E.A.* Improving logistics services as a factor in increasing the competitiveness of online stores in Russia // *Economics of Sustainable Development*. 2015, №2 (22), pp 176-183.

9. *Nikulina O.V., Abushaeva N.M.* The practice of introducing innovative forms and tools of network management companies, retail // *Economy and Entrepreneurship*. 2013. № 2 (Part 2) December. p. 878-882.

10. *Starkova N.O., Uspenskiy A.V.* Assumption Problems and prospects of modern logistics // *Economy and modern management theory and practice*. 2014. № 38. p. 45-50.

11. Ecology Wal-Mart. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/35139/> (Reference date: 15.07.2016).

12. Tesco. URL: <http://www.wikipedia.org> (Reference date: 15.07.2016).

13. Tesco reported. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/129848/> (Reference date: 15.07.2016).

14. Walmart 80 % reduced the amount of waste discharged. URL: <http://news.unipack.ru/33988/> (Reference date: 15.07.2016).

15. Wal-Mart optimizes business because of falling sales. URL: <http://www.sostav.ru/publication/wal-mart-optimiziruuet-biznes-iz-zapadeniya-prodazh-19205.html>

UDC 338.242.2

NON-CORE ASSETS IN THE BUSINESS STRATEGY OF THE JOINT STOCK COMPANY «RUSSIAN RAILWAYS»

*I.V. TUNIKOV, graduate student of the Department of Logistics and transport systems, Rostov State University of Communications, the station Martsevo center of Rostov organization of the railway stations of the North Caucasus Direction traffic control branch of OJSC «Russian Railways»
e-mail: i.tunikov@mail.ru*

Abstract

In this article is presented an attempt of localization of non-core assets of the problems for the economy of OJSC «Russian Railways». The author made has evaluated the role of non-core assets in the implementation of the business strategy of the company.

Keywords: JSC «Russian Railways», business strategy, core assets, non-core assets, efficiency, business processes, management of non-core assets.

References

1. Annual report of JSC «Russian Railways», 2014. URL: <http://ar2014.rzd.ru/ru/financial-and-economic/other-activities/>.
2. Dvorkovich: indexation of freight w/e rates for 2017 may exceed 4.5%. Based on materials TASS. 2016 URL: <http://tass.ru/ekonomika/3270448>.
3. Zamyatin I., Shevchenko O. Isolation of non-core assets as a tool for the implementation of business strategy. URL: <http://www.cfin.ru/>

management/strategy/orgstr/noncore_assets.shtml.

4. Lazovaya T. Personnel changes in JSC «Russian Railways» and getting rid of non-core assets // Maritime News of Russia. 2015 URL: <http://www.morvesti.ru/analitics/detail.php ID = 53030>.

5. Loiman B. State companies dump ballast // Russian gazeta. 2016. № 6938.

6. Morozov N.V. Materials report in the Federal State Institution of Culture «Central House of Scientists of the RAS» structural reform of railway transport: status of implementation and the main results of» 2014 URL: <http://www.itamain.com/rej/p32.html>.

7. Mordoryan T. Crisis Sale // Gazeta.ru. 2015 URL: http://www.gazeta.ru/growth/2015/01/29_a_6391789.shtml.

8. Moscow Ring Railway. The number of passengers on the MSC has not decreased with the introduction of paid mode. 2016 URL: <http://www.mkzmd.ru/news/kolichestvo-passazhirov-na-ntsk-ne-snizilos-s-vvedeniem-platnogo-rezhima/> (reference date: 20/10/2016)

9. Polivanov A. Ministry multiplying ways // Lenta.ru. 2013. URL: <https://lenta.ru/articles/2013/08/20/rzd/>

UDC 338.43

THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF KRASNODAR REGION: A KEY MOMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF RUSSIA

*K.I. SHEVCHENKO, Ph.D., associate professor, Department of World Economics and Management, Kuban State University.
e-mail: ksenia-ksenia88@mail.ru*

*A.I. SHEVCHENKO, student of Faculty of Economics, World Economics Department, Kuban State University.
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru*

Abstract

In such unstable situation in the Economics it is difficult to find a reference point for the further development. Thus Agriculture is a crucial

driver of the economic growth in Russia. The article highlights the priorities in the industry of Krasnodar region, and the reasons of it positive dynamics development. Authors determined the modern problems, which hindering the successful

operation of the industry in the region and proposed solutions.

Keywords: the agricultural sector, Agricultural industry, food security, functional problems, the process of import substitution, strategic objectives.

References

1. Administration of Krasnodar region. Official site. www.admkrai.krasnodar.ru (date of access: 21.10.2016)
2. Electronic journal about APK. URL: www.agrovesti.net (date of access: 19.10.2016)
3. Expert-analytical center of agribusiness. Official site. URL: www.ab-centre.ru (date of access: 17.10.2016)
4. Federal state statistics service. Official site. URL: www.gks.ru (date of access: 17.10.2016)
5. Financial Glossary. URL: www.wikifinances.ru (date of access: 17.10.2016)
6. Investment portal of the Krasnodar territory // Investment strategy of Krasnodar region until

2020. Official website URL: www.investkuban.ru (date of access: 19.20.2016)

7. *Kovalenko N. I., Gribov Y. I., Serov N. and etc.* Economics of agriculture. M.: YURKNIGA, 2004. 384 P.

8. *Lexilucii P.V., Gusakov V.G., Chiva-sa E.I.* Economics of enterprises and industries agriculture: a textbook, 2nd ed., Misnk: BGEU, 2007.

9. *Shevchenko I.V., Alexandrova E.N., Aleksandrov A. V.* South Federal district: what is there beyond the horizon? // Regional economy: theory and practice. 2004. No. 1. p. 49-59.

10. The forecast of socio-economic development of the Russian Federation for 2016 and the planning period of 2017 and 2018. URL: www.economy.gov.ru (date of access: 19.10.2016)

11. The Ministry of agriculture and processing industry of the Krasnodar region. Official site. URL: www.dsh.krasnodar.ru (date of access: 21.10.2016)

12. The Ministry of agriculture of the Russian Federation. Official website URL: www.mcx.ru

UDC 338.482.22

THE MARKET TOURIST SERVICES: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS

*I.YU. SEWRUIKOV, Senior lecturer, Services Business department, Novosibirsk State University of Economics and Management
e-mail: ivan.sewruikov@gmail.com*

Abstract

At the modern period the tourism industry has turned into one of the leading directions of social, cultural and political-economic spheres of the activity in the major countries of the World. The tourism industry nowadays is an indispensable tool for shaping models of consumer behavior of a large part of the population of our planet. The modern International tourist complex is one of the most perspective and developing spheres of the World Economics.

Keywords: tourism, tourist industry, globalization, service quality, tourist demand

References

1. *Arkipov A.E., Nyurenberger L.B.* Logistics management as a tool for modernization of the domestic services market (for example, the tourism industry) // Science and practice. 2013. № 3 (11). p. 39-44.

2. *Arkipov A.E.* Management of integrated marketing communications in the service sector: theory and methodology: dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of economic sciences. Omsk, 2012. 347 p.

3. *Dusenko S.V., Lebedev K.A., Nyurenberger L.B., Arkipov A.E.* Formation of subjects of tourist business management: a monograph. M.; Novosibirsk: RSUTS; NSUEM, 2014. 200 p.

4. *Egorova N.N., Nyurenberger L.B., Arkipov A.E., Taskaev E.N.* Organizational and socio-economic aspects of tourism industry. Kemerovo: KuzSTU, 2009. 166 p.

5. *Nyurenberger L.B., Arkipov A.E.* Marketing of tourist services: essential and functional features // Bulletin of Altai State Agricultural University. 2011. № 2 (76). p. 124–128.

6. *Nyurenberger L.B.* Modern problems of formation of tourism and recreation demand // Labour and Social Affairs. 2009. № 6. p. 34 – 37.

THE HISTORICAL PREMISES FOR EMERGENCE AND TRANSFORMATION OF THE NOTION "THE ECONOMIC SECURITY"

*S.G. ARBUZOV, Candidate of Economic Sciences, Chairman of Centre for Research into Economic and Sociocultural Upward Enhancement of CIS Countries, Central and Eastern Europe Association
e-mail: greg@dvas.ru*

Abstract

The author of the study analyzes the changes in the context of the problem embedded in ensuring the state's economic security at various development stages of the society and the economics, as well as specifies the essence of the economic security nowadays and suggests a new approach for the economic security from the scientific standpoint.

Keywords: *national security, economic security, transformation of the scientific approach, stability of the development.*

References

1. *Abalkin L.* The economic security of Russia: The threats and their reflection // Economic questions. 1994. № 12. p. 4-16.
2. *Arkhipov A., Gorodetskii A., Mikhailov B.* The economic security: Evaluation, problems,

means of ensuring // Economic questions. 1994. № 12. p. 36-44.

3. *Bogdanov I.I.* The economic security of Russia: Theory and practice. M.: ISPI RAS, 2007. 31 p.

4. *Korotkov A.P.* The economic crimes as a threat for the Russian economic security. M.: PRIOR, 2006. 96 p.

5. The problems of determining the security: The security systems preventing wars // Periodic review prepared by the United Nations 1991. № 4. p. 96-97.

6. *Tambovtsev V.L.* The economic security of the household systems: problem structure // Messenger MSU. Iss. 6. Economics. 1995. № 3. p.3-9.

7. *Teor T.R.* Global economy. SPb: «Piter», 2002. 192 p.

8. The economic security: Production-Finance-Banking/ Under the edition of V.K. Senchagov. M.: ZAO «Finstatinform», 1998.

THE NONLOCAL MEASURES OF RISK-AVERSION IN THE ECONOMIC PROCESS

*V.V. TARASOVA, master degree student of Higher School of Business, Lomonosov Moscow State University
e-mail: v.v.tarasova@mail.ru*

*V.E. TARASOV, Dr. of Physical and Mathematical Sciences, Leading Researcher of Skobeltsyn Institute of Nuclear Physics, Lomonosov Moscow State University
e-mail: v.e.tarasov@bk.ru*

Abstracts

The article suggests risk-aversion measures to take into account the nonlocal effects in the description of consumer attitudes to risk. These measures depend on the utility changes on finite interval of values of income or of consumption, not only in the infinitely small neighbourhood of considered value. As a mathematical formalism, which allows us to describe nonlocal effects.

Authors used the theory of derivatives of arbitrary and non-integer orders. The standard risk-aversion measures are special cases of the proposed nonlocal measures.

Keywords: *measure of risk aversion, utility function, non-local characteristics, derivatives of non-integer order*

References

1. *Zamkov O.O., Tolstopyatenko A.V., Cheremnyh Y.N.* Mathematical Methods in Economics. 5th ed. M.: Delo i Servis, 2009. 384 p. (in Russian).
2. *Samko S.G., Kilbas A.A., Marychev O.I.* Integrals and derivatives of fractional order, and some applications. Minsk: Nauka i Tehnika, 1987. 688 p. (in Russian).
3. *Tarasova V.V., Tarasov V.E.* Marginal utility for economical processes with memory // Almanac of Modern Science and Education. 2016. No. 7 (109). p. 108–113. (in Russian).
4. *Cheremnyh Y.N.* Microeconomics. Advanced Level. M.: INFRA-M, 2008. 844 p. (in Russian).
5. *Diethelm K.* The Analysis of Fractional Differential Equations: An Application-Oriented Exposition Using Differential Operators of Caputo Type. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2010. 247 p.
6. *Gorenflo R., Kilbas A.A., Mainardi F., Rogosin S.V.* Mittag-Leffler Functions, Related Topics and Applications. Berlin: Springer-Verlag, 2014. 443 p.
7. *Grigoletto E.C., De Oliveira E.C.* Fractional versions of the fundamental theorem of calculus // Applied Mathematics. 2013. Vol. 4. p. 23–33.
8. *Kilbas A.A., Srivastava H.M., Trujillo J.J.* Theory and Applications of Fractional Differential Equations. Amsterdam: Elsevier, 2006.
9. *Podlubny I.* Fractional Differential Equations. San Diego: Academic Press, 1998.
10. *Pratt J. W.* Risk aversion in the small and in the large // *Econometrica*. 1964. Vol. 32. No. 1-2. p. 122–136.
11. *Odibat Z.M., Shawagfeh N.T.* Generalized Taylor's formula // *Applied Mathematics and Computation*. 2007. Vol. 186. No. 1. p. 286–293.
12. *Samko S.G., Kilbas A.A., Marichev O.I.* Fractional Integrals and Derivatives Theory and Applications. New York: Gordon and Breach, 1993. 1006 p.
13. *Skovranek T., Podlubny I., Petras I.* Modeling of the national economies in state-space: A fractional calculus approach // *Economic Modelling*. 2012. Vol. 29. No. 4. p. 1322–1327.
14. *Tarasova V.V., Tarasov V.E.* Elasticity for economic processes with memory: Fractional differential calculus approach // *Fractional Differential Calculus*. 2016. Vol. 6. No. 2. p. 219–232.
15. *Tenreiro Machado J.A., Mata M.E.* A fractional perspective to the bond graph modelling of world economies. // *Nonlinear Dynamics*. 2015. Vol. 80. No. 4. p. 1839–1852.
16. *Tenreiro Machado J.A., Mata M.E.* Pseudo phase plane and fractional calculus modeling of western global economic downturn. // *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*. 2015. Vol. 22. No. 1-3. p. 396–406.
17. *Tenreiro Machado J.A.; Mata M.E., Lopes A.M.* Fractional state space analysis of economic systems. // *Entropy*. 2015. Vol. 17. No. 8. p. 5402–5421.

UDC 330.42

THE CAPACITIVE METHOD OF RARE EVENTS ANALYSIS IN THE ECONOMY

*Y.A. KORABLEV, Ph.D., Senior Lecturer, Financial University,
email: yura-korablyov@yandex.ru*

Abstract

The article contains the outline of the study of rare events analysis method by the example of the emergence of demand (purchases) on an arbitrary kind of products originating not regularly, periodically, with the passage of time. The developed method can be universal for any sphere of trade and services. The ability to develop a method is not limited to trade, it can be applied in the analysis of other economic, historical and social events.

Keywords: *capacitive method, rare events, network distributors, consumption rate, modeling.*

References

1. *Ayvazyan S.A., Mkhitarian V.S.* Applied statistics and econometrics basics M: UNITY, 1998.
2. *Byuyul A., Tsefel P.* SPSS: data processing Art. Analysis of statistical data and restore hidden

patterns. - St. Petersburg .: LLC «DiaSoftYuP», 2002. 603 p.

3. *Korablev Y.A.* Capacitive method for determining the function of consumption rate. «Economics and Management Control Systems», Voronezh: Publishing house «Science Book». - 2015. T. 15. № 1.1. p. 140-150.

4. *Korablev Y.A.*, Justification capacitive method for determining demand. «Economics, Statistics and Informatics // Vestnik UMO «M: Mes. - 2015, №5. p. 96 - 101.

5. *Lukashin Y.P.*, Adaptive methods of short-term time series forecasting. - M: the Finance and statistics.

6. *Mishulina O.A.*, Statistical analysis and processing of the time series. M.: MIFI, 2004. p. 180.

7. Factor, discriminant and cluster analysis / by ed. J.S. Yenyukov. M.: Finance and Statistics, 1989. 215 p.

8. *Croston J.D.* Forecasting and stock control for intermittent demands. Operational Research Quarterly 23, 1972, p. 289-303.

9. *Efron B.* Bootstrap methods: another look at the jackknife. Annals of Statistics, 7, 1976, p. 1-26.

10. *Efron B. and R.J. Tibshirani*, An introduction of the Bootstrap. New York: Chapman & Hall, 1993.

11. *Nong Ye*, The hand book of data mining, Arizona State University, LEA Publishers, Mahwah, New Jersey 2003.

12. *Shenstone L., Hyndman R. J.*, Stochastic models underlying Croston's method for intermittent demand forecasting. Monash university, Australia, Working Paper 1, 2003.

13. *Smart C.N.* Bootstrap your way for better forecast. Midrange Enterprise, 2004.

14. *Willemain T.R., Smart C.N., Shockor J.H., DeSautels P.A.* Forecasting intermittent demand in manufacturing: a comparative evaluation of Croston's method. International Journal of Forecasting 10, 1994, p. 529-538.

UDC 334.722.8

THE DIVIDEND POLICY OF CORPORATIONS: THEORETICAL GUIDELINES AND PRACTICAL SOLUTIONS

V.A. GREBENNIKOVA, Ph.D. of Economic Sciences, Associate professor, Economic Analysis, Statistics and Finance Department, Kuban State University e-mail: v.grebennikova@rambler.ru

E.V. VYLEGZHANINA, Ph.D. of Economic Sciences, Associate professor, Economic Analysis, Statistics and Finance Department, Kuban State University e-mail: e_vylegzhanina@mail.ru

Abstract

The article is devoted to theoretical aspects of the corporative dividend policy as one of the most important areas of corporate financial management. The article gives the detailed analysis of the scientific approaches and management principles of a dividend policy, as well as reviews the dividend policies of major corporations in Russia. It is stressed in the research that for potential investors it is important to monitor the dividend indices in addition to the generally accepted system of indicators for a comprehensive evaluation of the dividend policy of the corporation.

Keywords: *dividend yield, life cycle of a company, public company, investor, dividend investment strategy*

References

1. *Bocharov I.U.* Dividend policy in the corporate management system of the enterprises // Finance and credit. 2011. № 47 (479) p. 2-9.

2. *Grebennikova V.A., Voloshin A.I.* Analysis of dividend payments of Russian oil companies. Innovative science. 2016. №. 4-1. p. 84-88.

3. *Grebennikova V.A., Emzeshev K.H.* Life cycle of the company in the market and its influence on dividend policy: theoretical aspect // Modern science: Theoretical and practical approaches. 2016. №. 4-1 (75). p. 58-62.

4. *Grebennikova V.A., Pogorelenko A.A.* Dividend policy of a public company and its legal regulation in Russia // Notes of the scientist. 2016. No. 3. p. 19-26.

5. *Carey, T.I., Gromov E.I., Sinelshchikova, N.V.* Features of dividend payouts in the Russian companies // Modern tendencies in economy and management: new view. 2013. No. 20. p. 173-179.

6. *Kozlov A.S.* Theoretical aspects of assessment of dividend policy of Russian companies // the Innovation economy: materials of the II Intern. Scientific. Conf. (Kazan, October 2015). Kazan: Beech, 2015. p. 48-50.

7. *Lobov V.* Approach to the formation of the index dividend shares on the Russian market. URL: <http://www.dohod.ru/ik/analytics/research/21> (access date: 29.11.2016).

8. *Mamiy E.A., Yurko N.S.* Management of financial results of economic activities of organizations // Modern trends in science and technology. 2015. No. 3-3. P. 140-143.

9. Official website of PJSC «MTS» URL: <http://www.company.mts.ru> (access date: 29.11.2016).

10. *Smirnova T.A.* The Effect of dividend payments on the company's capitalization // the Economy and society. 2016. No. 6-2 (25). p. 647-650.

11. A modern approach to the dividend policy of the company / Beams P.N., Filatova T.V., Orekhova N.P. Beams p. P., Brusova A.P. // Finance and credit, 2012. № 37 (517). p. 19-32.

12. Best Dividend Stocks. URL:<http://www.topyields.nl/sp-500-dividend-aristocrats> (date of access: 01.10.2016).

13. *Fama E., French K.* Disappearing dividends: changing firm characteristics or lower propensity to pay? // Journal of financial economics. 2001. № 60. p. 3-43

14. *Grullon G., Michaely R., Swaminathan B.* Are dividend changes a sign of firm maturity? // Journal of business. 2002. №75. p. 387-424.

15. *Thanatawee Y.* Life-cycle theory and free cash flow hypothesis: Evidence from dividend policy in Thailand // International journal of financial research. 2012. №2. p.52-60.

UDC 334.7

THE ENTREPRENEURIAL FORESIGHT: COMPARATIVE CRITERIA AND CORRECTION OF ERRORS OF A CORPORATE

T.YU. SINYUK, Ph.D in Economics, Associate professor of Crisis and Corporate Governance Department, Rostov State University of Economics
e-mail: t_sinyuk@mail.ru

E.A. PANFILOVA, Ph.D. in Economics, Associate professor of Crisis and Corporate Governance, Rostov State University of Economics
e-mail: venize@mail.ru

Abstract

The article discusses the theoretical and practical aspects of entrepreneurial foresight in the corporate sector is determined by its key characteristics, a comparison with the traditional methods of strategic management, which allows to specify the categorical framework of this concept, corporate error of use and application of the specifics of the business foresight.

Keywords: *foresight, entrepreneurial foresighting, foresighting corporate strategy, traditional methods of strategic management*

References

1. *Katkalo V.S.* The evolution of the theory of strategic management. SPb.: Higher School of Management. 2008. - 548 p.

2. *Kryukov S.V.* Foresight: the forecast for the formation of the future // Terra Economicus. 2010. T. 8. № 3-2. p. 7-17.

3. *Tretyak V.P.* Regional Foresight: the possibility of applying. M.: Knowledge, 2012. 187 p.

4. *Gaponenko N.V.* Foresight: the theory, methodology, experience: a monograph. M: UNITY-DANA, 2008. 239 p.

5. *Verkhoturova E.V.* Foresight as a strategic management of innovation tools: Abstract. diss. Ph.D.: 08.00.05. Irkutsk. 2013. 24 p.

6. Foresight «Russia»: the design of a new industrial policy. M.: Cultural Revolution, 2015. 756 p.

7. *Kryukov S.V.* Foresight: the forecast for the formation of the future // Terra Economicus. 2010. T. 8. № 3-2. p. 7-17.; *Tretyak V. P.* Regional Foresight: the possibility of applying. M.: Knowledge, 2012. 187 p.; *Samkov L.M.* Predictive design: forecast, foresight, foresight // The path of science. 2015. № 6 (16). p. 16-20.

8. *Kelof J. Richards, G., Smith D.* Forsythe, competitive intelligence and business analytics. The tools increase the efficiency of sectoral programs // Foresight. 2015. Vol. 9. №1. p. 68-81.

URL: <https://foresight-journal.hse.ru> (reference date: 09/23/2016).

9. The history of Motorola: Why collapsed company released the first commercial pager and cell phone. URL: <https://vc.ru/p/motorola-story> (reference date: of 23.20.2016).

10. *Vensedorina O.* Lost Chance Motorola. URL: <http://www.mybiz.ru/articles> (reference rate: 23.20.2016).

11. *Malinovskaya O.V., Skobeleva I.P.* Foresight as a technology strategic planning and

management // Digest finances. 2014. № 4 (232). p. 44-55.

12. *Lobunets I.* Motorola in the third quarter of 2008, suffered losses URL: <http://www.mobile-arsenal.com.ua/news/3057/> (reference date: 10/30/2016)/

13. *Sinyuk T.Y., Panfilova E. A.* Cognitive border regional policy of the Russian economic space // Russian Economic Internet-Journal. 2013. № 1. p. 16.

UDC 339.9

THE FACTORS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE INTERNATIONAL BUSINESS

A.A. KHRYSEVA, Ph.D., Associate Professor, Department of World Economic and Economic Theory, Volgograd State Technical University e-mail: inpro-mba@mail.ru

E.V. MARININA, Master degree student of World Economy and Economic Theory Department, Volgograd State Technical University e-mail: lenchik192@mail.ru

Abstract

In the context of economic globalization and competition the main factor allowing the company to maintain its stability is to keep the competitive position in the changing market environment, which formed due to the factors beyond the National competitiveness of the households. This article describes the modern factors of the increase in the competitiveness.

Keywords: *competitiveness, factor, business processes, marketing activities.*

References

1. *Mironov M.G.* Your competitiveness / M.G. Mironov. M.: Alpha-Press, 2010. 160 p.

2. *Filosofova T.G.* Competition and competitiveness. M.: Examination, 2012. 196 p.

3. *Golinskii M.G., Soloviev I.A.* Marketing and competitiveness of the industrial enterprise M.: Delo, 2012. 216 p.

4. *Sabden, A. M.*: Enterprise Alfa-Press, 2010. 360 p.

5. *Porter, M.* Competition: Per. from English. / M. Porter. M.: Publishing House «Williams», 2003. 496 p.

6. *Fatkhutdinov R.A.* Management competitiveness of the organization. 2nd ed., Rev. and ext. - M.: Publishing house Eksmo, 2010. 544 p.

7. *Khryseva A. A.* Factor in ensuring the competitiveness of the international business of Russian companies in crisis conditions // News VolGTU. 2016. № 7 (186) p. 29-32.

8. Competitiveness of the company, 2016 URL: http://www.logistics.ru/scm/9/2/i20_64.htm (reference date: 09.11.2016).

THE PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES WITH BUSINESS ANGELS IN RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*E.T. GADZHIBEKOVA, master degree student, Department of World Economics and Management, the program «Economy of firm and industry markets», Kuban State University
e-mail: esya2004@mail.ru*

Abstract

The article is hindering the problems of the investment attractiveness of small and medium-sized business enterprises for the Business Angels. On the basis of ordering and generalization of international practice in the field of high-risk financial funding authors proposed recommendations on the formalization of Government program to attract the Business Angels and guidelines to enhance their activities in the Russian Federation at the present stage.

Keywords: *business angels, small and medium enterprises, the economic crisis.*

References

1. *Kobzar–Frolova M.N.* On the question of the future development of investment legislation of the Russian Federation // *Financial Law*. 2013. № 3. p. 11–16.
2. URL: <http://www.eban.org>.
3. *Karitskaya J.E., Semibratova E.S., Pini-gin S.A.* Venture capital funds in Russia and abroad. Problems and their solutions // *Youth and Science*. 2015. № 2. p. 25.
4. Market Overview. Analytical report on the results of the market review Russian venture funds in 1–3 quarter of 2014. RVC, RVCA.
5. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111.

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE LABOUR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH

*A.K. KULYK, graduate student of Business and personnel Management Department, Donetsk National Technical University
e-mail: sheludeshova@mail.ru*

Abstract

The theoretical research of peculiarities of formation and development of labour potential of the enterprises has a practical importance, as the basis for the devising of management measures. These measures are aimed to improve the performance of enterprises. The article provides a definition of the labour potential of the enterprise, as well as the analysis of theoretical studies of the processes of its formation and development, considered their essence and interrelation.

Keywords: *labour potential, essence, formation, development, enterprise, staff*

References

1. *Balalayeva N.A.* Management of formation of labor potential of the coal-mining enterprises - the basis to improve their performance // *Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)*. 2008. № 8. p. 58-62.
2. *Egorova T.V.* Dictionary of foreign words of modern Russian language. Moscow: Adelant, 2014. 800 p.
3. *Kudryavtseva O.V.* Theoretical approaches to definitions «labour potential of the person», «manpower», «labour» // *Russian Journal of*

Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2012. № 1, Vol. 1. p. 31-38.

4. *Kulyk A.K., Ponomaryov I.F.* Labor potential of the industrial enterprises: definition and structure // Actual problems of social and labor relations: Proceedings of the IV All-Russian scientific-practical conference with international participation. Makhachkala, 2016. p. 201-203.

5. *Maskayev M.I.* Systems and mechanisms of management of labor potential of the modern organization: synopsis of dis. ... for obtaining the scientific degree of Ph.D. of Econ. Sciences. Penza, 2014. 24 p.

6. *Merzlyakova I.O.* The labor potential of the enterprise: structure, formation, development // Questions of economy structuring. 2010. № 2. p. 346-350.

7. *Ozhegov S.I.* Russian dictionary. Moscow: Sov. Encyclopedia, 1973. 846 p.

8. *Podsmashnaya I.N.* Evaluation of satisfaction of personnel's needs in the process of formation and implementation of labour potential at a recreational enterprise // Theory and practice of social development. 2014. № 7. p. 120-123.

9. *Spirkin A.G.* Dictionary of foreign words. Moscow: Russian language, 1980. 624 p.

10. *Sudakova E.S.* Features of formation and development of labour potential of staff // Science Time. 2014. № 4 (4). p. 215-223.

11. *Tashchev A.K.* Labour potential of industrial enterprise and its transformation in human capital // Bulletin of the SUSU. Series «Economics and management». 2013. Vol. 7. p. 92-96.

12. *Hadasevich N.R.* Some features of the labour potential of the enterprise // Topical issues of economic Sciences. 2011. № 21-2. p. 220-224.

13. *Gorodnichuk N.V.* Managing the Quality of staff professional development at an industrial enterprise: thesis for obtaining the scientific degree of Ph.D. of Econ. Sciences. Krasnoarmeysk, 2015. 253 p.

14. *Grineva V.N., Sidorenko V.V.* The relationship between the labor potential of the company and staff competencies // Problems of Economics. 2012. № 3. p. 108-114.

15. *Sidorenko V.V.* Sources of the labor potential formation at the enterprise // Business inform. 2012. № 10. p. 280-284.

16. *Shulgina T.S.* Theoretical aspects of human resource formation // Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property. 2013. Issue 1, Volume 3. p. 208-212.

17. *Kazmierczyk J.* The use of human capital in the banking sector // E-economy, e-society in Central and Eastern Europe. Lublin, 2009. p. 464-467

UDC 338

THE PERSPECTIVES OF INTERNALIZATION OF THE RUBLE IN THE CONTEXT OF MICRO- AND MACRO-ECONOMIC FACTORS

*A.A. SHIPOVSKAYA, master degree student of the World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: annochka3579@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to the research of the process of formation of the new centers in the World Monetary System. The prospects for the Internationalization of the ruble from the perspective of micro- and macroeconomic factors are considered. Author made a conclusion that the ruble in the foreseeable future may become the leading firm currency in the World economics. In the study is discussed the effects and possible benefits of Internationalization of the currency.

Keywords: *Internationalization of the ruble, Globalization, the evolution of the Global*

Monetary System, micro- and macroeconomic factors.

References

1. *Andreev V.P.* Internationalization of the RMB: preliminary results and prospects // Money and the credit. 2011. № 5. p. 37-42.

2. The Bank for International Settlements (BIS quarterly Review): <http://www.bis.org> (accessed date: 15.02.2016)

3. *Borisov S.M.* Formation of international currencies: the historical experience // Banking. 2004. № 7. p. 13-15.

4. *Guseynov A.Sh.* The genesis of radical forms of protest activity of the personality // *Army and Society*. 2015. № 2. p. 114-120.
5. *Kondrashov D.* Formation of the Russian ruble as an international currency // *Economic School of Economics magazine*. 2012. № 3. p. 367-403.
6. *Krasavina L.N.* World experience of regulation of internationalization of national currency and its importance for Russia // *Money and the credit*. 2012. № 9. p. 10- 17.
7. *Krasavina L.N.* Russian ruble as a world currency: the strategic challenge of innovative development of Russia // *Money and the credit*. 2008. № 5. p. 11- 18.
8. *Krasavina L.N.* Trends in the development of international monetary relations in a globalizing world economy // *Money and the credit*. 2011. № 11. p. 13-21.
9. *Kuznetsova K.O.* The main factors of internationalization of the dollar and use the euro as a world currency // *World economy and international economic relations*. 2012. № 5 (90). p. 177-181.
10. Customs statistics: <http://stat.customs.ru> (accessed date: 15. 03.2016).
11. The Central Bank of Russia: <http://www.cbr.ru> (accessed date 11. 04.2016)
12. *Zhang Hao.* Status and prospects of the internationalization of the Chinese yuan (RMB) and the Russian ruble: thesis ... Candidate of Economic Sciences. SPb., 2015. 183 p.
13. *Zong L.* Theories and Prospects for RMB Internationalization. // China Financial Publishing House. 2011.
14. *Hartmann R.* The International Role of Euro // *Journal of Policy Modeling*, 2002 (24). p. 315.
15. *Mundell R.A.* The international Financial System and outlook for Asian Currency Collaboration. // *The Journal of Finance*. 2003. Vol. (58). p. 3-7.

UDC 332.02

THE NEW STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY: DRIVERS OF GROWTH AND ECONOMIC POLICIES OF THE SOUTH RUSSIA

M.V PLESHAKOVA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru

Abstract

The research deals with the creatia of social and economic development of the Krasnodar Territory, the limits and strengthening of existing points of growth in the regional economy in a situation of budgetary constraints, in the framework of the Forum of the largest companies SFD «Drivers of growth for the south of Russia.»

Keywords: *forum, points of growth, growth drivers, the potential of the region, regional strategy, regional economic policy, regional economy.*

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.

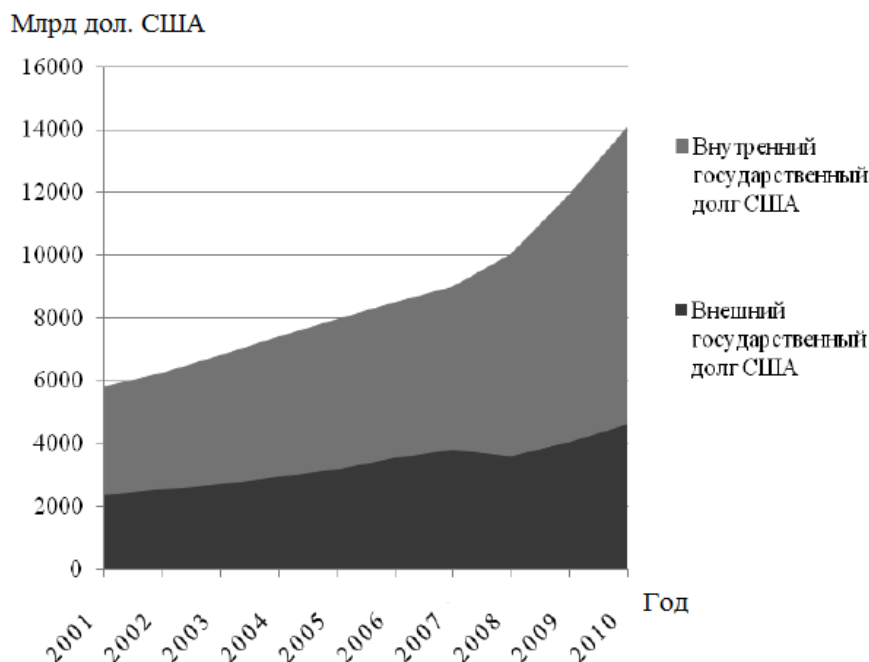
Текст статьи

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, financial crisis, reserve currency, national currency.

References

1. Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V. Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial 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) 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